

Identificación de los miedos para emprender de los estudiantes de Gestión Empresarial de la sede
UIS Bucaramanga

Belsy Juliette González Jején

Trabajo de grado para optar el título de profesional en Gestión Empresarial

Directora

Luz Helena Villamizar Cáceres

Especialista en Protección Vegetal

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia,

Gestión Empresarial

Bucaramanga

2021

Dedicatoria

Al señor todopoderoso que permite que alcancemos nuestros más anhelados sueños, a su infinita bondad y misericordia, por ponernos el querer como el hacer en este proyecto.

A mis padres in-memorian Luis Felipe y Ana del Carmen, quienes me enseñaron perseverancia valores, constancia, dedicación y terminar todo lo que se empieza.

A mi esposo Jhon Quintanilla, por su paciencia, dedicación y sacrificio, apoyo incondicional, comprensión, a mis hijos Jessica Paola Y Andrés Felipe quienes son mi mayor motivación y alegría.

Belsy Juliette González Jején

Agradecimientos

Agradezco primero a Dios que me dio la oportunidad de seguir aprendiendo cada día y poder culminar esta etapa profesional.

Agradezco a la Universidad Industrial de Santander, al Instituto Ipred, en especial a mi directora, la Profesora Luz Helena Villamizar por su acompañamiento, por su entusiasmo, su profesionalismo, sus conocimientos y quien siempre me alentó a seguir adelante y a sacar lo mejor en este proyecto.

Contenido

	Pág.
Introducción	15
1. Objetivos	20
1.1 Objetivo General.....	20
1.2 Objetivos Específicos	20
2. Marco Teórico.....	21
2.1 El emprendedor	22
2.1.1 Cualidades del emprendedor.....	22
2.1.2 Frases célebres de emprendedores	24
2.2 El espíritu emprendedor.....	25
2.2.1 Tipos de emprendedor.....	26
2.3 Miedos del emprendedor	27
2.4 Teorías del Miedo	30
2.5 Enfoques sobre el miedo.....	31
2.5.1 El miedo como construcción cultura.....	32
2.6 Los miedos de emprender	36
2.7 Habilidades blandas en el emprendedor y su importancia.....	37
2.8 Miedos presentes en el emprendedor	38

2.8.1 Miedo al fracaso.....	38
2.8.2 A perder dinero	39
2.8.3 A renunciar a la estabilidad laboral	40
2.8.4 Al compromiso.....	40
2.8.5 A no vender.....	41
2.8.6 No saber manejar los conflictos	42
2.8.7 Al que dirán.....	42
2.8.8 Salir de la zona de confort.	43
2.8.9 Defraudar a los demás.....	43
2.8.10 A no saber manejar las Relaciones Interpersonales	44
3. Diseño Metodológico.....	44
3.1 Población	45
3.2 Fuentes técnicas para la recolección de la información	46
3.3 Instrumentos de investigación.	46
4. Análisis de Resultados	47
5. Discusión de Resultados	88
6. Conclusiones	92
7. Recomendaciones	94
Referencias.....	96
Apéndices.....	102

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Distribución porcentual del género de los encuestados	48
Figura 2. Distribución porcentual del estado civil de los encuestado	50
Figura 3. Distribución porcentual del estrato del estrato de los encuestados.....	51
Figura 4. Distribución porcentual de la edad de los encuestados	52
Figura 5. Distribución porcentual el área de desempeño laboral de los encuestados.	53
Figura 6. Distribución porcentual a la pregunta si ha emprendido.	54
Figura 7. Distribución porcentual a la pregunta ha intentado alguna vez emprender	55
Figura 8. Distribución porcentual a la pregunta, ¿si le gustaría emprender?	56
Figura 9. Distribución porcentual de defunciones del miedo encontradas	57
Figura 10. Distribución porcentual del antónimo del miedo seleccionado por los encuestados.....	58
Figura 11. Distribución porcentual de la manera de gestión de miedos.....	59
Figura 12. Distribución porcentual del miedo y como lo afecta al emprender.	61
Figura 13. Distribución porcentual del miedo a perder dinero.	62
Figura 14. Distribución porcentual del miedo a renunciar a la estabilidad	63
Figura 15. Distribución porcentual del miedo al compromiso	64
Figura 16. Distribución porcentual del miedo a no vender	65
Figura 17. Distribución porcentual del miedo a no saber manejar los conflictos.	66

Figura 18. Distribución porcentual del miedo al qué dirán.	67
Figura 19. Distribución porcentual del miedo de salir de la zona de confort.	68
Figura 20. Distribución porcentual del miedo a defraudar a los demás.	69
Figura 21. Distribución porcentual del miedo a no saber manejar las relaciones interpersonales.	70
Figura 22. Que representa un análisis de impactos de miedos al emprender	71
Figura 23. Distribución porcentual del miedo al fracaso	73
Figura 24. Distribución porcentual de la manera del miedo a perder dinero y como lo afrontan	74
Figura 25. Distribución porcentual del miedo a renunciar a la estabilidad y la manera como lo perciben.	75
Figura 26. Distribución porcentual del miedo al compromiso.....	76
Figura 27. Distribución porcentual del miedo a no vender y la manera como lo afrontan los encuestados	77
Figura 28. Distribución porcentual del miedo a no saber manejar los conflictos y la manera de afrontarlos.	78
Figura 29. Distribución porcentual del miedo al qué dirán y la manera como los afrontan.	79
Figura 30. Distribución porcentual del miedo a defraudar a los demás y la manera de afrontar en los encuestados.....	80
Figura 31. Distribución porcentual de la percepción de las competencias blandas y su grado de importancia en el momento de emprender	83
Figura 32. Distribución porcentual de los encuestados a poner en marcha su idea de emprendimiento..	86
Figura 33. Distribución porcentual de motivaciones para emprende	88

Lista de Tablas

Pág.

Tabla 1. Frecuencias referentes al género de los encuestados.....	48
Tabla 2. Frecuencias referente al estado civil de los encuestados	49
Tabla 3. Frecuencias referente al estrato de los encuestados	50
Tabla 4. Frecuencias referente a la edad de los encuestados	51
Tabla 5. Frecuencias referente al área de desempeño de los encuestados	52
Tabla 6. Frecuencias referente si ha emprendido en los encuestados.....	53
Tabla 7. Frecuencias referente a la pregunta Ha intentado alguna vez emprender.	54
Tabla 8. Frecuencias referente al gusto por emprender de los encuestados.....	55
Tabla 9. Frecuencias referente a la respuesta al miedo para emprender de los encuestados	56
Tabla 10. Frecuencias referente a lo que significa lo contrario a miedo contestado por los encuestados	57
Tabla 11. Frecuencias referente la manera como gestiona los miedos los encuestados	58
Tabla 12. Frecuencia referente a la percepción del miedo al fracaso y como lo afecta para emprender.	60
Tabla 13. Frecuencia referente a la percepción del miedo a perder dinero	61
Tabla 14. Frecuencia referente a la percepción del miedo renunciar a la estabilidad laboral	62
Tabla 15. Frecuencia referente a la percepción del miedo al compromiso.	63
Tabla 16. Frecuencia referente al miedo a no vender.	64
Tabla 17. Frecuencia referente al miedo a no saber manejar los conflictos.	65

Tabla 18. Frecuencia referente a la percepción del miedo al qué dirán.	66
Tabla 19. Frecuencia referente a la percepción del miedo a salir de la zona de confort.	67
Tabla 20. Frecuencia referente a la percepción del miedo a defraudar a los demás.	68
Tabla 21. Frecuencia referente al miedo de no saber manejar las relaciones interpersonales.	69
Tabla 22. Análisis del impacto de los miedos para emprender.	70
Tabla 23. Frecuencias referente al miedo al fracaso de los encuestados.....	73
Tabla 24. Frecuencias referente al miedo a perder dinero de los encuestados y como lo afrontan.	74
Tabla 25. Frecuencias referentes al miedo a renunciar a la estabilidad laboral de los encuestados, y la manera como lo perciben.	75
Tabla 26. Frecuencias referente a la manera de enfrentar el miedo al compromiso de los encuestados .	76
Tabla 27. Frecuencias referente al miedo a no saber vender de los encuestados y la manera como lo afrontan los encuestados.....	77
Tabla 28. Frecuencias referentes al miedo a no saber manejar los conflictos de los encuestados y la manera de afrontarlos.....	78
Tabla 29. Frecuencias referentes al miedo al qué dirán de los encuestados y la manera como los afrontan.	79
Tabla 30. Frecuencias referentes al miedo a defraudar a los demás de los encuestados y la manera de afrontarlos de los encuestados.....	80
Tabla 31. Correspondiente a las competencias blandas para gestionar los miedos.....	81
Tabla 32. Porcentaje obtenido con relación a las habilidades blandas obtenidas en la encuesta.	82
Tabla 33. Frecuencia referente para poner en marcha su idea de emprendimiento.....	86
Tabla 34. Frecuencia referente a la motivación para emprender de los encuestados.	87

Lista de Apéndices

Pág.

Apéndice A. Encuesta.....	102
---------------------------	-----

Glosario

Lista de palabras o expresiones organizadas alfabéticamente, que versan sobre el tema o contenido del trabajo de grado y sirven como complemento para la comprensión del documento

Actitud: Expresión del cuerpo para un estado de ánimo, disposiciones de ánimo que se manifiestan al realizar algo. (RAE, 2020)

Aprender: Adquisición de conocimiento a través de experiencias o ejemplos. (RAE, 2020)

Asertividad: Expresar la opinión de manera contundente, con seguridad. (RAE, 2020)

Creatividad: capacidad de creación o imaginación, algo nuevo o diferente. (RAE, 2020)

Emprender: Tomar la decisión de llegar a un punto, tener iniciativa para el desarrollo de un servicios o producto, crear, mejorar o reinventar. (RAE, 2020)

Espontaneidad: Ser natural, fácil en el pensamiento, en las expresiones. (RAE, 2020)

Frustración: No permitir que una acción se realice impedirlo, no lograr conseguir lo deseado en el intento. (RAE, 2020).

Habilidades: Destrezas propias que desarrolla una persona para conseguir algo. (RAE, 2020)

Incertidumbre: Que no hay seguridad, algo no cierto o se ignora la verdad. (RAE, 2020)

Innovación: Creación o cambio a un producto o servicio. (RAE, 2020)

Liderazgo: Dirigir, estar al frente de actividades, empresas, partidos, animar etc. (RAE, 2020)

Meta: fin de algunas acciones, punto al que se desea llegar. (RAE, 2020)

Método: Conjunto de procedimientos que se hacen para hallar la verdad o conseguir un resultado. (RAE, 2020)

Miedo: Angustia que preceda a un suceso puede ser real o imaginario, sensación de incapacidad o temor, lo sentimos todos los seres humanos algunas veces sirve de supervivencia, otras veces nos ayuda a evitar peligros. (RAE, 2020)

Motivación: Influencia o ánimo para realizar algo, influenciar a un resultado, respuesta o acción, tener una razón para llevar a cabo una acción. (RAE, 2020)

Optimista: Persona que ve siempre lo favorable en cada situación. (RAE, 2020)

Organización: Llevar un orden en lo que se hace, con normas o procedimientos. (RAE, 2020)

Planeación: Acciones sistemáticas para llegar a un fin. (RAE, 2020).

Persona positiva: Persona práctica, que siempre busca sacar lo beneficioso de algo. (RAE, 2020)

Reconocimiento: aceptación, admitir cualidades o condiciones. (RAE, 2020)

Riesgo: Incertidumbre, suceso no predecible, exposición a algo. (RAE, 2020)

Sociable: Persona que tiene buena relación con los demás. (RAE, 2020)

Superar el miedo: Persona que puede intentar algo mejor que en otras ocasiones, vencer las dificultades. (RAE, 2020)

Tolerancia: Respeto a las opiniones de los demás, resistir o soportar cambios. (RAE, 2020)

Valentía: Persona que saca su fuerza y coraje para conseguir algo, el que se arriesga. (RAE, 2020)

Voluntad: impulso, disposición, valor para hacer algo. (RAE, 2020)

Resumen

Título: Identificación de los miedos para emprender de los estudiantes de Gestión Empresarial de la sede UIS Bucaramanga*

Autora: Belsy Juliette González jején**

Palabras Claves: Miedo, emprender, iniciativa, riesgo, competencia, habilidades, confianza.

Descripción:

El emprendimiento es un tema muy importante en el mundo, en Colombia de gran importancia hacia allí se dirigen todos los planes del gobierno nacional y local, se pretende dirigir todos los esfuerzos, ante los desafíos y dificultades económicas que afrontan los países ya sea por sus problemas internos o externos provocados los diversos fenómenos este apunta a ser el mejor horizonte para dinamizar la economía.

La investigación tiene el objetivo de identificar los miedos más frecuentes para emprender de los Estudiantes, entre los cuales encontramos: el miedo al fracaso, miedo a perder dinero no, a renunciar a la estabilidad laboral, al compromiso, no vender, no saber manejar los conflictos, al que dirán, salir de la zona de confort, defraudar a los demás, a no saber manejar los conflictos, frente a estos miedos se recopilan los datos de las encuestas donde se puede analizar que los encuestados manifiestan el miedo a perder dinero con el mayor porcentaje, seguido de miedo al fracaso, miedo a perder la estabilidad y a no vender sus productos o servicios, son los principales miedos que les impiden emprender ante lo cual se plantea el reconocer las habilidades blandas y potenciarlas como uno de las herramientas para mitigar este miedo y que la universidad debe estimular la capacitación, el intercambio de saberes con docentes, empresarios y entidades que fomentan el emprendimiento con el fin de articular todo un ecosistema de emprendimiento que pueda apoyar y desarrollar la cultura emprendedora, provea de las herramientas de soporte y apoyo para las iniciativas emprendedoras.

* Trabajo de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia -IPRED. Programa de Gestión Empresarial Directora Luz Helena Villamizar Cáceres, Especialista en Protección vegetal

Abstract

Title: Identification of the entrepreneurial fears of the Business Management students at the UIS Bucaramanga headquarters *.

Author: Belsy Juliette Gonzalez Jejen **

Key words: Fear, undertake, initiative, risk, competence, skills, confidence.

Description:

Entrepreneurship is a very important issue in the world, in Colombia of great importance that is where all the plans of the national and local government are directed, it is intended to direct all efforts, given the challenges and economic difficulties that countries face, either due to their Internal or external problems caused by the various phenomena, this aims to be the best horizon to boost the economy.

The research has the objective of identifying the most frequent fears of the Students to undertake, among which we find: fear of failure, fear of losing money, not giving up job stability, commitment, not selling, not knowing how to handle Conflicts, to which they will say, leave the comfort zone, disappoint others, not knowing how to handle conflicts, in front of these fears, data from surveys are collected where it can be analyzed that respondents express the fear of losing money with The highest percentage, followed by fear of failure, fear of losing stability and not selling their products or services, are the main fears that prevent them from undertaking, which is why it is proposed to recognize soft skills and enhance them as one of the tools to mitigate this fear and that the university should stimulate training, the exchange of knowledge with teachers, businessmen and entities that promote entrepreneurship with the f In order to articulate an entire entrepreneurial ecosystem that can support and develop an entrepreneurial culture, provide support and support tools for entrepreneurial initiatives.

* Bachelor Thesis

** Institute of Regional Projection and Distance Education Business Management Program. Director Luz Helena Villamizar Cáceres, Especialista en Protección Vegetal.

Introducción

El emprendimiento es un tema esencial en el mundo y de gran impacto en la economía, es una herramienta de desarrollo y crecimiento en las comunidades social y económico, sin embargo se ha vuelto muy importante ante los desafíos y dificultades económicas que afrontan los países ya sea por sus problemas internos o externos que los ponen en situaciones donde este concepto toma gran fuerza, el emprendimiento se apodera de una persona que no está satisfecha y la llena de impulso, de dinamismo, de valentía, de arrojo llevándola a superar sus grandes miedos, la lleva a gestionar sus miedos porque su decisión y su pasión traspasa esa barrera e inseguridad que nos transmiten el tener miedo, logrando resultados inesperados, asumir retos, realizar proyectos, ponernos en marcha, reutilizar los conocimientos adquiridos y desarrollar nuevas habilidades.

El emprendimiento crea, el crecimiento económico de un país no es posible sin incentivar la cultura emprendedora, en Colombia la lidera la Red Nacional para el emprendimiento, desde hace años se lidera la creación de un Conpes que direcciona el ecosistema del emprendimiento que entre otras funciones busca articular recursos del sector público y privado, con el fin de apoyar el emprendimiento en el país.

La formación académica debe ir encaminada a sembrar la semilla de creación de proyectos productivos, no al de permanecer estático en un puesto de trabajo por años, debe fomentar el espíritu emprendedor.

De acuerdo con las razones expuestas el presente proyecto de investigación se realizó con el fin de identificar las razones por las cuales los estudiantes de Gestión Empresarial de la sede - Bucaramanga, no llevan a cabo iniciativas emprendedoras, con la investigación se pudo identificar

que una de las principales razones son los miedos, para lo cual se identificaron los principales, como son: el miedo al fracaso, a perder dinero, a renunciar a la estabilidad, al compromiso, a no vender, a no manejar conflictos, al que dirán, a salir de la zona de confort, a defraudar a los demás, a no manejar relaciones interpersonales

En este documento en primera instancia conoceremos que un emprendedor es una persona que toma riesgos, con actitud positiva entre otras cualidades como son su fortaleza, constancia y desarrollo de habilidades, además de potenciar sus capacidades innatas, prueba de ello tenemos personajes célebres que nos dan ejemplo de ello como Alva Edison, T. (1932), con su frase célebre “El genio es un 1% inspiración y un 99% transpiración”, pues para que funcionara su invento, lo intento más de 1000 veces, y para él no eran fracasos, cada vez estaba más cerca de lograrlo.

En segundo lugar abordaremos el miedo y sus enfoques, miedos del emprendedor e iniciamos con los miedos más importantes del emprendedor los cuales destacamos 10 de ellos como son el miedo al fracaso, a perder dinero, a renunciar a la estabilidad, al compromiso, a no vender, a no manejar conflictos, al que dirán, a salir de la zona de confort, a defraudar a los demás, a no manejar relaciones interpersonales con las encuestas identificamos su impacto en cada uno, abordamos la manera de mitigarlo o gestionarlo, exploramos en habilidades blandas.

Según Aristóteles, “exceso de miedo puede convertir al hombre en un cobarde, por el contrario, un exceso de valentía lo convierte en insensato y puede perder la vida, solo la medida justa “la virtud” puede llevarlo a la felicidad” Aristóteles, *Ética*, II, v. II, p. 19, así que, en una iniciativa emprendedora, debe haber un equilibrio entre el riesgo que decido tomar y las posibilidades de tener éxito.

Para Freud, S., (1932) en la teoría del miedo, “es una emoción intensa caracterizada por una sensación desagradable provocada por la percepción de un peligro ya sea real o imaginario”

entonces esto explica que el sentir miedo por ser simplemente creado por nosotros como una manera de protegernos o de inmovilizarnos para no realizar una actividad, por lo que vemos que le ha sucedido a otra persona, en este caso podría ser un escudo de defensa, sin embargo hay miedos neuróticos que no ayudan en nada porque nos paralizan y no tomamos ninguna decisión sino que estaríamos estáticos, en algunas ocasiones puede ser bueno hasta cierto punto el miedo, puede evitarnos tomar una mala decisión, así que actuaría como de control ante un posible desacierto.

El miedo es una reacción natural que las personas desarrollan a lo desconocido, frente al riesgo, al iniciar un proyecto empresarial con más razón pues le apostamos a un proyecto de vida o estilo de vida que nos tomara tiempo construir, que afectara la familia de manera negativa o positiva, que nos pone vulnerables frente al qué dirán, que nos confronta a revisar de que estamos hechos y como gestionamos cada obstáculo de índole, financiera, comercial, creativo, motivacional etc., que puede definirnos ante la sociedad con el estigma de fracasados, o puede llevarnos a la gloria como personas de éxito, le tememos más a como nos califica la familia, los amigos, conocidos que como nos evaluamos nosotros mismos.

Una vez gestionados los miedos acompañados de una firme determinación de emprender ya estamos preparados para llevar las ideas a la acción, utilizar el conocimiento como motivador que nos permita sacar lo mejor de nuestras habilidades, así como aprender de las experiencias tanto buenas como malas de otros emprendedores nos ayudaran a superar cada etapa del desarrollo empresarial.

La investigación permitió analizar de la muestra de encuestados, cuáles eran los miedos presentes en el momento de emprender, conocerlos y caracterizarlos, se concluyó que los encuestados muestran deseo de emprender pero los miedos se lo impiden, en el estudio se encontró

que el emprendimiento no ha surgido porque el miedo a perder dinero es su mayor obstáculo sin embargo algunos emprendimientos no necesitan gran inversión solo algo de arrojo y visión, así que este miedo va acompañado muy de cerca por otros miedos como el miedo al fracaso, el miedo de no tener estabilidad laboral o ingresos, también al compromiso pues adquirimos otras responsabilidades como empresarios y desconocemos todas las funciones que debemos realizar entre otros.

El trabajo de investigación permitió conocer e identificar los miedos más relevantes al momento de emprender para mejorar e implementar capacitación y recursos académicos que permitan gestionarlos, así como destaco habilidades blandas que se pueden desarrollar para ser exitosos en las iniciativas y la vida profesional.

Además, se plantean unas recomendaciones para trabajar en la carrera de Gestión Empresarial, para el fortalecimiento de las habilidades blandas, potenciar la habilidad destacadas y gestionar los miedos hallados.

Por último, se considera que la investigación abordó temas frecuentes que producen miedo e inseguridades al emprendedor, pretendió sugerir ante las carencias de conocimiento la formación, ante los cambios adaptación y fortalecimiento en las habilidades blandas, todo el crecimiento fortalecerá la autoestima y permite sacar adelante la iniciativa emprendedora.

Se pudo identificar que tener la técnica y el conocimiento es importante para tener éxito y afrontar con mayor fortaleza y seguridad los problemas que se presentan al emprender, algunos ejemplos de ello tenemos a Jeff Bezos, su habilidad de liderazgo y pensamiento crítico al igual que al contratar que las personas se vuelvan insuperables en su habilidad, Steve Jobs sus habilidades informáticas lo llevaron a ser el mejor y único en innovación, Howard Schultz destacado financista y visionario de las ventas levantó de la quiebra a Starbucks, Gastón Acurio destacado cocinero,

su familia quería que fuera diplomático, el persiguió su sueño y lo logro es reconocido en todo el mundo por destacar los sabores de la cocina peruana.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Establecer los miedos que afectan a los estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS – Sede Bucaramanga, en el momento de emprender que impiden y reducen la iniciativa empresarial.

1.2 Objetivos Específicos

Reconocer los fundamentos teóricos sobre los miedos que afectan a los emprendedores, identificando el impacto que genera los miedos en la consolidación de un emprendimiento.

Caracterizar los miedos de los emprendedores a partir de un estudio de tipo primario y secundario.

2. Marco Teórico

Hay muchos significados para el termino emprendedor, dependiendo del sentido , durante varios años el emprendedor, era la persona que se atrevía a sacar a la venta cualquier tipo de producto, sin ninguna previsión, más que con las ganas y valentía de venderlo, sin embargo a través del tiempo el termino se fue modificando y adquiriendo un verdadero significado menos rústico, empírico se profesionalizo ahora bien, El término emprendedor, citado por Herrera (2013), se refiere a la empresa y “el verbo emprender proviene del francés entrepreneur- pionero y entreprendre- encargado de”, Pág. 18. el emprendedor es una persona audaz, creativa, imaginativa, emotiva, decidida, con dotes de líder y administrador.

Para Schumpeter (1934), citado por Alcaraz (2011), “los emprendedores son innovadores que buscan cambiar, crear nuevos productos o servicios” son esos personajes que concentran sus energías en innovar y ver las oportunidades donde otros nos las ven.

Sin embargo, para Druker. P., (1964), citado por Alcaraz, (2011), un emprendedor busca cambiar y aprovechar las oportunidades”, el emprendedor aprovecha cada espacio, ve siempre puertas abiertas, ve la luz al final del túnel, para el no hay nada imposible, tiene la fuerza interior de poder lograr lo que se proponga.

Morris, M. y Kuratko, D. (2002), citado por Alcaraz, (2011), “además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones que maximizan sus resultados factibles, agrega valor, a cualquier proceso actividad en la que interviene.” Con este enunciado podemos decir que el emprendedor es un maximizador de oportunidades, de recursos, de ideas, se reinventa

y se adapta a las circunstancias y desarrolla todo su potencial en la adversidad, aprovecha todo su potencial en desarrollar nuevos productos y servicios.

2.1 El emprendedor

De acuerdo con Kao. J., (1989), citado por Alcaraz,(2011), “El emprendedor es una persona con características específicas destacadas”, entre ellas tener iniciativa y ser el líder, pasión por lograr sus objetivos, buscar aliados, personas que quieran y crean en su idea, ser muy creativo e innovar, ver oportunidades donde otros no las ven, actitud positiva, ser perseverante, tener capacidad de logro, ser realista y persistir siempre ya sea en los problemas buscando soluciones o en el mismo emprendimiento, debe creer en sí mismo, ser tolerante con la frustración, ser una persona muy activa y aprender a medir los riesgos, con valores e integridad con su labores empresariales y personales lo que lo lleva a ser una persona confiable y de credibilidad.

2.1.1 Cualidades del emprendedor

Capacidad: según la Real Academia de la Lengua se define como la oportunidad para hacer algo y poder realizarlo, en el siglo XX, Joseph Alois Schumpeter destacado economista Austriaco, en su Teoría del emprendedor Shumpeteriano, la capacidad en el emprendedor puede ser entendida como la capacidad de obtener maximización en los recursos que tiene a su disposición, dentro de estos recursos en el emprendedor encontramos sus capacidades y habilidades propias o adquiridas que puede desarrollar con conocimientos nuevos y ejercitación, que le permitan desempeñarse de manera óptima.

Confort: Este significado se refiere al disfrutar de bienestar o comodidad material, para los emprendedores será su gran desafío salir de esta zona.

Constancia: firmeza y perseverancia del ánimo en las resoluciones y en los propósitos, todo cambio que las personas deseen materializar deberá contener gran dosis de esta virtud.

Creatividad: facultad de crear en lo emprendedores es una capacidad fundamental pues se traduce en soluciones, y siendo una diferencia distintiva de los emprendedores exitosos.

Emprendedor: que emprende con resoluciones o empresas innovadoras. Schumpeter definió muy bien al emprendedor “el creador del futuro” debe ser una persona obsesionada por trabajar derribando fronteras creando una nueva realidad.

Fortaleza: Fuerza y vigor Arthur Rock, hombre de negocios e inversor estadounidense, afirma que procuraba conocer los antecedentes de la persona que inicio el negocio y como llegó hasta allí., también que hace ante situaciones nuevas. Esto permite medir que tanta fortaleza puedo tener ante las adversidades que se presenten.

Habilidad: capacidad y disposición para algo el emprendedor debe desarrollar sus habilidades interpersonales más que otros, reconocer sus debilidades, y desarrollar la habilidad de comunicarse con su equipo de trabajo y ponerse en el lugar del otro, ser asertivo y poseer un pensamiento positivo.

Miedo: Angustia por un riesgo o daño real o imaginario., en el emprendedor es miedo debe ser utilizado para avanzar y fortalecerse, no para paralizarlo.

Perseverancia: Constancia en virtud y en mantener la gracia hasta la muerte capacidad que debe desarrollar el emprendedor a lo largo de su vida para llegar a ser exitosos y sostenerse en el tiempo.

Riesgo: contingencia o proximidad de un daño identificar los diferentes riesgos a los que se expone, pues toda empresa que se emprenda implica un riesgo, el emprendedor deberá desarrollar la habilidad para gestionarlos.

Kiyosaki, (2009), resalta en su libro “padre rico , padre pobre” que el emprendedor debe tener claro ciertos términos como nadie, sobre todo cuando apenas inicia su emprendimiento, no se puede dar ciertos lujos, porque todo los recursos que consiga o disponga se convierten en capital de trabajo lo cual es su prioridad en ese momento, lo cual lo obliga a invertir solo en activos productivos, lo que le genera rentabilidad, ganancia, ensanchamiento empresarial, retorno de la inversión, entonces una vez que se haya alcanzado el punto de equilibrio y se tenga la suficiente liquidez financiera se podrá incurrir en gastos o lujos, activos que no generan rentabilidad, obras de arte, ostentosas fiestas , autos, viajes entre otros.

2.1.2 Frases célebres de emprendedores

Es preciso incluir en esta investigación 5 personajes que han impactado en el mundo del emprendimiento por su ahincó, decisión, determinación, innovación, creatividad, derribando barreras culturales superando barreras de conocimiento, han hecho posible sus más anhelados sueños y deseos, creando, generando empleo, crecimiento económico, reconocimiento y enormes fortunas.

Frases inspiradoras de hombres exitosos en los negocios, podemos ver que la carrera del emprendedor suele ser a veces un camino de rosas y en otras de espinas.

Henry Ford

«Si usted cree que puede, entonces puede; si usted cree que no puede, entonces no puede.

De cualquier manera, usted está en lo correcto.»

«El fracaso es, a veces, más fructífero que el éxito».

«Imposible significa que aún no has encontrado la solución»

Thomas Edison

«El genio es un 1 % inspiración y un 99 % transpiración. En consecuencia, un genio es a menudo simplemente una persona con talento que ha hecho todos sus deberes».

«La buena fortuna a menudo ocurre cuando la oportunidad se reúne con la preparación».

Donald Trump

Conviértase en su propio consejero financiero. No encontrará otro mejor Sepa exactamente lo que quiere lograr y guárdese para sí. Invierta de manera sencilla, siguiendo el sentido común

Warren Buffett

«Nunca temas pedir demasiado cuando vendas, ni ofrecer muy poco cuando compres
«Regla n.º 1: Nunca perder dinero. Regla n.º 2: Nunca olvidar la regla n.º 1».

«Sólo cuando baja la marea se sabe quién nadaba desnudo».

2.2 El espíritu emprendedor

Para Gerber (2005), “el emprendedor es una leyenda, así como puede ser Hércules puede ser hombre o mujer solo frente al mundo” pág. 23, entonces podríamos decir que de ahí nace el espíritu emprendedor, por que pareciera que para ser emprendedor necesita de super poderes, aunque como en muchas circunstancias de la vida este espíritu emprendedor, va perdiendo fuerza hasta que se desdibuja, por eso muchos pierden el entusiasmo y la motivación en poco tiempo, en estos casos es necesario recargarse de otros superpoderes podrá ser eficaz para poder resistir los embates de las circunstancias, los miedos y temores que enfrente cada día.

Se hace necesario tener el cargador siempre muy cerca, para ante las circunstancias, obstáculos, barreras y embates del destino podamos rápidamente usar la recarga enfrentando los miedos internos y resolver los problemas reales externos.

2.2.1 Tipos de emprendedor

Alcaraz (2011), manifiesta que hay 5 tipos de emprendedores, según Scholhammer (1980):

Emprendedor administrativo: Es la persona que se encarga de las funciones administrativas de la empresa, manejo de personal, contabilidad, todo lo que tenga que ver con el funcionamiento de la empresa y el bienestar de los empleados, un ejemplo Jeff Bezos, todo lo tiene bajo su control, este emprendedor logro inculcar las compras por internet, su gran invento el portal Amazon.com. que se posiciona con gran éxito a nivel mundial.

Emprendedor oportunista: Este tipo de emprendedor vea en cada necesidad una oportunidad, siempre está en busca de que puede solucionar en el mercado, ejemplo Howard Schultz, ¿Que tal un café de Starbucks? Este emprendedor logro renovar la forma de degustar un café, sus conocimientos son en materia financiera.

Emprendedor adquisitivo: Este tipo de emprendedor está abierto a los cambios, busca siempre adquirir las nuevas tendencias, siempre quieren ser referentes del mercado, ser creativos y permanecer en el tiempo, podemos citar el mismo ejemplo de Starbucks, de Howard Schultz, logro sacar de casi la bancarrota la empresa con nuevas estrategias financieras y de ventas.

Emprendedor incubador: Es un emprendedor que lleva su idea a lo más alto, cruza fronteras, es apasionado, seguro, líder, visionario, creativo, puede coger una idea y renovarla totalmente, apasionados, y pese a la resistencia de su familia y amigos, sacan adelante lo que les apasiona, tienen la técnica y el conocimiento, un ejemplo de este tipo de emprendedor es Gastón Acurio – Nueva cocina peruana.

Emprendedor imitador: Este emprendedor prefiere contar con la ventaja de otros, ir a la faja para tener éxito, prefiere exponerse a un riesgo menor, sabiendo que la idea que quiere emprender ya a otros les funciona, le hace pequeñas modificaciones a la idea, o simplemente saca

su emprendimiento con una idea de negocio que ha funcionado toda la vida, ejemplo de este tipo Steve Jobs, creador de Apple, una de las empresas más influyentes y revolucionarias del siglo XX y XXI.

2.3 Miedos del emprendedor

Según la teoría del miedo de Sigmund Freud, (2018) afirma:

El miedo- o temor es una emoción caracterizada por una intensa sensación desagradable provocada por la percepción de un peligro, real o supuesto, presente, futuro o incluso pasado, ambos miedo real y miedo neurótico.

Existe miedo real cuando nos enfrentamos a una amenaza. Existe miedo neurótico con la intensidad del ataque de miedo no guarda relación con el peligro.

Sin embargo, en algunas oportunidades el miedo es bueno pues nos mantiene alerta ante situaciones que signifiquen peligro, y nos anima a querer superarlo en este caso esta amenaza, aunque sea baja y poco intensa e irrelevante nos permite avanzar al siguiente escalón, en otras oportunidades la amenaza podría afectar o costar la vida o recursos o afectar a otras personas, en este caso es la manera como gestionamos los miedos lo que nos permitirá avanzar.

Según las consideraciones anteriores al superar diversos miedos, es posible que pueda animarse a más emprendedores para que den el primer paso e inicien su emprendimiento, también es importante que dichos emprendimientos sean sostenibles en el tiempo pues de esta manera contribuyen al sostenimiento y progreso de sus familias, además de contribuir al desarrollo de la región generando empleos y rentabilidad.

¿Podemos preguntarnos que nos animara a emprender? ¿Tal vez emprenda si me quedo sin empleo? Ahora por ejemplo con la pandemia mundial muchos empleados han sido despedidos, se acaban los ingresos para sostener a la familia, entonces ahí empieza el mal llamado rebusque. Pero qué tal si los estudiantes de Gestión Empresarial de la universidad Industrial de Santander poseen la iniciativa sin tener que atravesar por una dura crisis, de desarrollar emprendimientos, entonces la tarea será identificar los principales miedos que nos quitan todas ganas de realizar cualquier iniciativa, mitigarlos, superarlos y dotarnos de herramientas para los miedos que aparecen a lo largo del camino podamos gestionarlos de manera adecuada.

Sin duda exponernos a los miedos, nos pone en una situación bastante complicada, si por ejemplo ya tenemos familia, dejarla sin poder cumplir sus necesidades básicas y exponerla a la inseguridad de no saber que pasara mañana como vamos a vivir, podemos pensar que para una persona soltera es más fácil emprender porque si pierde dinero, tiempo, fracasa puede contar con su familia, llámese padres, no tendrá a su esposa e hijos cuestionando su fracaso, podemos pensar que es más fácil controlar la situación, sin embargo, no está demostrado que así lo sea, porque es posible que un soltero no desee emprender porque vive cómodamente con sus padres y si no trabaja o no tiene dinero sus padres le apoyan.

Para Jauregui (2014), plantea la visión emprendedora desde una perspectiva diferente tipo manual, y manifiesta que el principal miedo que tienen los emprendedores es el miedo al fracaso, también se evidencia que la mayoría de los emprendedores lo hacen por necesidad porque no encontraron otra oportunidad, esto trae otro reto el emprendedor necesita preparación y conocimientos desarrollar competencias y potenciar habilidades para no perder el motivo a emprender”

De acuerdo con Trías de Bes, (2007), Peter Druker, advirtió “donde hay una empresa de éxito, un emprendedor se arriesgó” esta afirmación plantea un desafío para los emprendedores de superación personal, de adquisición de conocimientos, de aprendizaje de los que ya emprendieron, de potenciar habilidades y sin duda de superación de los miedos que son propios del reto que propone y su mayor logro sería poderlos superar.

Si esto aún no lo motiva y continúan sus miedos latentes, sugiero como lo manifiesta, Patrick J. McGinnis (2018), se puede “ser un emprendedor al 10%,” no tiene que dejar su trabajo, puede hacer lo que le apasiona con los conocimientos que tiene, puede correr ciertos riesgos sin temor a perder su estabilidad financiera, a sentirse fracasado, siempre tendrá un Plan B, en caso de perder dinero, o que la idea no funcione, así que tendrá la oportunidad de tomar el riesgo y ver que habilidades tiene, medir su potencial e ir creciendo poco a poco.

No obstante Trías de Bes, (2007), afirma que : “fomentar el espíritu emprendedor no solo debe perseguir que haya más emprendedores, también ha de asegurarse de que estos lo sean de más calidad”, podemos manifestar y debemos advertir aunque suene un poco pesimista que el superar miedo y arriesgarse a emprender sin duda nos hará pasar por muy malos ratos y muy probablemente cometamos errores, un miedo no superado nos llevara a otro error más grave, entonces podemos deducir el que desee emprender necesita de mucha información y experiencias de otros emprendedores para lograr éxito.

Ahora bien no podemos hablar solo de éxito de emprendedores exitosos para tomar ejemplos, y con su experiencia nos va ir bien, también debemos conocer historias de fracaso, Trías de Bes, (2007), manifiesta “NO es mucho más lógico dar a conocer las piedras con las que tropiezan el 95% de los emprendedores, que analizar a un 5% de hombres o mujeres de éxito?, pág. 6”, considerando este postulado se podría deducir que la mayoría de los emprendedores se

encuentran siempre con los mismos miedos, lo que trataremos en esta investigación es poder caracterizarlos, para que cada estudiante puede identificarlos y determinar qué es lo que tiene que fortalecer.

Sin embargo debemos ir más allá de la emoción propia de iniciar algo nuevo, diferente, creativo, emotivo, y pensar si estoy realmente motivado y sobran los motivos para emprender en tal sentido el autor Trías de Bes, (2007), expone “el significado de estas dos palabras: motivo y motivación, **motivo:** que sería algo así como el detonante y la motivación las ganas la ilusión, sin embargo, el motivo no tiene mucha relevancia mientras la motivación tenga una ilusión real” los motivos pueden ser diversos, sin embargo, el mantenerme motivado a pesar de todo los miedos, el no permitir que el motor se enfríe o apague es lo que realmente me llevara a sacar adelante el emprendimiento, el manejo que le dé a los temores, frustraciones permitirá que la iniciativa emprendedora se convierta en sueño hecho realidad.

2.4 Teorías del Miedo

Para el psicoanalista Sigmund Freud el miedo es una sensación angustiosa provocada por la presencia de un peligro real o imaginario.

Los miedos pueden ser creados por situaciones inesperadas que vivimos o inclusive que nos recrean otras personas, los creamos en subconsciente y podemos hasta imaginar y experimentar la angustia y preocupación por lo inesperado que nos provoca la situación de riesgo.

En 1873 Darwin publica La Expresión de las emociones en los animales y en el hombre, incluye al miedo dentro emociones, al miedo que supone la evitación, este miedo se incrusta en la cultura y se adapta de forma casi de manera natural a la vida cotidiana. Se vive atado a la sensación de que somos mortales, en cualquier momento nos sucede algo, para morir solo se necesita estar

vivo, sin embargo, estos miedos también son evitativos porque nos permiten vivir una vida cautelosa cuidando de no exponernos completamente ante los peligros y riesgos del vivir.

Hay miedos que no nos permiten avanzar, son totalmente paralizadores y frustrantes, nos impiden volver a intentarlo, sobre todo cuando se ha invertido dinero, arriesgado la estabilidad financiera y familiar, un segundo fracaso no está al alcance, carece de la fuerza, la energía para algunos, sin embargo, para otros se convierte en un reto ser exitoso, luchan incansablemente por lograr el éxito, finalmente lo logran.

¿Qué hicieron para lograrlo? identificaron sus miedos los gestionaron de manera acertada y positiva, sin embargo, no podemos ignorar que hay temores que requieren de apoyo familiar, económico, gubernamental no podemos hacer como hacer como que no están, pues no se solucionaría nada, debemos buscar alternativas, redes de apoyo que nos permitan avanzar.

Por otra parte hay miedos sociales establecidos que ejercen poder sobre las angustias personales y coaccionan nuestra voluntad y nos impiden la acción, el poder gestionarlos fortalecernos interiormente y enfrentar nuestros miedos nos permitirá, sacar adelante emprendimientos o ideas geniales, algunos proyectos han surgido del intentarlo una y otra vez, de la obstinación por lograr que funcione, del conocimiento adquirido, de la proyección que se tiene del impacto que producirá el que sea una realidad y del poder que le imprimimos al miedo para hacerlo casi imperceptible que nos deje avanzar hasta alcanzar el objetivo propuesto.

2.5 Enfoques sobre el miedo

El miedo biológico desde que nacemos lo expresamos con ansiedad y llanto, salir de la zona de confort es de alto impacto, es ahí donde empezamos a desarrollar mecanismos de

supervivencia y de defensa, para nuestro caso un emprendedor ante los miedos podría paralizarse o demorar la toma de la decisión de iniciar, porque su deseo es que sea exitosa su idea.

Los emprendedores les afectan en gran medida el miedo psicológico o afectivo, pues lo emocional es necesario para poderse adaptar a cualquier medio y tomar una decisión, es muy importante como me sienta y que piensan los demás, el apoyo que pueda tener de su familia, o personas cercanas.

Indudablemente el miedo social y cultural puede formar parte del carácter de la persona o de la organizacional social, esto ocurre por la forma en que se maneja socialmente en determinada cultura o país el éxito o el fracaso, para los colombianos el fracasar en algo es sinónimo de desgracia personal.

2.5.1 El miedo como construcción cultura

Según la afirmación del miedo como construcción cultura, Catherine Lutz (1990), encontró por ejemplo “La comunidad Ifaluk considera positiva la cobardía, y por tanto para ellos es bueno confesar el miedo pues es prueba de ser persona inofensiva y temerosa de las leyes del grupo”, de esta forma hay algunos miedos que nos sirven de advertencia o defensa al emprender pues nos ahorraríamos tiempo y dinero en invertir en algo que no va a ser exitoso.

De otra manera el salir y enfrentarnos a la sociedad magnifica los miedos y nos confronta de tal manera que los miedos crecen y puede hacernos creer que no podremos superarlos.

Sin embargo, Joanna Bourke, Autora de miedo una historia Cultura, (Fear a Cultural History), que el principal transmisor de los miedos son los medios de comunicación los cuales mueven masas, y varia con las épocas y los contextos históricos.

Sin duda los medios de comunicación pueden aumentar o reducir nuestros miedos o temores según la percepción que tengamos o el contexto en que nos desenvolvamos de tal manera que podríamos considerar por alguna información noticiosa el desistir de lo que hemos emprendido dada la información recibida no nos da la confianza para continuar.

Así que el miedo paraliza ideas, sueños y metas; de tal manera que nos quita la confianza, nos quita las ganas de continuar, nos llena de indecisiones, y nos invita a procrastinar.

Al perder la confianza nos sentimos inseguros, incapaces y en muchas ocasiones contagiamos a los demás, porque expresamos nuestro miedo desde cada experiencia, si identificamos los miedos podemos enfrentarlos y ejercer algún dominio sobre ellos, si no logramos estos nos quedaremos en el sitio inicial o retroceder, o zona de confort.

Entonces como dar el primer paso para emprender, si implica vencer los miedos y nos enfrentamos ante algo incierto, sin duda ese es solo el primer paso, pues con los trámites, búsqueda de sitio, publicidad, asesorías, entre otros; falta mucho camino por recorrer.

Cómo hacer para continuar y no desfallecer en el intento, como superar todos los obstáculos, desánimos que se presentan en los primeros años de vida del emprendimiento; implica grandes retos y esfuerzos, tenemos que empezar a trabajar en varios frentes para ver florecer y no fracasar en el intento, debemos cambiar nuestro pensamiento, cuando emprendemos estamos dando solución a un problema y esto implica que debemos vender esa idea o solución, debemos pasarnos del papel y la planeación a la acción.

Podríamos decir que habrá diferencia en las posibilidades de éxito de quien duro trabajando en su producto varios meses y días de planeación para su lanzamiento, que quien solo dura unos días planeándolo y lo lanza al mercado; para algunos productos o servicios ahí esta las posibilidades de éxito por que el ser pionero puede darle mayor participación de mercado, sin

embargo para otros el salir después permite realizar ajustes y conquistar mercado insatisfecho, eso dependerá del producto o servicio lanzado y su impacto.

Entonces lo que debemos hacer los emprendedores para que las ideas no fracasen en su intento y tengan proyección debemos empezar por apoyar a las personas, amigas, familiares, compañeros de estudio, para que sus iniciativas creativas e innovadoras se fortalezcan, y se puedan apalancar con los recursos económicos.

Por que como dice Schumpeter, (2009), el emprendedor desarrolla una fuerza destructiva-creativa, que le permite exponerse a situaciones extremas de alto riesgo o extrema certeza y buscar soluciones, innovar, crear valor.

Perder el miedo al fracaso y volver a intentarlo cuantas veces sea necesario son claves para que los emprendedores tengan éxito, aseguran emprendedores de Israel, (1990), el país con mayores emprendedores del mundo.

El fundador White Innovation, Doron Marco, (1993) dice que “todos los emprendedores deben ilusionarse con sus ideas aunque parezcan locas, de esas ideas salen los grandes proyectos”, esto quiere decir que para emprender solo necesitas la pasión no necesita dinero, muchos emprendedores solo han necesitado disciplina y dedicación, pero sin duda en el camino para lograrlo nos encontramos con miedos como sentirse derrotado sin haber iniciado la batalla, indisciplina, poca tolerancia a la frustración, no tener una visión clara hacia dónde vamos, bloqueo tecnológico, arriesgar dinero, perder dinero, a salir de la zona de confort, fallarle a los demás (familia), quedar expuesto y ser objeto de burla social (fracasado).

Según Say, (1980), citado por Alcaraz (2011), “el emprendedor traspasa recursos económicos de un área de baja productividad a una de alta productividad”, para Drucker, “un emprendedor no genera cambio, sino que explota las oportunidades que el cambio brinda.”

Howard Stevenson, profesor de Harvard, en la década de los 80 realizó un análisis acerca de la mentalidad emprendedora y que se basa más en las oportunidades que en los recursos.

De hecho es importante que el emprendedor tenga una buena lectura de las necesidades que puede encontrar en su comunidad, en las actividades que realiza día a día, ahí están las oportunidades de innovar, crear, satisfacer necesidades, realizar cambios importantes, que muchos de ellos no necesitan gran inversión de dinero, por el contrario algunos necesitan tiempo, estrategias de publicidad, marketing entre otras, es destacable que en la pandemia muchas empresas o emprendimientos desaparecieron, mientras que otras por el contrario se reinventaron y lograron crecimientos insospechados, entraron en el cambio que la oportunidad ameritaba.

De la revista Forbes, “El miedo se sustenta a través de la relación mente y emoción, la una se alimenta de la otra”, el emprendedor debe enfrentar sus emociones entre ellas la más importante el miedo y lograr salir fortalecido, cada batalla frente al miedo y sus diferentes batallas me deben crear una coraza de valentía y arrojo.

Es así como el miedo como emoción – y su relación con la mente es crucial poder enfrentarlo, si no sabemos gestionarlo, nos puede apagar la fuerza o impulso de querer llevar a cabo una acción, o por el contrario si la sabemos gestionar, podremos alcanzar lo que deseamos, es ahí donde debo evaluar si sigo ahí congelado, estático con ese temor o miedo o por el contrario busco la manera de que la voluntad y la determinación le gane la partida para mitigarlo.

¿Nunca evaluamos a donde nos han llevado los miedos que experimentamos y de no tenerlos ante ciertas situaciones, o decisiones que resultados hubiéramos obtenido sería éxito o fracaso?

Ahora bien, que lectura tengo de mis capacidades, las conozco, aliento mis debilidades, aplasto mis habilidades o potencio y apoyo mentalmente mis habilidades con decisiones, acciones y actitudes o simplemente la ignoro y las dejo morir lentamente.

Me sumerjo y confabulo con el sabotaje o bloqueo mental que me dice que no soy capaz, que ya estoy vencido, que otros no lo han logrado, o por el contrario, lo desafié, lo reto, lo puedo vencer y realizar lo que deseo cada vez mejor, si me lo propongo.

De estos estudios podemos determinar que es muy importante aprender de las experiencias de otros emprendedores de sus errores y aciertos con el fin de que no se vuelvan a cometer o si caemos en esa misma dificultad saber que podemos superarlos, encontramos también la posibilidad de conocer de otros emprendedores que también sintieron miedos y fallaron muchas veces hasta alcanzar el éxito, así que el miedo nunca ha sido ajeno a los cambios y retos de los emprendedores exitosos.

2.6 Los miedos de emprender

Para el emprendedor, como lo ilustra Spaemann, el hombre necesita trascender, evolucionar, y el emprendedor hace eso, innova, crea, y el desarrollo de su idea hace que valga la pena empezar y luchar por lograr el éxito; de esta forma “el emprendimiento es inherente al desarrollo humano, Spaemann lo ilustra indirectamente, el hombre es un ser que se auto trasciende. Necesita algo por lo que merezca la pena vivir”.

Al igual que el miedo como lo manifiesta Sigmund Freud en su teoría del miedo, los miedos son inherentes al ser humano, pareciera que desde que nacemos, nuestro primer instinto es el llanto, sinónimo de miedo o temor, y al transcurrir de los años desarrollamos muchos más, en los emprendedores las experiencias negativas pueden fortalecerlo o hacerlo vulnerable ante diversas

circunstancias, Para esta investigación se realizó una prueba piloto en el encuentro de emprendedores UIS 2017, el cual fue un espacio importante de motivación, conocimientos y experiencias de emprendedores a la comunidad estudiantil, la Tutora Luz Helena Villamizar Cáceres, participante de la V Versión del evento del día 7 de octubre, quien trato el tema: Reconoce tu perfil emprendedor.

En esta oportunidad se realizó una prueba piloto a través de la encuesta donde se pudo identificar en primera instancia miedos que van a ser estudiados en la investigación.

2.7 Habilidades blandas en el emprendedor y su importancia

¿Podríamos empezar por pensar que hubiera pasado si Steve Jobs no hubiera desarrollado sus habilidades de persuasión y liderazgo o Warren Buffett no hubiera desarrollado su capacidad para delegar... o el Dalai Lama sin su carisma para comunicar? (Revista Amasar, 2018)

Heckman, (2012), asocia las “habilidades blandas con rasgos de la personalidad”, de este enunciado podríamos decir que cada individuo posee unas características únicas y diferenciadoras que le permite afrontar con mayor destreza esa dificultad.

En cuanto a cuáles habilidades blandas (soft skills) según Doyle, (2019), citado por Alcaraz, (2011), se destacan:

Liderazgo

Trabajo en equipo

Gestión de conflictos

Motivación

Comunicación efectiva

Negociación

Fomento de la confianza

Hablar en publico

Fabricar historias

Saber leer el lenguaje corporal

Goleman, (2007), en su libro “La inteligencia Emocional en la Empresa, alerta sobre que la contratación estaba cambiando no importa los títulos que se tengan, hay que tener ciertas cualidades personales y combinarlas adecuadamente para lograr un buen desempeño”.

La inteligencia emocional está muy de moda desde hace varios años se convierte en un factor destacado para el desarrollo y desempeño eficaz en el campo laboral que nos desempeñamos y más si somos emprendedores, pues para algunos somos referentes de cambios de audacia, de rebeldía por así decirlo y de alguna manera nos dan un escudo imaginario de fortaleza que parece muy pesado, sin embargo este tema de la inteligencia emocional, ha llamado la atención y nos ha abierto los horizontes para conocernos y descubrir que la confianza en sí mismo es un factor relevante para destacarnos en cualquier campo de desarrollo.

2.8 Miedos presentes en el emprendedor

2.8.1 Miedo al fracaso

El fracaso es el miedo más significativo y que impide al emprendedor, poner en marcha una idea, no le permite tener la iniciativa para empezar y desarrollar sus ideas

Como lo señala Oppenheimer (2014), “es que tenemos una cultura social —y legal— que no tolera el fracaso”, a través de la historia nos hemos dado cuenta que muchos emprendedores, empresarios, inventores para lograr o llegar a su sueño lo intentaron muchas veces, fueron de derrota en derrota pero no se dieron por vencidos, sin embargo por nuestra cultura, nosotros mismos nos castigamos por estos fracasos, también nos castiga nuestras familias y la misma sociedad, lo que hace que nos retiremos de los proyectos que empezamos.

Stacey (1980), citado por Alcaraz, (2011), dice que un emprendedor es el que es capaz de superar obstáculos, caídas, y volver a empezar.

Joan Riera (1990), profesor de estrategia, acerca de este temor, “que siempre hay que tener el plan B, el plan de no negocio”, es común que nos visualicemos que todo nos sale bien, pero no siempre será así, entonces debemos estar preparados para cuando se agoten los recursos, para cuando el negocio vaya bien, podamos hacer los ajustes necesarios, por ello es importante la organización, evaluación, planeación y control financiero de cómo va el negocio día a día.

2.8.2 A perder dinero

Emprender es una aventura, presume un riesgo así que nada nos garantiza el éxito en primera instancia, así que muchos no lo hacen pues consideran que solo lo harán cuando tengan los ingresos que necesitan para mantener su calidad de vida, pues nada garantiza un ingreso estable con el cual puedan solventar todas sus necesidades.

García, I (2017), “el temor a arruinarse es inherente al emprender, pero sí afecta el patrimonio familiar el miedo puede convertirse en pánico”, en este caso hay que poner un límite hasta cuanto quiero comprometer y como protejo los bienes o activos que tengo para que en caso de una inminente quiebra o cierre, no quede en la calle, ser medurado en el gasto, prever que cuando

se está empezando a crecer no voy a recibir grandes cantidades de dinero, debo echar mano de los ahorros y de maximizar los recursos invertidos y los que consigo con la venta del producto o servicio para poder pasar las diferentes etapas del crecimiento y no parar de crecer, innovar y creer en la iniciativa emprendedora.

2.8.3 A renunciar a la estabilidad laboral

Muchos de los emprendedores han sido empleados eficaces, entonces renunciar a un trabajo que le ha dado sustento durante varios años, seguridad, confianza; implica un gran miedo o terror el dejarlo, entonces se podría pensar en la manera de tomar riesgos calculados para no caer en el caos financiero.

García, I., (2017), “emprender implica renunciar a algo: tranquilidad, seguridad, sueldo fijo”, para poder superar cualquier obstáculo, o miedo en la vida hay que aceptar que se tiene ese problema y debemos saber que siempre habrá como mínimo dos opciones para escoger, una favorable u otra que nos parezca desfavorable, pero generalmente las dos con resultados inciertos, se debe poner en una balanza y tomar la decisión sin demora.

2.8.4 Al compromiso

Alcaraz, (2011), manifiesta “El emprendedor exitoso desarrolla su cultura emprendedora y pensamiento empresarial, al igual que un ejecutivo exitoso posee una cultura de gestión organizacional de poder”, entonces debemos tomarnos el proyecto con gran responsabilidad cambiar la manera de tomar las responsabilidades sabiendo que debo asesorarme para hacer las cosas bien, a tiempo, según las leyes vigentes para no caer en incumplimientos que me pueden acarrear sanciones y puedan acabar con el emprendimiento apenas comience.

Zuleta (2019), “al convertirnos en empresarios adquirimos unas responsabilidades legales y mejoramos la calidad de vida de muchas personas”, el emprendedor se convierten en propietario, representante legal, empleador, administrador, entre otras funciones, esto conlleva a una serie de responsabilidades y obligaciones que no debemos desconocer en lo legal, financiero, jurídico, tributario, fiscal, comercial, la dirección administrativa y financiera, y que el desconocimiento no nos exime de multas o sanciones, manejar todas estas áreas genera mucho miedo, se debe buscar asesoría de los que saben contadores, financieros, red de contactos, cámaras de comercio, incubadores de emprendimientos, otros emprendedores, entre otras, para estar informado, asesorado y seguro de que estoy realizando y tomando las decisiones acertadas que no vayan en detrimento ni menoscabo de los recursos y activos del emprendimiento.

2.8.5 A no vender

Drucker, P., (1986), se refiere al emprendedor como la persona que “hace negocios exitosos, que desarrolla ideas, maneras de llegarle al mercado objetivo”.

El emprendedor debe ser comercial o desarrollar su habilidad comercial, pues su idea debe ser transmitida y vendida, debe generar ingresos que le permitan sostenerse y ser rentable.

García, I. (2017), “luchamos contra pensar si nuestro producto o servicio tendrá aceptación”, este miedo produce mucha incertidumbre, porque sin duda pensamos que pasa si invierto tiempo, dinero y mi producto no tiene salida, campañas publicitarias en redes sociales, la voz a voz, en grupos o comunidades que conozcan nuestro producto y así irnos expandiendo.

2.8.6 No saber manejar los conflictos

Harper (1991), define al emprendedor como una persona que tiene desarrollada la habilidad de la autoconfianza, así que ve siempre el lado positivo de las cosas y desarrolla facilidad para la resolución de conflictos.

El emprendedor deber capacitarse en estos aspectos pues sus empleados y todas las personas con las que se relacione implican en algunos momentos tener conflictos y necesitaran de solución.

2.8.7 Al que dirán

Fernando Savater, (1991), “Algunos aseguran que lo más noble es vivir para los demás y otros señalan que lo más útil es lograr que los demás vivan para uno” pág. 12

Las percepciones de la vida dependen de lo que quiera perseguir cada persona, según sus sueños, ambiciones, metas, proyectos de vida, algunos prefieren hacer dinero en eso encuentran su desarrollo, mientras otros prefieren alimentar su intelecto con estudios, capacitaciones, lecturas, sin embargo, los resultados no siempre son los esperados, el fracaso, las dificultades surgen y depende de cada persona salir adelante y lograrlo.

Debemos tener en cuenta que hay unos modelos sociales de juicio, que nos encasillan en lograr determinados resultados, para no vernos como incapaces o fracasados.

En la vida cotidiana como empleado, padre, hijo, esposo entre otros roles, siempre vamos a encontrar personas que la cuestionen o digan porque no haces esto aquello, lo otro, y con más razón el emprendedor estará siempre en el ojo del huracán, así que, si las cosas salen bien o mal van a hablar, entonces no puede prestar atención a no ser que sea por personas de su círculo de confianza u otros emprendedores amigos que le pueden advertir de verdaderos peligros o riesgos.

2.8.8 Salir de la zona de confort.

Finley (1990), citado por Alcaraz, (2011), define al emprendedor, como un aventurero, alguien que toma riesgos que otros no tomarían.

El emprendedor deberá atreverse y tomar riesgo moderados, sin duda si lo la hace con disciplina, con planeación, habiendo estudiado el mercado, mirando las oportunidades, teniendo claro sus debilidades y potenciando sus habilidades y fortalezas, podrá empezar a llevar su iniciativa a materializarse.

García, I., (2017), plantea “sería una buena estrategia para vencer este miedo, plantearse en términos de pérdidas”, aquí entra a jugar un papel importante la motivación y la pasión con la que yo inicio el emprendimiento que me motiva y que gano sino lo hago y que pierdo si lo hago, es importante ver la realidad, el esfuerzo que tengo que hacer y disponerme a darlo todo por sacar adelante el proyecto.

2.8.9 Defraudar a los demás

Como emprendedores este miedo es una verdadera amenaza, pues a los primeros que pensamos que defraudaremos si la idea no es exitosa; primero es a nosotros mismos, nos embarga el miedo del fracasado, de minusvalía e inseguridad, luego la familia nos señala de dilapidar tiempo o recursos, y si lo hemos intentado otras veces y tampoco nos salió bien, también están los amigos, conocidos o personas cercana que se creen con derecho de opinar y decir se lo dije era evidente que ibas a fracasar.

De hecho, nos embarga la culpa, como dice: García, I., (2017), “la sensación de culpa ante la posibilidad de si las cosas salen mal”, este miedo es más visible cuando soy cabeza de algún

proyecto y muchas personas lo apoyan, familia, amigos, conocidos profesionales que han dejado sus trabajos estables por acompañar este proyecto.

García, I., (2017), manifiesta “ayuda hablar con otros emprendedores y relativizar el miedo”, el autor explica que debemos buscar consejo de otros emprendedores exitosos como ellos resolverían ese problema, y también pensar que las personas que vinieron al proyecto son adultas que tomaron una decisión igual que tú, cada uno asume su decisión.

2.8.10 A no saber manejar las Relaciones Interpersonales

Esta competencia para el emprendedor es muy importante pues necesitara de relacionarse con empresarios, gerentes y colaboradores, debe desarrollar esta habilidad para desenvolverse bien y tener una buena comunicación, para que conozcan de su proyecto y no tener miedo de expresarse, aprender a manejar diferencias y establecer relaciones respetuosas, duraderas y cordiales.

3. Diseño Metodológico

La investigación permitió identificar los miedos en el estudiante emprendedor, tema de vital importancia para el Ipred, la Coordinación del programa de Gestión Empresarial, quienes apoyan y promueven el emprendimiento en todos sus estudiantes; al identificar los miedos se podrá crear mecanismos que permitan fortalecer e incorporar en las diferentes áreas herramientas que mitiguen o gestionen su impacto, con el fin de que se incrementen los emprendimientos,

reciban el apoyo y capacitación necesarias que les permita llevar a buen término los modelos de negocio que se propongan con rentabilidad y sostenibilidad.

La investigación se realizó con una encuesta cualitativa de tipo descriptivo lo que permitió analizar características comunes, realizar comparaciones sobre los temas indagados y analizar la diversidad de percepciones que se tiene sobre el tema en particular.

El estudio se realizó a través de encuestas con la herramienta Google Forms, enviando el enlace a cada estudiante apoyados por la Coordinación del programa de Gestión Empresarial.

El tipo de investigación cualitativa permite expresar con relativa simplicidad datos que posean una gran complejidad. (Taylor & Bogdan, 1984).

En primera instancia se realizó un experimento con la aplicación de la encuesta en el encuentro de emprendedores UIS, realizado el pasado 7 de octubre de 2017, con la guía de la tutora Luz Helena Villamizar Cáceres participante en el evento, esta prueba permitió realizar ajustes a la encuesta inicial, para su perfeccionamiento final.

3.1 Población

En la investigación se envió a los estudiantes del programa de Gestión Empresarial -sede Bucaramanga, cuyas edades se encuentran entre 18 y 56 años, la encuesta se realizó a 84 estudiantes. El tamaño de la muestra está determinado por el número de estudiantes que respondan la totalidad de la encuesta, acorde con la teoría fundamental de Charmaz.

3.2 Fuentes técnicas para la recolección de la información

La técnica para la recolección de datos es la encuesta, que se define como un cuestionario estructurado que se da una muestra de la población y está diseñado para obtener información específica de los encuestados.

La encuesta está estructurada de la siguiente manera:

- Datos del encuestado
- Miedos identificados del emprendedor
- Mitigación de los miedos a través de una selección o aporte personal
- Debilidades y fortalezas

Se realizó una encuesta con 23 preguntas, con duración aproximada de 8 minutos, la cual permitió conocer de los estudiantes sus puntos de vista sobre los miedos al emprender, al igual que su intención emprendedora.

3.3 Instrumentos de investigación.

Mediante las encuestas que realizaremos a los Estudiantes de Gestión empresarial de la Seccional Bucaramanga, a través de Microsoft Forms, se les envió el enlace a los estudiantes, esta herramienta fue posible utilizarla con el apoyo de la directora de proyecto Ingeniera Luz Helena Villamizar y la Coordinación académica de Gestión Empresarial.

Las preguntas de la encuesta se dividen en 4 aspectos importantes que son:

1. Conocimiento de la persona encuestada en cuanto a edad, estado civil, estrato socioeconómico
2. Intención emprendedora
3. Relación con el miedo y posición frente a la gestión de esos miedos. (debilidades)
4. Habilidades y potenciación de esas habilidades. (fortalezas)

A los estudiantes encuestados se les pidió que seleccionen la opción con la cual estén más identificados, otras preguntas contienen escala tipo Likert de 5 puntos en la cual pueden expresar de (1 a 5, 1= Nada de acuerdo y 5= Totalmente de acuerdo).

4. Análisis de Resultados

El miedo a emprender y la confianza en su capacidad, son variables que influyen significante en la intención emprendedora

La encuesta de investigación (ver Apéndice A) permitió conocer la intención emprendedora de los estudiantes, así como los principales miedos, su grado frente a la intención emprendedora, fue respondida por 84 estudiantes con los siguientes resultados:

Pregunta: 1. Seleccione su género M o F.

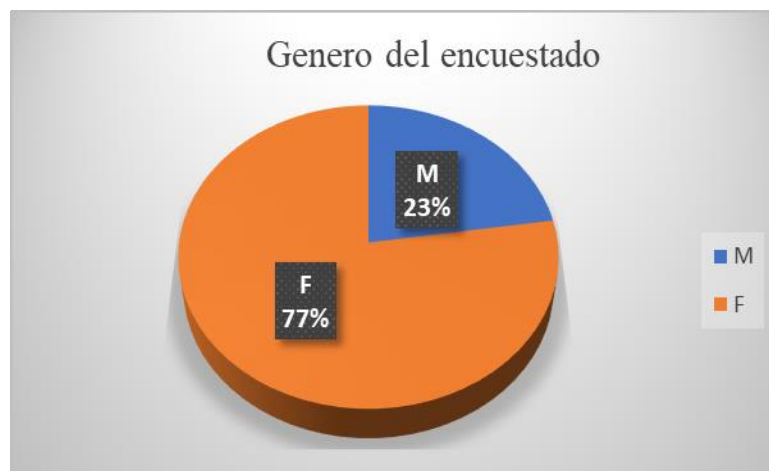
Tabla 1.

Frecuencias referentes al género de los encuestados

Genero	Respuestas	Porcentaje
M	19	23%
F	65	77%
	84	100%

Figura 1.

Distribución porcentual del género de los encuestados



Análisis: El 77% de la muestra corresponde a mujeres y mientras que el 23 % corresponde a hombres, podemos ver que las mujeres “mal llamado sexo débil” han hecho esfuerzo por buscar la superación personal y escalamiento paulatino de posiciones altas en diversos cargos en el país, tal como lo resalta el reciente informe de la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas en Beijing, sobre la mujer, donde se estudió la situación de Colombia y el informe dejo ver claro que las mujeres han escalado en diversas posiciones, están en diferentes posiciones que eran

exclusivamente para el género masculino, y eso deja ver claramente que la preparación académica es un factor importante, poder desprender un poco la profesión de ama de casa y convertirse en una persona influyente, en igualdad de condiciones en diversos aspectos y reconocer grandes virtudes en las mujeres, a diferencia de los hombres por nuestro rol de madre se desarrollan capacidades y habilidades a escalas mayores como mayor sensibilidad social , mayor capacidad en la resolución de conflictos.

Pregunta 2: Seleccione su estado civil

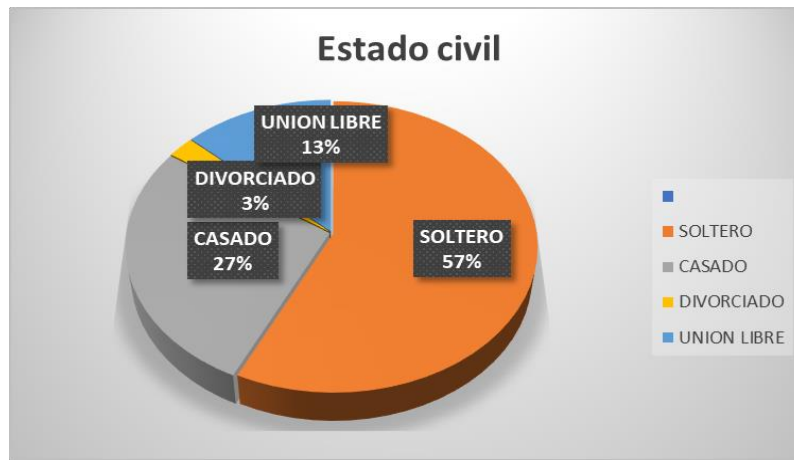
Tabla 2.

Frecuencias referentes al estado civil de los encuestados

Estado civil	Respuestas	Porcentaje
Soltero	48	57%
Casado	23	27%
Divorciado	2	3%
Unión libre	11	13%
Total	84	100%

Figura 2.

Distribución porcentual del estado civil de los encuestado



Análisis: Los resultados exponen que los estudiantes encuestados en un porcentaje del 57% son de estado civil solteros, seguidos de los casados con un 27% de los encuestados.

Pregunta: 3. Referente al estrato de los encuestados.

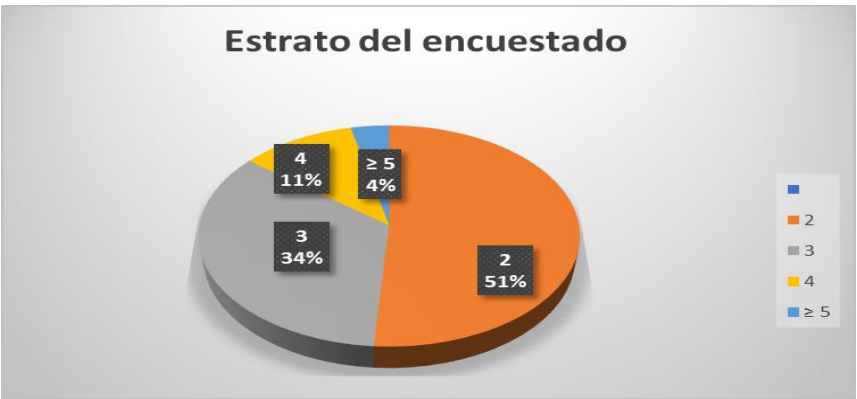
Tabla 3.

Frecuencias referentes al estrato de los encuestados

Estrato	Respuestas	Porcentaje
2	43	51%
3	29	34%
4	9	11%
≥ 5	3	4%
	84	100%

Figura 3.

Distribución porcentual del estrato del estrato de los encuestados.



Análisis: Se observa que el 51% de los estudiantes corresponden al estrato 2, mientras que en el estrato 3 se encuentra concentrado el 34%, encontramos también un 11% en estrato 4 y un 4% en el estrato, encontramos la mayor concentración de estudiantes encuestados en los estratos bajo y medio.

Pregunta: 4. Referente a la edad de los encuestados.

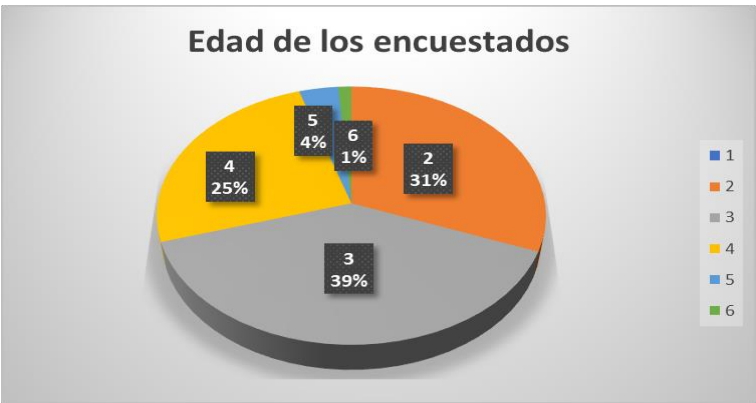
Tabla 4.

Frecuencias referentes a la edad de los encuestados

Edad	Respuestas	Porcentaje
Entre 18 a 25	26	31%
Entre 26 a 35	33	39%
Entre 36 a 46	21	25%
Entre 46 a 56	3	4%
Entre 56	1	1%
Total	84	100%

Figura 4.

Distribución porcentual de la edad de los encuestados



Análisis: Se observa que el 39% de los encuestados son personas adultas de 26 a 35 años que buscan mejorar su situación profesional, seguidos de estudiantes de 18 -25 años quienes están en pleno crecimiento personal y laboral, el siguiente es un 25%, son personas adultas jóvenes, que buscan desarrollo profesional.

Pregunta: 5. Referente al área de desempeño laboral de los encuestados.

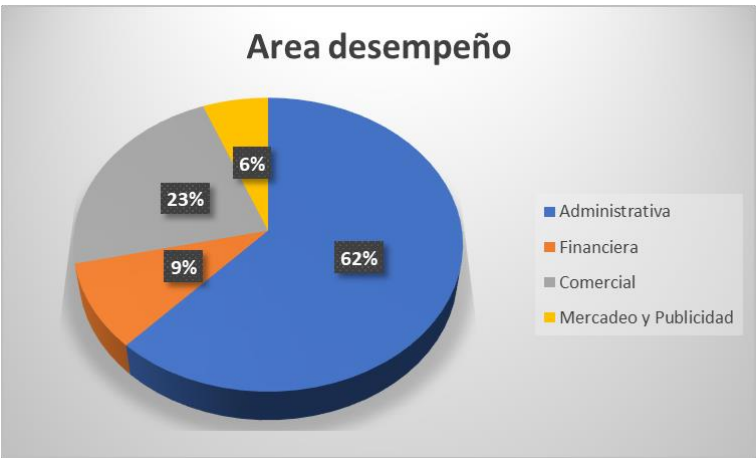
Tabla 5.

Frecuencias referentes al área de desempeño de los encuestados

Área en la que se desempeña	Respuestas	Porcentaje
Administrativa	52	62%
Financiera	8	9%
Comercial	19	23%
Mercadeo y Publicidad	5	6%
	84	100%

Figura 5.

Distribución porcentual el área de desempeño laboral de los encuestados.



Podemos observar que el 63% de los encuestados labora en la parte administrativa seguidos del 23 % quienes laboran en la parte comercial, podemos deducir que los conocimientos adquiridos son para aplicar en el desempeño de sus labores.

Pregunta: 7 Referente a intención emprendedora, o espíritu emprendedor.

Tabla 6.

Frecuencias referentes si ha emprendido en los encuestados

Ha emprendido alguna vez	Respuestas	Porcentaje
Si	54	64%
No	30	36%
	84	100%

Figura 6.

Distribución porcentual a la pregunta si ha emprendido.



De acuerdo con estas respuestas podemos deducir que a el 64% de los estudiantes ha emprendido alguna vez mientras que el 36% no lo ha hecho nunca.

Pregunta: 6.1 Referente a la cantidad de veces que ha intentado emprender.

Tabla 7.

Frecuencia referente a la pregunta Ha intentado alguna vez emprender.

Ha intentado alguna vez emprender de nuevo.	Respuestas	Porcentaje
Si	35	42%
No	49	58%
	85	100%

Figura 7.

Distribución porcentual a la pregunta ha intentado alguna vez emprender



En esta grafica los encuestados respondieron en un 58% no ha vuelto intentar emprender.

Pregunta 7. ¿Le gustaría o le interesa emprender?

Tabla 8.

Frecuencias referentes al gusto por emprender de los encuestados.

Le gustaría o le interesa emprender	Respuestas	Porcentaje
Si	82	98%
No	2	2%
	84	100%

Figura 8.

Distribución porcentual a la pregunta, ¿si le gustaría emprender?



Análisis: Los encuestados manifiestan en un 98% que les gustaría emprender, mientras que al 2% no le interesa emprender, es un panorama bueno porque se muestran receptivos frente a la idea emprendedora y sus beneficios.

Pregunta. 8. Como define el miedo?

Tabla 9.

Frecuencias referentes a la respuesta al miedo para emprender de los encuestados

Miedo	Respuestas	Porcentaje
Peligro real	33	39%
Rechazo	19	23%
Emoción	32	38%
	84	100%

Figura 9.

Distribución porcentual de defunciones del miedo encontradas



Análisis: Con respecto a la pregunta a los encuestados de definición del miedo contestaron que el miedo se percibe como un peligro real con 39% eso es lo que realmente nos hace sentir miedo y el 38% se refiera a una emoción fuerte o angustia, los encuestados no se dejan llevar tanto por las emociones, sino que el miedo debe ser evidente.

Pregunta 10. Referente al antónimo del miedo, que lo define mejor

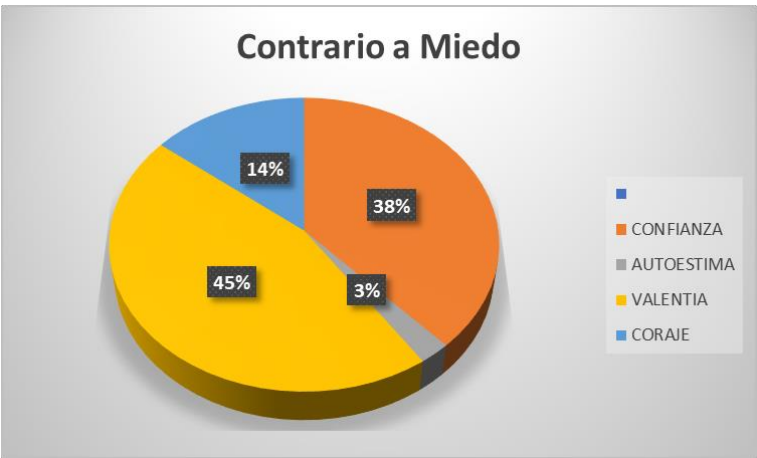
Tabla 10.

Frecuencias referentes a lo que significa lo contrario a miedo contestado por los encuestados

Contrario al miedo	Respuestas	Porcentaje
Confianza	32	38%
Autoestima	2	3%
Valentía	38	45%
Coraje	12	14%
	84	100%

Figura 10.

Distribución porcentual del antónimo del miedo seleccionado por los encuestados.



Referente a la pregunta sobre el antónimo que define mejor al miedo, los encuestados respondieron al 45% con la valentía como la palabra que podría contrarrestar al miedo, frente a un 38% la confianza seria la ideal para rebatir el miedo.

Pregunta 11. Como gestiona sus miedos

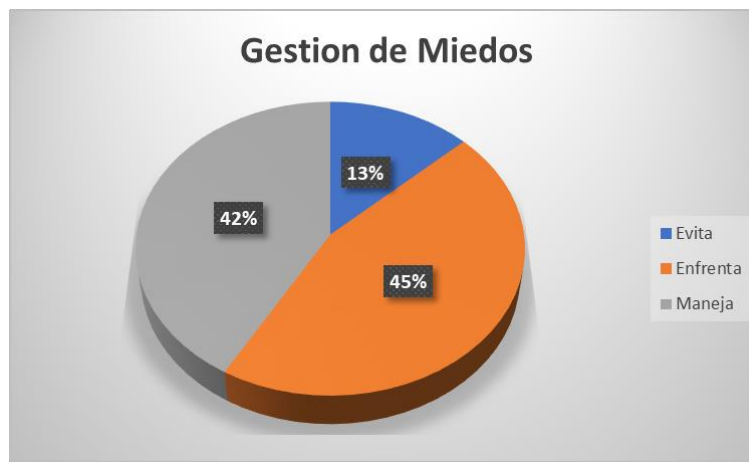
Tabla 11.

Frecuencias referentes la manera como gestiona los miedos los encuestados

Gestión de Miedos	Respuestas	Porcentaje
Evita	11	13%
Enfrenta	38	45%
Maneja	35	42%
	84	100%

Figura 11.

Distribución porcentual de la manera de gestión de miedos



Con respecto a la manera en que los encuestados gestionan los miedos las respuestas fueron así:

El 45% manifiesta que los enfrenta sus miedos, mientras que para el 42% los maneja y el 13% manifiesta que prefiere evitarlos, es una buena percepción sobre gestión de los miedos en los encuestados ya que es consciente de que los miedos no se pueden ocultar.

Pregunta: 12. Referente a la calificación de cómo percibe que le afecta los miedos señalados para emprender.

En esta respuesta se mide la percepción de la importancia de como afronto los miedos para emprender, según la escala de Likert así:

Por favor seleccione: El grado de importancia que usted le da a los siguientes miedos al emprender, en la escala de 1 a 5, donde 1: Nada de acuerdo, 2: Algo de acuerdo, 3: Bastante de acuerdo, 4: Muy de acuerdo y 5: Totalmente de acuerdo, la calificación dependerá de la incidencia de este miedo tiene en su decisión de emprender.

1		2		3		4		5		
Nada de acuerdo		Algo de acuerdo		Bastante de acuerdo		Muy de acuerdo		Totalmente de acuerdo		
Ítem		Miedo				Calificación				
1	Miedo al fracaso					1	2	3	4	5
2	A perder dinero					1	2	3	4	5
3	Renunciar a la estabilidad					1	2	3	4	5
4	Al compromiso					1	2	3	4	5
5	A no vender					1	2	3	4	5
6	A no saber manejar los conflictos					1	2	3	4	5
7	Al que dirán					1	2	3	4	5
8	A salir de la zona de confort					1	2	3	4	5
9	A defraudar a los demás					1	2	3	4	5
10	Relaciones interpersonales					1	2	3	4	5

Miedo al fracaso

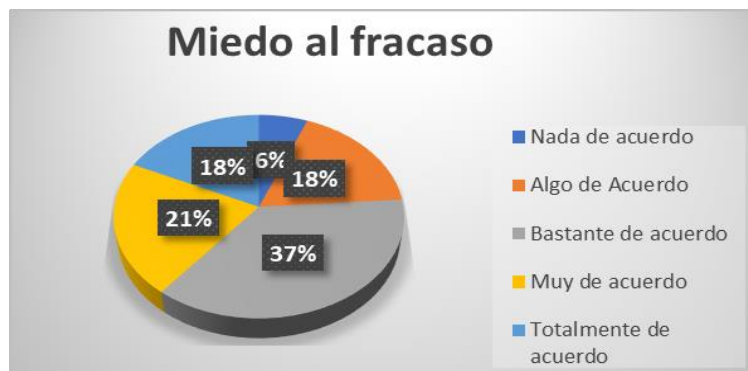
Tabla 12.

Frecuencia referente a la percepción del miedo al fracaso y como lo afecta para emprender.

Miedo al fracaso	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	5	6%
Algo de Acuerdo	15	18%
Bastante de acuerdo	31	37%
Muy de acuerdo	18	21%
Totalmente de acuerdo	15	18%
	84	100%

Figura 12.

Distribución porcentual del miedo y como lo afecta al emprender.



Frente a esta percepción de este miedo los encuestados responden que estar bastante de acuerdo en un 37% que los afecta para iniciar un emprendimiento, 21% muy de acuerdo, en general los encuestados sienten este miedo como determinante para iniciar el emprendimiento, ya que se convierte en un miedo social.

Miedo a perder dinero

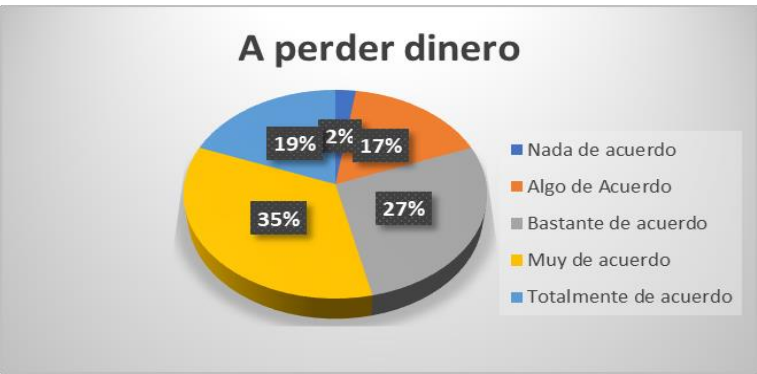
Tabla 13.

Frecuencia referente a la percepción del miedo a perder dinero

A perder dinero	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	2	2%
Algo de Acuerdo	14	17%
Bastante de acuerdo	23	27%
Muy de acuerdo	29	35%
Totalmente de acuerdo	16	19%
	84	100%

Figura 13.

Distribución porcentual del miedo a perder dinero.



Podemos observar que el miedo a perder dinero en los encuestados lo señalaron como un miedo que produce mucha angustia al momento de emprender pues nadie espera perder sus ahorros o en las inversiones que hace, pues en muchas ocasiones esos recursos son todo lo que tiene para proyectar su futuro.

Miedo a renunciar a la estabilidad

Tabla 14.

Frecuencia referente a la percepción del miedo renunciar a la estabilidad laboral

Renunciar a la estabilidad	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	7	8%
Algo de Acuerdo	20	24%
Bastante de acuerdo	18	21%
Muy de acuerdo	23	27%
Totalmente de acuerdo	16	19%
	84	100%

Figura 14.

Distribución porcentual del miedo a renunciar a la estabilidad



A esta pregunta los encuestados respondieron que renunciar a la estabilidad es un tema muy complejo pues iniciar algo nuevo nos produce incertidumbre y no tenemos como el plan de negocio,

Tabla 15.

Frecuencia referente a la percepción del miedo al compromiso.

Al compromiso	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	14	17%
Algo de Acuerdo	23	27%
Bastante de acuerdo	22	26%
Muy de acuerdo	18	22%
Totalmente de acuerdo	7	8%
	84	100%

Figura 15.

Distribución porcentual del miedo al compromiso



Con respecto al miedo al compromiso que pueden adquirir al emprender, pues ahora tendrán compromisos financieros, administrativos, tributarios, que son su tal responsabilidad sienten aversión por tomar decisiones, compromisos que pesan sobre sus hombros y la sensación de que no me puedo equivocar.

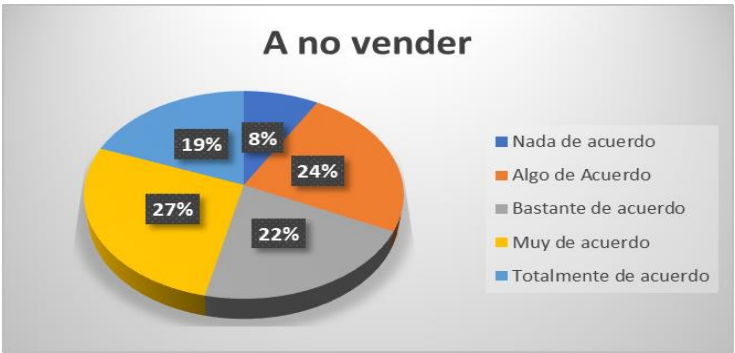
Miedo a no vender

Tabla 16.

Frecuencia referente al miedo a no vender.

A no vender	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	7	8%
Algo de Acuerdo	20	24%
Bastante de acuerdo	18	22%
Muy de acuerdo	23	27%
Totalmente de acuerdo	16	19%
	84	100%

Figura 16.
Distribución porcentual del miedo a no vender



No vender a los encuestados no les preocupa en un 32% manifestó que esa no es su principal preocupación se encuentran entre los encuestados que se encuentran nada de acuerdo o algo de acuerdo, frente a un 68 % que manifiesta estar bastante de acuerdo, muy de acuerdo y totalmente de acuerdo en que poder vender o comercializar el producto o servicio, ahí se destacaría la habilidad comercial de los encuestados.

Miedo a no saber manejar los conflictos

Tabla 17.
Frecuencia referente al miedo a no saber manejar los conflictos.

A no saber manejar los conflictos	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	24	29%
Algo de Acuerdo	19	23%
Bastante de acuerdo	18	21%
Muy de acuerdo	21	25%
Totalmente de acuerdo	2	2%
	84	100%

Figura 17.

Distribución porcentual del miedo a no saber manejar los conflictos.



En cuanto a no saber manejar los conflictos los encuestados respondieron con un 29% están nada de acuerdo, para un 41% de los encuestados se encuentran bastante de acuerdo, muy de acuerdo y totalmente de acuerdo en aprender a manejar los conflictos ayudaría a mejorar la iniciativa emprendedora.

Miedo al qué dirán

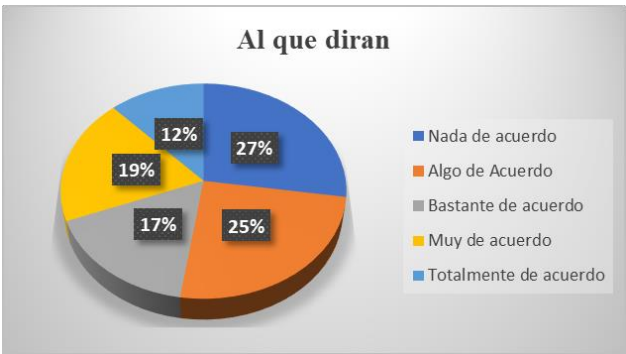
Tabla 18.

Frecuencia referente a la percepción del miedo al qué dirán.

Al que dirán	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	23	27%
Algo de Acuerdo	21	25%
Bastante de acuerdo	14	17%
Muy de acuerdo	16	19%
Totalmente de acuerdo	10	12%
	84	100%

Figura 18.

Distribución porcentual del miedo al qué dirán.



Con respecto sobre el que dirán un 27% manifiesta estar nada de acuerdo, frente a los demás encuestados que manifiesta estar totalmente de acuerdo, o muy de acuerdo, lo que podría significar que, por nuestra cultura, estamos pendientes del que dirán en cuanto éxitos, fracasos o decisiones que tomemos y sus consecuencias.

Miedo a salir de la zona de confort

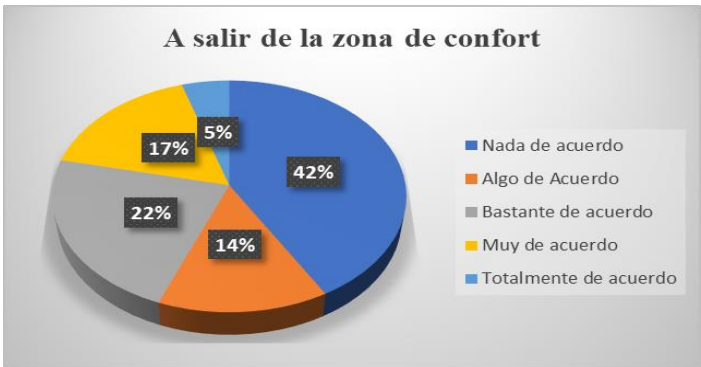
Tabla 19.

Frecuencia referente a la percepción del miedo a salir de la zona de confort.

A salir de la zona de confort	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	35	42%
Algo de Acuerdo	12	14%
Bastante de acuerdo	19	22%
Muy de acuerdo	14	17%
Totalmente de acuerdo	4	5%
	84	100%

Figura 19.

Distribución porcentual del miedo de salir de la zona de confort.



En cuanto a salir de la zona de confort con un 42% los encuestados manifestaron que este miedo no les produce gran temor, mientras que los demás encuestados se encuentran entre algo de acuerdo, muy de acuerdo, bastante y totalmente de acuerdo en total con un 58% que les preocupa no permanecer en la zona de confort.

Miedo a defraudar

Tabla 20.

Frecuencia referente a la percepción del miedo a defraudar a los demás.

A defraudar a los demás	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	23	27%
Algo de Acuerdo	21	25%
Bastante de acuerdo	14	17%
Muy de acuerdo	16	19%
Totalmente de acuerdo	10	12%
	84	100%

Figura 20.

Distribución porcentual del miedo a defraudar a los demás.



Para el 27% de los encuestados defraudar a los demás no importaría mucho, mientras que para el resto de los encuestados les preocupa algo o mucho defraudar a los demás, lo que es significativo frente a la cultura de ser exitosos.

Miedo a no saber manejar las relaciones interpersonales

Tabla 21.

Frecuencia referente al miedo de no saber manejar las relaciones interpersonales.

Relaciones interpersonales	Respuestas	Porcentaje
Nada de acuerdo	35	42%
Algo de Acuerdo	12	14%
Bastante de acuerdo	19	22%
Muy de acuerdo	14	17%
Totalmente de acuerdo	4	5%
	84	100%

Figura 21.

Distribución porcentual del miedo a no saber manejar las relaciones interpersonales.



En esta pregunta respondieron un 42% que este miedo no es factor relevante para avanzar, mientras que los demás encuestados se debaten en que no saber manejar las relaciones podría no ayudar a consolidar el emprendimiento.

Análisis de impacto de los miedos para emprender

Tabla 22.

Análisis del impacto de los miedos para emprender.

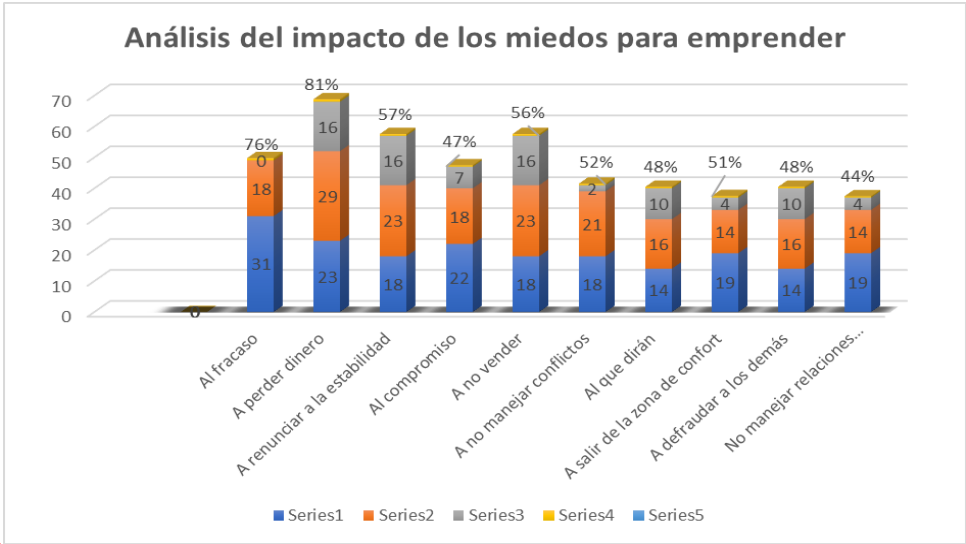
Miedos	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total/ Porcentaje
Al fracaso	31%	18%	15%	76%
A perder dinero	23%	29%	16%	81%
A renunciar a la estabilidad	18%	23%	16%	57%
Al compromiso	22%	18%	7%	47%

Tabla 22. Continuación

Miedos	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total/ Porcentaje
A no vender	18%	23%	16%	56%
A no manejar los conflictos	18%	21%	2%	41%
Al que dirán	14%	16%	10%	40%
A salir de la zona de confort	19%	14%	4%	48%
A defraudar a los demás	14%	16%	10%	51%
A no manejar relaciones interpersonales	19%	14%	4%	48%

Figura 22.

Que representa un análisis de impactos de miedos al emprender



En la gráfica podemos apreciar que el principal miedo que encuentran los que desean emprender es el miedo a perder dinero con un 81% los encuestados manifestaron en los rangos de bastante de acuerdo, totalmente de acuerdo y muy de acuerdo, que les preocupa mucho este miedo,

probablemente el no contar con los recursos necesarios o el apalancamiento para iniciar su emprendimiento no permite avanzar, seguidamente encontramos el miedo al fracaso con un 76% que para nuestra cultura es bien frustrante, y cala directamente en la autoestima del emprendedor, seguidamente nos encontramos con el no querer perder nuestra estabilidad laboral con un 57% pues tenemos un sueldo fijo que nos brinda estabilidad, la incertidumbre de no saber si lo que ganemos nos alcance para cubrir todos los compromisos nos produce luego encontramos el miedo a no saber manejar los conflictos ponderado con, el 52 % corresponde a no saber manejar los conflictos, habilidad muy importante que todo emprendedor debe desarrollar pues indudablemente en trabajos de equipo con clientes se van a presentar y debe contar con los conocimientos y las habilidades para saberlos manejar, el 48% corresponde al miedo al qué dirán que fortalecerá con la confianza en sí mismo y conociendo sus fortalezas, el miedo a salir de la zona de confort con un 51%, nos preocupa perder el control que tenemos en el momento, sueldo fijo, un empleo entre otros, también preocupa defraudar a los demás con un 48% y no saber manejar las relaciones interpersonales, estos miedos se pueden contrarrestar con la identificación de fortalezas y la toma adecuada de decisiones.

Pregunta: 13. Por favor seleccione el aspecto que considera que necesita fortalecer para afrontar o gestionar sus miedos para emprender. Califique según la importancia que usted le da.

Las respuestas van en una escala de 1 al 5 en grado de importancia sobre como lo afronto así: La escala permitió reunir a los encuestados que escogieron la misma competencia por mejorar.

Miedo al fracaso, como lo afronta:

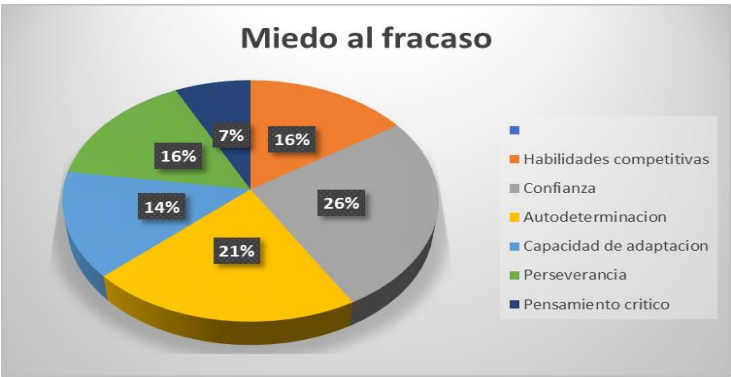
Tabla 23.

Frecuencias referentes al miedo al fracaso de los encuestados

Miedo al fracaso	Respuestas	Porcentaje
Habilidades competitivas	13	15%
Confianza	22	26%
Autodeterminación	18	21%
Capacidad de adaptación	12	14%
Perseverancia	13	15%
Pensamiento critico	6	7%
	84	100%

Figura 23.

Distribución porcentual del miedo al fracaso



Frente al miedo al fracaso los encuestados manifiestan que puede contribuir a mitigar este miedo la confianza en sí mismo con un 26% y con un 21% la autodeterminación, trabajando en estas habilidades competitivas que nos diferencian de los demás sería fundamental para enfrentar este miedo.

Miedo a perder dinero como lo afronto:

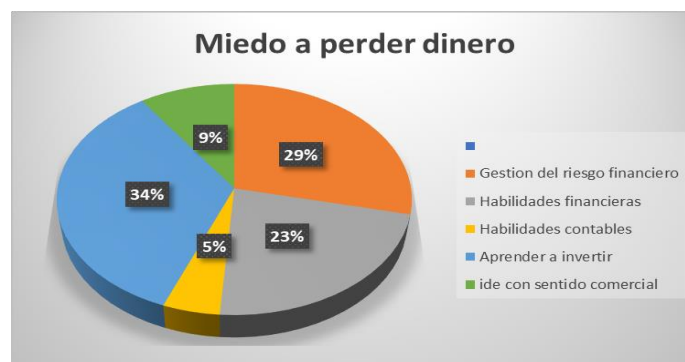
Tabla 24.

Frecuencias referentes al miedo a perder dinero de los encuestados y como lo afrontan.

Miedo a perder dinero	Respuestas	Porcentaje
Gestión del riesgo financiero	24	29%
Habilidades financieras	19	23%
Habilidades contables	4	5%
Aprender a invertir	29	35%
Idea con sentido comercial	8	10%
	84	100%

Figura 24.

Distribución porcentual de la manera del miedo a perder dinero y como lo afrontan



El miedo a perder dinero sin duda es un miedo que produce pánico, y es tan importante porque arrastra hacia otros miedos, frente a esta pregunta los encuestados manifestaron que aprender a invertir reduciría este miedo y saber acerca de cómo poder gestionar el riesgo ayudaría a gestionar mejor este miedo.

Pregunta: 15. Referente a la manera cómo percibe el encuestado el miedo de renunciar a la estabilidad.

Tabla 25

Frecuencias referentes al miedo a renunciar a la estabilidad laboral de los encuestados, y la manera como lo perciben.

Miedo a renunciar a la estabilidad laboral	Respuestas	Porcentaje
Manejo de emociones	9	11%
Manejo de frustración	16	19%
Confianza en sí mismo	34	40%
Capacitación en emprendimiento	25	30%
	84	100%

Figura 25.

Distribución porcentual del miedo a renunciar a la estabilidad y la manera como lo perciben.



Con el miedo a renunciar a la estabilidad que es un miedo real que el emprendedor encuentra al encontrarse frente a renunciar al trabajo y tener que luchar ahora por sí mismo por alcanzar sus sueños los encuestados manifestaron que la confianza en sí mismo y la capacitación en emprendimiento, se convierte en determinante para poder gestionar adecuadamente este miedo.

Pregunta: 16. Referente al miedo al compromiso y la manera como lo afrontan.

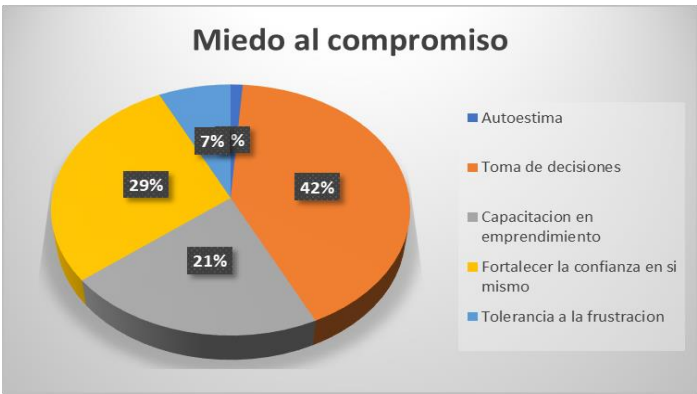
Tabla 26.

Frecuencias referentes a la manera de enfrentar el miedo al compromiso de los encuestados

Miedo al compromiso	Respuestas	Porcentaje
Autoestima	1	1%
Toma de decisiones	35	42%
Capacitación en emprendimiento	18	21%
Fortalecer la confianza en sí mismo	24	29%
Tolerancia a la frustración	6	7%
	84	100%

Figura 26.

Distribución porcentual del miedo al compromiso.



El miedo al compromiso podría enfrentarse tomando adecuadas de decisiones, acompañando de una férrea confianza en sí mismo, acompañada de tener los conocimientos necesarios para la idea emprendedora, ayudaría en gran manera a poder enfrentar este miedo.

Pregunta: 17. Referente al miedo a no vender

Tabla 27.

Frecuencias referentes al miedo a no saber vender de los encuestados y la manera como lo afrontan los encuestados

Miedo a no vender	Respuestas	Porcentaje
Fortalecer la capacidad de mercadeo	28	33%
Mejorar la comunicación y manejo de objeciones.	25	30%
Cuida tu imagen	3	4%
Cursos de mercadeo y ventas	20	24%
Orientación a los resultados	8	10%
	84	100%

Figura 27.

Distribución porcentual del miedo a no vender y la manera como lo afrontan los encuestados



Frente el miedo a no vender los encuestados señalan que podría mitigarse con la capacidad en mercadeo y ventas, mejorar la comunicación sería muy importante para poder lograr las ventas esperadas, cursos o capacitaciones en ventas, clínicas de ventas, etc., con este enfoque podrían mitigar este miedo.

Pregunta: 18. Referente a no saber manejar los conflictos.

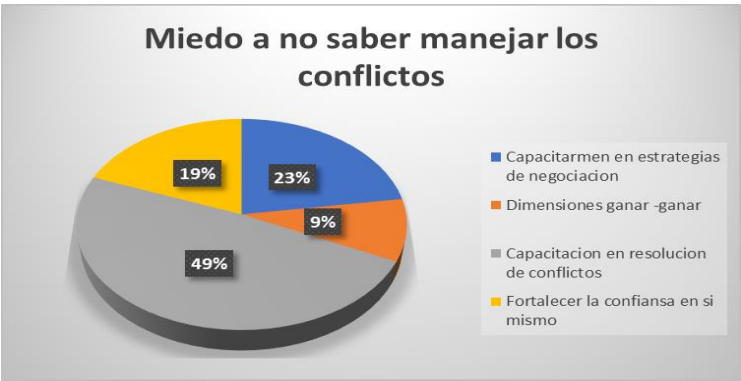
Tabla 28.

Frecuencias referentes al miedo a no saber manejar los conflictos de los encuestados y la manera de afrontarlos

Miedo a no saber manejar los conflictos	Respuestas	Porcentaje
Capacitarme en estrategias de negociación	19	23%
Dimensiones ganar -ganar	8	9%
Capacitación en resolución de conflictos	41	49%
Fortalecer la confianza en sí mismo	16	19%
	84	100%

Figura 28.

Distribución porcentual del miedo a no saber manejar los conflictos y la manera de afrontarlos.



Saber manejar los conflictos hoy en día se convierte en una habilidad de gran importancia cuando se tiene un grupo de trabajo para el 49% de los encuestados manifiesta que la capacitación en resoluciones de conflictos llevaría a manejar con éxito este miedo y en estrategias de negociación.

Pregunta: 19. Referente al miedo al qué dirán

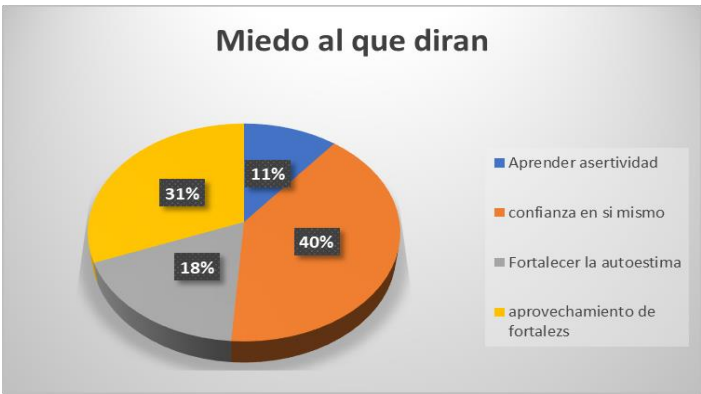
Tabla 29.

Frecuencias referentes al miedo al qué dirán de los encuestados y la manera como los afrontan.

Miedo al qué dirán	Respuestas	Porcentaje
Aprender asertividad	9	11%
confianza en sí mismo	34	40%
Fortalecer la autoestima	15	18%
aprovechamiento de fortalezas	26	31%
	84	100%

Figura 29.

Distribución porcentual del miedo al qué dirán y la manera como los afrontan.



Cuando hablamos del miedo al qué dirán nos imaginamos a nuestro círculo familiar, personas cercanas entre otros, para este miedo los encuestados manifestaron en un 40% la confianza en sí mismo como determinante para poder enfrentar este miedo, seguido del 31% aprovechando el fortalecimiento de la autoestima.

Pregunta: 20. Referente al miedo de defraudar a los demás

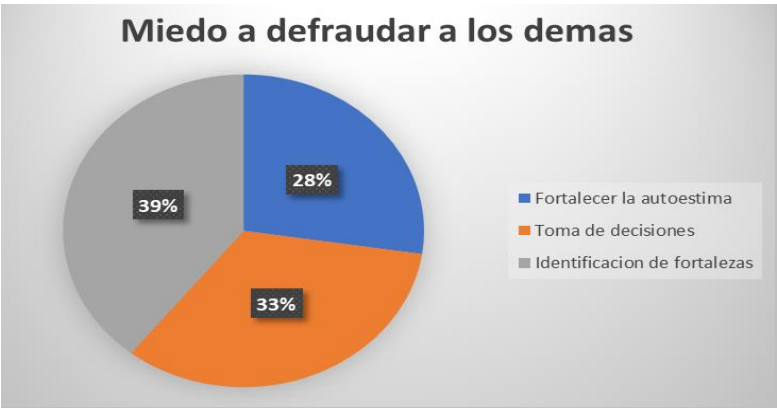
Tabla 30.

Frecuencias referentes al miedo a defraudar a los demás de los encuestados y la manera de afrontarlos de los encuestados.

Miedo a defraudar a los demás	Respuestas	Porcentaje
Fortalecer la autoestima	23	28%
Toma de decisiones	28	33%
Identificación de fortalezas	33	39%
	84	100%

Figura 30.

Distribución porcentual del miedo a defraudar a los demás y la manera de afrontar en los encuestados.



Para mitigar el miedo a defraudar a los demás los encuestados respondieron que lo más importante para un 39% es poder identificar las fortalezas que tenemos y la toma de decisiones con un 33% podría ayudar a afrontar este miedo, o por lo menos lo podría sobrellevar, el saber cuál es la mejor habilidad podría llevarme a poder potenciarla teniendo éxito en ese aspecto.

Pregunta: 21. De acuerdo con el siguiente cuadro, marque el grado de importancia que usted percibe de como las competencias blandas ayudan a gestionar los miedos para emprender. Según ponderación de la escala de Likert, así.

Según, Kiyosaki, (2004), “Los miedos del emprendedor desaparecerán cuando aplique el conocimiento adquirido a la hora de emprender” aprender es emprender.

1	2	3	4	5
Nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo

Tabla 31.

Correspondiente a las competencias blandas para gestionar los miedos.

Ítem	Competencia	Calificación				
1	Imaginación	1	2	3	4	5
2	Comunicación adecuada	1	2	3	4	5
3	Arrojo para solucionar problemas.	1	2	3	4	5
4	Fortaleza	1	2	3	4	5
5	Comprender y saber escuchar.	1	2	3	4	5
6	Tengo persistencia.	1	2	3	4	5

Tabla 31. *Continuación*

Ítem	Competencia	Calificación				
7	Capacidad para ajustarse a cualquier situación.	1	2	3	4	5
8	Habilidades incorporarme en los cambios tecnológicos	1	2	3	4	5
9	Habilidad para decir las cosas de manera adecuada y sin ofender al otro.	1	2	3	4	5
10	Capacidad de influir en los demás	1	2	3	4	5
11	Constancia en lo que inicio.	1	2	3	4	5
12	Con iniciativa y generador de cambios	1	2	3	4	5
13	Comprender las necesidades del otro y mejora la expectativa.	1	2	3	4	5
14	Capacidad para prevenir la tensión y la confrontación en las relaciones	1	2	3	4	5

Tabla 32.

Porcentaje obtenido con relación a las habilidades blandas obtenidas en la encuesta.

Ítem	Habilidades blandas	Porcentaje obtenido valoración más alta.
1	Imaginación	43%
2	Comunicación Adecuada	46%
3	Arrojo para solucionar problemas	38%
4	Fortaleza	40%
5	Comprender y saber escuchar	40%
6	Tener persistencia	49
7	Capacidad para ajustarse a cualquier situación	52%
8	Habilidades incorporarme en los cambios tecnológicos	48%

Tabla 32. Continuación

Ítem	Habilidades blandas	Porcentaje obtenido valoración más alta.
9	Habilidad para decir las cosas de manera adecuada	33%
10	Capacidad para influir en los demás	51%
11	Constancia en lo que inicio	54%
12	Con iniciativa y generador de cambios	43%
13	Comprender las necesidades del otro y mejorar la expectativa	49%
14	Capacidad para prevenir la tensión y la confrontación	43%

Figura 31.

Distribución porcentual de la percepción de las competencias blandas y su grado de importancia en el momento de emprender



Los encuestados respondieron así para las preguntas asignadas, con muy de acuerdo en su grado de importancia para emprender, notándose que los porcentajes se encuentran divididos así:

Constancia en lo que inicio con **54%**, los encuestados lo consideran de vital importancia

Capacidad para adaptarse a los cambios con 52%, consideran que ser flexible y audaz es muy importante para emprender.

En 3 lugar con un 51%, se encuentra la capacidad para influir en los demás o liderazgo de vital importancia para sacar adelante cualquier iniciativa.

La persistencia la encontramos con un 49% como factor de gran importancia para emprender.

Mientras que comprender la necesidad del otro se encuentra con un 49%, lo que indica que es de gran importancia desarrollar la empatía en los emprendimientos para los encuestados.

Con respecto a habilidades para incorporarme ante las dificultades o cambios fueron calificadas en su mayoría con un 48% lo que indica que debo ser flexible y reciproco ante cualquier eventualidad.

La comunicación adecuada o eficaz los encuestados también señalaron con un 46% lo que significa que es muy importante poder desarrollar esta habilidad blanda para el buen desarrollo del emprendimiento.

La imaginación juega un rol muy importante fue calificada con 43% con esta calificación los encuestados manifestaron estar de acuerdo que cada idea emprendedora requiere de algo novedoso, un cambio que pueda ser apreciado.

La iniciativa y generación de cambios para los encuestados la consideran en un 43% esta habilidad debe desarrollarse para poder llevar a la realidad la idea emprendedora, pues cada creación nueva introduce mejoras en el mercado que persigue.

Un emprendedor debe estar es capacidad de prevenir la tensión y la confrontación de su grupo de trabajo y el mismo, así que fue calificada con un 43% pues deberá aprender a manejar pequeños y grandes conflictos que surgirán en el día en su proyecto.

La iniciativa emprendedora trae consigo innumerables dificultades que si no se solucionan a tiempo son como una bola de nieve crecen tanto que a veces se vuelven imposibles de solucionar, en este sentido Fernando Trías de Bes dice, que:

Ente encontramos que hay negocios que fracasan por problemas personales, desavenencias de socios, falta de sentido común, exceso de expectativas, miedo o errores nimios, que con el tiempo se convierten en verdaderos problemas que arrastran el negocio a su inviabilidad. (2007, pág. 15)

La fortaleza fue calificada con un 40% dentro de los encuestados, esto permite evidenciar que el emprendedor sabe que debe revestirse de esa coraza de superhéroe para sacar adelante su idea emprendedora.

La habilidad de comprender y saber escuchar fue calificada con un 40% por los encuestados, lo que refleja el deseo de potenciar esta habilidad que permite mejorar relaciones y realizar mejores negocios.

Mientras que el arrojo para solucionar problemas fue calificado con un 38% esta habilidad también de vital importancia, pues muchos conflictos pequeños se pueden convertir en una bola de nieve y llevar al traste con el emprendimiento.

Por otra parte, la habilidad para decir las cosas de manera adecuada, con respeto, mesura fue calificada con un 33%, se considera que esta habilidad blanda recibió una calificación baja por

los encuestados siendo de vital importancia, no podemos desconocer que la forma como se digan las cosas puede tomarse de muchas maneras, así que hay mucho por mejorar en este aspecto.

Pregunta 22 ¿Qué necesita usted para poner marcha su idea de emprendimiento?

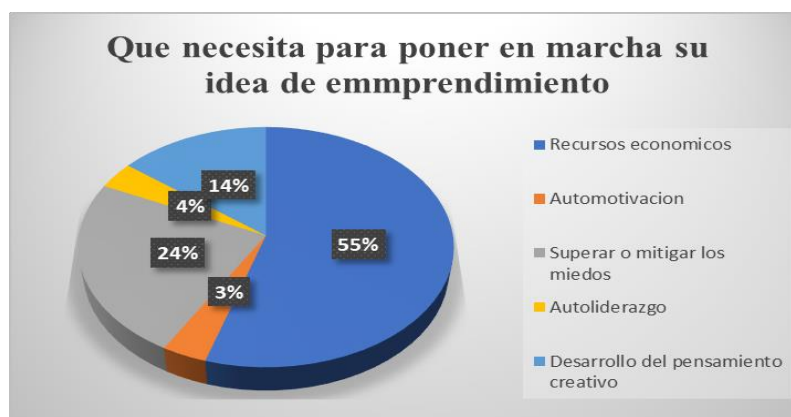
Tabla 33.

Frecuencia referente para poner en marcha su idea de emprendimiento.

Que necesita para poner en marcha su idea de emprendimiento	Respuestas	Porcentaje
Recursos económicos	46	55%
Automotivación	3	4%
Superar o mitigar los miedos	20	24%
Autoliderazgo	3	3%
Desarrollo del pensamiento creativo	12	14%
	84	100%

Figura 32.

Distribución porcentual de los encuestados a poner en marcha su idea de emprendimiento



Con relación a las necesidades planteadas para realizar el emprendimiento los encuestados respondieron así:

El 55% manifiesta que sin recursos no se puede llevar a cabo el emprendimiento, el emprendedor es la persona que ve oportunidades donde otros no la ven, debe estar abierto a nuevas herramientas tecnológicas y desarrollar estas habilidades claves que pueden convertirse en un modelo de negocio que requieren poca inversión de dinero para empezar, sin duda su miedo a perder dinero no le permite emprender, se emprende con ánimo de lucro implica ganar dinero y alcanzar desarrollo personal, debe realizar algo que nos apasione para el dinero no sea el único aliciente y motivador.

El 24% manifiesta que no emprender porque necesita superar sus miedos.

Pregunta 23. ¿Cuál es su motivación para emprender?

Tabla 34.

Frecuencia referente a la motivación para emprender de los encuestados.

Cuál es su motivación para emprender	Respuestas	Porcentaje
Manejar su tiempo	8	10%
Hacer lo que le gusta	23	27%
Proyectarme profesionalmente	34	41%
Ganar dinero	6	7%
Liderazgo	1	1%
Reto - Metas	11	13%
Reconocimiento	1	1%
	84	100%

Figura 33.

Distribución porcentual de motivaciones para emprender

Con relación a las motivaciones para emprender encontramos los siguiente: Para el 41% de los encuestados la motivación es proyectarse profesionalmente, sin duda llevando la idea a la acción ya hemos logrado dar el primer paso lo que muchos nunca logran, e ir alcanzado y creciendo cada día con autonomía, con disciplina en el manejo del tiempo con balance entre la laboral y lo personal e implementación de otras estrategias me ayudarían a alcanzar en el emprendimiento el desarrollo personal y profesional que quiero lograr.

5. Discusión de Resultados

El Miedo principal es a perder dinero con un 81% señalado por los encuestados, pues al perder dinero desestabilizamos a nuestras familias, estamos esperando ser rentables en el segundo mes, porque el dinero que tenemos solo nos alcanza para subsistir muy poco tiempo, seguido de la

inestabilidad laboral, al no contar con una red de apoyo, recursos limitados y falta de confianza en sí mismo, el emprendedor tiende a realizar iniciativas de corto alcance, que se desvanecen en poco tiempo al no generar los recursos necesarios para cubrir las necesidades básicas, desiste del emprendimiento, sin embargo, Schumpeter (2009), manifiesta que “el emprendedor es un maximizador de recursos e innovación”, con respecto a este miedo podemos manifestar que este miedo se podría contrarrestar o minimizar si los emprendedores por ejemplo mejoran sus habilidades blandas en ventas y mercadeo tal como se evidencio como debilidad en las encuesta.

El miedo fracaso señalado por los encuestados con un 76%, es evidente en nuestra cultura aplaudimos a los ganadores o les que sobresalen y condenamos a quien no llega al éxito, criticamos y nos reímos de las personas que no lo logran, como si fuera fácil lograrlo, sería interesante aprender de otras culturas es decir como importar esas experiencias de otros países que apoyan los aprendizajes que se ganan con el fracaso; es probable que la falla este en la iniciativa de la idea emprendedora no sea la adecuada, o que no hallamos realmente la necesidad que se debe cubrir en el mercado, este tema por profundizar corresponderá a otra investigación; sin embargo Henry Ford, señala que los fracasos son buenos y hay que aprender de ellos, y lo más importante es creer en uno mismo en el potencial que tiene cada uno.

Según la tabla de análisis que se realizó de los miedos frente a las habilidades blandas para fortalecer los encuestados señalan la constancia en lo que inicio con un 54% como debilidad para la iniciativa emprendedora , esta cualidad necesita entrenamiento, es importante empezar en el plano personal con pequeños retos fáciles de alcanzar como por ejemplo dejar por 1 día algo que usualmente realizo a diario y que es perjudicial para la salud, e ir incrementando el reto, pasar de decir no puedo, a decir bueno lo hice estoy intentando, con expectativas realistas de lograrlo estableciendo unas fechas, objetivos y una recompensa por cada logro.

Como lo señala Alcaraz (2011), el emprendedor debe sorprender con el desarrollo de sus potencialidades o habilidades blandas, como ejemplo de ello tenemos a Jeff Bezos quien se destaca en el manejo de la inversiones y masificación siendo el mejor en ese aspecto.

Se destaca también el fortalecimiento de otra habilidad blanda que es la capacidad de adaptarse a los cambios o circunstancias con un 52%, el desarrollo o potenciación de esta habilidad permite en tiempos de crisis sacar el mejor provecho o sortearlo de la mejor manera, esta capacidad de adaptación y capacidad permite dar respuestas rápidas a cambios inesperados, como sucedieron en los hábitos, costumbres y necesidades, surgidas el año 2020 a raíz de la pandemia mundial.

Con la presencia de la pandemia, debimos acostumbrarnos a las reuniones virtuales, a cerrar negocios por teléfono o virtualmente, a realizar mercadeo en redes sociales y plataformas, actualizar la gestión de riesgo del negocio, de tal manera que los procesos administrativos, operativos, financieros, comerciales y de mercadeo, debieron adaptarse a la no presencialidad, algunas empresas pudieron dar solución a este nuevo desafío, prueba de ello encontramos empresas que crecieron, se reinventaron para atender necesidades del mercado.

Según CNN, Las empresas que crecieron fueron Clorox Company, 3M, Zoom, entre otras en el plano internacional, estas empresas aprovecharon el momento del cambio en el consumidor por tener que quedarse en casa y le llevaron la solución hasta su hogar, hoy son líderes del mercado.

En Colombia algunas empresas nacionales y extranjeras reconvirtieron lo que usualmente fabrican, porque lo que jamás pensaron fabricar, según el periódico El Tiempo, la empresa de bikinis paso a fabricar tapabocas, L'Oreal, compañía de belleza cambio para elabora botellas de gel antimaterial, Tostao abrió el servicio para atender domicilios, Bodytech llevo actividad física de forma gratuita a los afiliados, personalizo rutinas virtuales, productos Familia fabricara mascarillas con filtros respiradores, reemplazables y lavables.

Con estos cambios inesperados se presenta la oportunidad de desarrollar la capacidad de influenciar en los demás, desarrollar liderazgos en varios aspectos, frente a este miedo los encuestados manifiestan en un 51% carecer o falta de habilidad de liderar, este es un porcentaje considerable que es importante atender y gestionar porque es de vital importancia el tener empatía con su equipo de trabajo, el poder transmitir de forma clara las ideas sin entrar en conflicto, permite un mejor desempeño y desarrollo de los objetivos propuestos y logro de las metas de la iniciativa.

Con respecto a la pregunta que necesita para sacar adelante su idea de emprendimiento los encuestados manifestaron con un 55%, sin embargo con la nueva era digital hay negocios que se pueden empezar sin inversión significativa de dinero por redes sociales aprendiendo habilidades sobre marketing digital, considera Sánchez, (2016) que una vez el emprendimiento va creciendo y se encuentra bien estructurado el emprendedor debe conocer las posibilidades de inversión y financiamiento, si para algunos este es el problema refleja desconocimiento del emprendedor sobre el ecosistema del emprendimiento y las múltiples maneras de financiación, “pues mientras los inversionistas dicen que no hay emprendedores, los emprendedores dicen que no hay dinero para emprender.”

Para el 24 % de los encuestados manifiesta que para sacar adelante su emprendimiento necesita superar sus miedos, en este punto de la encuesta, con las alternativas que tiene el encuestado ya tiene más conciencia de que los miedos no deben detenerlo ni atemorizarlo y que efectivamente se pueden gestionar, entonces su inconsciente se dirige a ver otra dificultad mayor que es la falta de recursos económicos, pareciera una mutación de los miedos internos hacia otro foco, eso también es algo cultural, pues nuestros antepasados expresaban el miedo con mito y narraciones, mientras que la actualidad se hace a través de redes sociales Twitter, Instagram donde

se premian las historias con alto contenido dramático ya sea real o imaginario y bajo la careta individualista buscamos ocultar los miedos reales.

6. Conclusiones

El miedo en los encuestados prefiere gestionarlos o enfrentarlos con un 87% y frente a los miedos señalados para emprender reconocen que estos miedos son evidentes, pudieron ser identificados y son la causa de que no lleven sus iniciativas a la puesta en marcha, ocupando el primer lugar el miedo a perder dinero con un 81%, a los encuestados les preocupa de sobremanera que lo que inviertan no lo pueden recuperar, por que esperan sin duda que el emprendimiento les permite cubrir sus necesidades y les deje un margen de rentabilidad, sin embargo todo emprendimiento a traviesa por unas etapas ordenadas donde podrá corregir, reorganizar y superar los problemas que se le presenten, sin embargo pueden encontrarse con problemas graves que no le permitan recuperar su inversión, por esta razón a parte de superar los miedos, tal como lo hemos evidenciado en la investigación debe prepararse para dar el primer paso al emprender, seguido del miedo al fracaso con un 76 %, algunos no se permiten fracasar esperan siempre que todo salga bien, para un emprendedor todo es nuevo e incierto así que se debe estar dispuesto y preparado para afrontar los obstáculos que se presenten, en tercer lugar el miedo a renunciar a la estabilidad laboral con un 66%, sin duda al venir de una zona de confort donde todo es fijo, el entrar en la zona donde las cosas pueden fallar y no salir como pensaba me produce gran temor, sin duda son

miedos razonables que con la potenciación de habilidades, conocimientos y experiencias de otros se pueden sortear y superar con éxito.

Los miedos para emprender se pueden mitigar, identificando las herramientas que posee, adquiriendo habilidades blandas nuevas que fortalezcan la autoestima, la confianza y el espíritu emprendedor, son importantes para alcanzar el éxito, sin duda como lo pudimos comprobar en los encuestados más del 50% considera que potenciar habilidades, podría ayudarle a llevar con éxito su idea emprendedora.

En cuanto el miedo a perder dinero, podríamos gestionar un plan de negocio, e inversión donde se mida los recursos que voy a invertir y en cuanto tiempo tengo retorno, de donde voy a sacar los recursos, si son propios, de amigos, familiares o de entidades financieras, o con el proyecto en desarrollo se puede buscar apoyo de entidades en el país que apoyan el emprendimiento.

Por otro lado, se debe tener el plan estratégico de negocio donde se plantee el escenario probable de como la organización logra el desarrollo empresarial con el cumplimiento de objetivos y metas, que le de argumentos de decisión financiera, permita identificar alertas y cambios rápidos en la estructura del mercado, con estos escenarios financieros la iniciativa emprendedora no debe fracasar, por el contrario, contara con un plan B de apalancamiento y valorar mejor cada decisión.

El miedo al fracaso no posee fórmulas para afrontarlo, pero si podemos desarrollar un plan de negocios, estrategias comerciales, objetivos realistas, una planeación, planes de acción en caso de que ocurra lo inesperado, e irlos desarrollando uno a uno evaluando los resultados obtenidos, realizar el paso a paso permite identificar más fácilmente los errores e ir corrigiendo y cambiando la formula sobre la marcha y ser cada más competitivos.

El emprendedor debe identificar sus herramientas, con que cuenta pues ahí donde ya posee los conocimientos necesarios para destacarse.

En esta fase inicial es donde esperamos ver resultados inmediatos, en este sentido el estudio evidencia este miedo a fracasar, se puede capitalizar con manejo de la frustración, seguimiento de agenda de trabajo, debe seguir unos planes e irlos cumpliendo, al cumplirlos fortalece la autoestima, gana confianza y credibilidad y buscar asesoramiento de otros emprendedores para que capitalice las buenas experiencias y hábitos de trabajo.

Una de las principales motivaciones que nos debería llevar a emprender y dejar los miedos de lado seria la posibilidad de llegar a ser empresarios y contratar empleados, pagarles un sueldo justo, decente que le permita al empleado y a su familia tener calidad de vida y por otra parte lograr el desarrollo personal y profesional.

7. Recomendaciones

Gestión Empresarial deberá diseñar metodologías que ayuden a sus estudiantes a descubrir sus habilidades blandas y potenciarlas, con el fin de llegar a ser experto en su habilidad, financiera, comercial, informática, artística, entre otras.

Crear un espacio físico o convenios con empresas incubadoras que brinden planes de asesoramiento a los emprendedores con iniciativas parecidas a las existentes.

Se sugiere la creación de taller de orientación empresarial, donde se descubra habilidades emprendedoras, potencien sus habilidades, y crean en su potencial, por ejemplo, trabajando plan de éxito vs plan de quiebra y la solución.

Desarrollar el proceso de aprendizaje a través de la lectura de un libro en cada semestre al terminar el ciclo habremos obtenido conocimientos y herramientas necesarias para desarrollar habilidades y herramientas para enfrentar las dificultades, planteo un conversatorio, en el cual sea necesaria la presencia y participación de los estudiantes y de un experto invitado.

Tener la posibilidad de realizar cursos permanentes y gratuitos online como: como emprende con Instagram y Facebook, cursos de redacción y ortografía y habilidades de expresión, cursos de direccionamiento comercial, dirección de equipos comerciales, estrategias comerciales y estrategias de fidelización, entre otros.

Creación de las olimpiadas del emprendimiento, de obligatoria participación de los estudiantes donde recompense el papel que cada estudiante realice con ideas innovadoras y que se puedan efectivamente llevar a cabo, mejoramiento de procesos administrativos, operativos, que generen valor agregado, la educación en emprendimiento debe considerarse como la base o punto de partida para iniciar un emprendimiento, así como en cooperativismo en necesario hacer un curso de unas horas gratuito, para ser emprendedor debería también crearse esta iniciativa.

Referencias

- Alcaraz Rodríguez, R.E. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: Mac Graw Hill.
- Alonso, C., y Fracchia, E. L., (2009). *El emprendedor Shumpeteriano, Aportes a la Teoría Económica Moderna*, Obtenido de https://www.academia.edu/14413162/EL_EMPRENDEDOR_SCHUMPETERIANO
- Antón, J. (22 de noviembre de 2006). *Hoy tenemos tanto miedo como en la edad media*, *El País*, Bourke, Joanna (1963), Obtenido de https://elpais.com/diario/2006/11/22/cultura/1164150006_850215.html
- Ardila, E., (2017). El miedo y sus fantasmas, *Vanguardia Liberal*, <https://www.vanguardia.com/entretenimiento/espiritualidad/el-miedo-y-sus-fantasmas-ORVL388327>
- Arias A., C. M. y Giraldo, B., D. P., (2019), Condiciones para la generación de emprendimientos en Medellín y su área metropolitana. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 1 (34), 142 - 143 <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=194222473007>
- Carrasco, I, Castaño, M. S. (sf). *El emprendedor Shumpeteriano y el contexto social*. Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_845_121-134__F6565B36FDFD765A932BB8BEEE9AAB41.pdf
- Coello, R. 2017, *II jornada de investigación, Universidad Tecnológica Empraría de Guayaquil*, emprendimiento por necesidad o por oportunidad

- Doron, M. (2015). *Perder el miedo, base del éxito para los emprendedores*. Obtenido de http://www.milenio.com/negocios/tips_emprendedores-fracaso_emprendedores-startups_exitosas_0_575942520.html
- Drucker, P. (1986). *La innovación y el Empresario Innovador*, Ed. Edhasa. Pág. 25-26
- Arenus, P., Minniti, M (2019), Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship.
- El Tiempo. (2020, 23 de abril). *La empresa de bikinis y las 40 más que se reconvirtieron y son éxito*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/empresas-que-se-reconvirtieron-en-la-pandemia-487666>
- Enciso, Congote J.D., (2009), ¿El Emprendimiento y bien común, Competencias complementarias o excluyentes? *Revista Universidad de la Sabana*, Obtenido de <http://educacionyeducadores.unisabana.edu.co/index.php/eye/article/view/1621/2131>
- García, M., I, (13 de enero de 2017), *Los 28 miedos del emprendedor. Te contamos como superarlos. Emprendedores*. Obtenido de: <https://www.emprendedores.es/gestion/miedos-del-emprendedor-superacion-automotivacion-psicologia/>
- Gerber, M. (2005). *El mito del emprendedor, porque no funcionan las pequeñas empresas y que hacer para que funcione*”. USA: Paidós.
- Giraldo, L. F. G., & Zuluaga, C. D. J. G. (2017). Educación de las emociones en la Grecia clásica: la valentía y la confianza como virtudes superadoras del miedo y el temor según Aristóteles. *Migramos a una Nueva Plataforma*, 17(2).
- Goleman, D. (2007). *La inteligencia Emocional en la Empresa*. Buenos Aires: Conecta.
- Guerra, C. E. H., & Restrepo, L. A. M. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista*, 4(7).

- Hurtado, F.A., (2015) *Antropología del miedo*, Redalyc. Vol.3, núm.2. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4415/441542974008.pdf>
- Ibáñez, A.M. (2008). *El desplazamiento forzoso en Colombia: un camino sin retorno hacia la pobreza*. Ediciones Uniandes- Universidad de los Andes.
- Jiménez, Cano, M. L., (2012), *Romper paradigmas y vencer los miedos, la vida de los emprendedores*. Vol. 106, No. 604, Obtenido de <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/10203/Numero-604.pdf?sequence=1>
- Kelly, J. (2014). Las frases de Sigmund Freud que usamos sin darnos cuenta, *BBC News*. Obtenido de https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/09/140925_freud_frases_comunes_finde_jgc
- Kiyosaki, R. T. (2004), *Padre rico, padre pobre. Que les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, ¿que las clases medias y pobre no!* Editora Aguilar.
- Martínez, Sandoval A. (2011). Porque Colombia no avanza en emprendimiento. *Revista UAO, Sinapsis*. Obtenido de <https://sinapsis.uao.edu.co/%C2%BFpor-que-colombia-no-avanza-en-emprendimiento/>
- Medina, E., (2015), Nos alegra el fracaso ajeno y nos da envidia ver a otros triunfar, *El Tiempo*, Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16420295>
- Obstáculos para emprender, (2011), Emprendedores analizan cuáles son los obstáculos que enfrentan para crear empresa, *Articulo Entrepreneur*, Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/264058>
- Oppenheimer, A. (2014). *Crear o Morir*. Editorial Debate.

- Pardo, Martínez, C. I., y Alfonso, W. (2015), *¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?* Failure Institute. <https://www.thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-emprendimiento-Colobia.pdf>
- RAE. (2020). *Significados*. Consultado el 12 de julio de 2020. <http://dle.rae.es/?id=17FvRb1>
- Revista Amasar. (2018, 1 de Febrero). *Habilidades blandas y su importancia al emprender*. Revista Amasar. revistaamasar.com/habilidades-blandas-y-su-importancia-al-emprender/#:~:texto=Los%20grandes%20líderes%20y%20empresarios,más%20importantes%20para%20sus%20negocios.&tex=Liderazgo%2C%20productividad%2C%20gestión%20de%20equipos,las%20soft%20skills%20más%20va
- Revista Dinero (2011), *¿Por qué Colombia no avanza en emprendimiento?* Revista Dinero. <https://www.dinero.com/negocios/articulo/por-que-colombia-no-avanza-emprendimiento/136128>
- Revista Semana. (2020). Las 50 mujeres más importantes de Colombia. Revista Semana. <https://www.semana.com/especiales/articulo/las-50-mujeres-mas-importantes-de-colombia/26739-3/>
- Sánchez Trujillo, J. (2016). *Porque fracasan los negocios en Colombia*. Revista Dinero. <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/por-que-fracasan-los-negocios-en-colombia-por-juliana-sanchez-trujillo/225132>
- Santa María, S. y Rozo, S. (2008), No. 40, Informalidad Empresarial en Colombia: Alternativas para Impulsar la Productividad, el Empleo y los Ingresos. (Repositorio) Revista Fedesarrollo. /4. <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/1207/Informalidad%20empresarial%20en%20Colombia%20->

- %20Santa%20Mar%C3%ADA%20y%20Rozo%20-%202008%20-%20WP%20No.%2040.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sinnott, E. (2007), *Ética a Nicomáquea*. Ediciones Colihue.
- Solorzano, L., (2020, agosto 28), La fortuna que suma Jeff Bezos equivale a cerca del 75% del producto interno bruto del país, *La República*.
<https://www.larepublica.co/globoeconomia/la-fortuna-del-fundador-de-amazon-jeff-bezos-suma-casi-75-del-pib-de-colombia-3051794>
- Suarez, A. (2011) Ha llegado la hora de montar tu empresa, España, Ed. Deusto.
- Taylor, S., y Bogdan, R. (1984). *Introducción a los métodos cualitativos*.
<https://perio.unlp.edu.ar/catedras/mis/wp-content/uploads/sites/126/2020/10/presentacion-taylor-y-bodgan.pdf>
- Trías de Bes, F. (2007). *El libro negro del emprendedor*. Barcelona, España: Ed. Empresa Activa.
- Valinsky, J. (2020, 7 de mayo), *Estas 14 compañías han crecido durante la pandemia de coronavirus*. CNN, Obtenido de <https://cnnespanol.cnn.com/2020/05/07/estas-14-companias-han-crecido-durante-la-pandemia-de-coronavirus/>
- Vallejo, J.F., (2019), *Análisis de Habilidades blandas necesarias para el éxito de una Startup*, [Tesina para obtener grado de Magister, pág. 18-19, Universidad Técnica Federico Santa María, Chile].
<https://repositorio.usm.cl/bitstream/handle/11673/47156/3560900260737UTFSM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Varela, R. (2008). Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas. Colombia: editorial Pearson educación de Colombia LTDA

Velasco Gil, A. (2014) La raíz del fracaso: El miedo. *Forbes*. <https://www.forbes.com.mx/la-raiz-del-fracaso-el-miedo/>

Zuleta, A.J. (2019, 29 de noviembre). *¿Miedo a emprender? La República*: <https://www.larepublica.co/analisis/juan-carlos-zuleta-acevedo-532896/miedo-a-emprender-2938583>

Apéndices

Apéndice A. Encuesta

La encuesta que se desarrolló para este estudio es académica, las respuestas sirvieron de apoyo a la investigación “Identificar los miedos para emprender de los Estudiantes de Gestión Empresarial -Sede UIS, Bucaramanga”

1. Seleccione su género

F___ M___

2. Selecciones su estado civil

Soltero

Casado

Divorciado

Unión libre

3. Estrato

4. Edad

5. Área en la que se desempeña

6. ¿Ha emprendido alguna vez?

7. ¿Si ha emprendido cuantas veces lo ha intentado?

8. ¿Le gustaría o le interesa a usted emprender?
9. ¿Cómo define al miedo? Seleccione:
10. Cual palabra describe lo contrario a miedo
11. ¿Como gestiona sus miedos?
12. Referente a la calificación de cómo percibe que le afecta los miedos señalados para emprender.

En esta respuesta se mide la percepción de la importancia de como afronto los miedos para emprender, según la escala de Likert así:

Por favor seleccione: El grado de importancia que usted le da a los siguientes miedos al emprender, en la escala de 1 a 5, donde 1: Nada de acuerdo, 2: Algo de acuerdo, 3: Bastante de acuerdo, 4: Muy de acuerdo y 5: Totalmente de acuerdo, la calificación dependerá de la incidencia de este miedo tiene en su decisión de emprender.

1	2	3	4	5
Nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo

Miedo		Calificación				
1	Miedo al fracaso	1	2	3	4	5
2	A perder dinero	1	2	3	4	5
3	Renunciar a la estabilidad	1	2	3	4	5
4	Al compromiso (Alta responsabilidad)	1	2	3	4	5
5	A no vender	1	2	3	4	5
6	A no saber manejar los conflictos	1	2	3	4	5
7	Al que dirán	1	2	3	4	5
8	A salir de la zona de confort	1	2	3	4	5
9	A defraudar a los demás	1	2	3	4	5
10	Relaciones interpersonales.	1	2	3	4	5

13. Miedo al fracaso (o la vergüenza social)

Por favor seleccione cual considera usted de las siguientes opciones como superar los miedos:

Habilidades competitivas

Confianza

Autodeterminación

Capacidad de adaptación al cambio

Perseverancia

Pensamiento critico

14. Miedo a perder dinero

Por favor seleccione cual considera usted de las siguientes opciones como superar los miedos:

Gestión del riesgo financiero

Habilidades financieras

Habilidades contables

Aprender a invertir

Idea con sentido comercial

15. Miedo a renunciar a la estabilidad laboral

Manejo de emociones

Manejo de frustración

Confianza en sí mismo – autocontrol

Capacitación en emprendimiento

16. Miedo al compromiso (alta responsabilidad)

Autoestima

Toma de decisiones

Capacitación en emprendimiento

Fortalecer la confianza en sí mismo

Tolerancia a la frustración

17. Miedo a no vender

Fortalecer la capacidad de negociar

Mejorar la comunicación de manejo de escenarios

Cuida tu imagen

Cursos de mercadeo y ventas

Orientación a los resultados

18. Miedo a no saber manejar los conflictos

Capacitarme en estrategias de negociación

Dimensiones ganar – ganar

Capacitación en resolución de conflictos

Fortalecer la confianza en sí mismo.

19. Miedo al qué dirán

Aprender de asertividad

Confianza en sí mismo

Fortaleciendo la autoestima

Aprovechamiento de fortalezas

20. Miedo a defraudar a los demás

Fortalecer la autoestima

Toma de decisiones

Identificación de fortalezas

21. De acuerdo con el siguiente cuadro, marque el grado de importancia que usted percibe como las competencias blandas ayudan a gestionar los miedos para emprender. Siendo 1: Nada de acuerdo, 2: Algo de acuerdo, 3: Bastante de acuerdo, 4: Muy de acuerdo, 5: Totalmente de acuerdo.

1	2	3	4	5
Nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo

Habilidad Blanda		Calificación				
1	Imaginación	1	2	3	4	5
2	Comunicación Adecuada	1	2	3	4	5
3	Arrojo para solucionar problemas	1	2	3	4	5
4	Fortaleza	1	2	3	4	5
5	Comprender y saber escuchar	1	2	3	4	5
6	Tener persistencia	1	2	3	4	5
7	Capacidad para ajustarse a cualquier situación	1	2	3	4	5
8	Habilidades incorporarme en los cambios tecnológicos	1	2	3	4	5
9	Habilidad para decir las cosas de manera adecuada	1	2	3	4	5
10	Capacidad para influir en los demás	1	2	3	4	5
11	Constancia en lo que inicio	1	2	3	4	5

Habilidad Blanda		Calificación				
12	Con iniciativa y generador de cambios	1	2	3	4	5
13	Comprender las necesidades del otro y mejorar la expectativa	1	2	3	4	5
14	Capacidad para prevenir la tensión y la confrontación	1	2	3	4	5

Nota: Elaboración propia

22. ¿Qué necesita usted para poner en marcha su idea de emprendimiento?

Recursos económicos

Automotivación

Superar o mitigar los miedos

Auto -liderazgo

Desarrollo del pensamiento creativo

23. ¿Cuál es su motivación para emprender?

Poder manejar su tiempo

Hacer algo que le gusta

Proyectarme profesionalmente

Ganar dinero

Liderazgo

Reto – metas

Reconocimiento

Muchas gracias por sus respuestas.