



## Región de líderes emprendedores

Ronald Suriano  
*El Salvador*



*La historia de Centroamérica me motiva a pensar que podemos lograr todo aquello que nos proponemos; cómo lo fue la independencia de España en 1821, que no necesitó armas, para hacer valer el derecho de la libertad e independencia. La actitud y aptitud emprendedora que nuestros líderes tuvieron en el pasado, es lo que me llena de esperanza para visualizar la región que quiero y narro en este artículo.*

\* \* \*

Los emprendedores tenemos una fuerza interior que nos permite lograr lo que nos proponemos, esa fuerza es muy necesaria sobre todo en los momentos bajos del emprendimiento, en donde mantenernos motivados para continuar es tan crucial para no abandonarlo. Desde mi punto de vista como emprendedor, empresario, estudiante y docente de la disciplina del emprendimiento, he llegado a diferenciar tres factores claves al momento de emprender: "ser, hacer y tener". Factores que se encuentran relacionados, de manera tal que no es posible prescindir de uno de ellos, ya que inherentemente uno me lleva al otro.

Te invito a pensar en ese proyecto que estuvo mucho tiempo dando vueltas en tu cabeza, o que a lo mejor llevas unos días evaluando si lo pones en marcha. Si te preguntase: ¿Para qué deseas desarrollar ese emprendimiento? ¿Cuál sería tú respuesta? Si tu respuesta es porque al tenerlo desarrollado me hará sentir alguien diferente al que soy ahora, el factor predominante inicial para ti es el ser.

Debes de crear una imagen futura del proyecto para que te motive tanto que ante las dificultades puedas retomar fuerza para verte con ese emprendimiento exitoso. Los emprendedores que tienen como factor principal el ser son emprendedores muy apasionados e influyentes, logrando que los cercanos a él se le sumen, y visualizan en el ahora lo que podría llegar a ser el proyecto del mañana. Un ejemplo muy claro son nuestros héroes de la independencia de Centroamérica, que se visualizaron 10 años antes como una región libre, logrando esto un 15 de septiembre de 1821.

Si volvemos a la pregunta ¿para qué deseas desarrollar ese emprendimiento? Y tú respuesta es: para hacer las cosas diferentes, permitirme crecer, tener nuevas y mejores experiencias de trabajo, el factor predominante será el hacer. Donde la fuerza para desarrollar el proyecto será la preparación que hayas tenido, la cual ayudará a confiar en que todo marchará muy bien. Es el tipo de emprendedor metódico, analítico y muy disciplinado en lo que desarrolla. Quien antes de iniciar el emprendimiento tiene clara la misión y visión de trabajo. Un ejemplo de los emprendedores que tienen como factor principal el hacer, son nuestros líderes empresariales de la región quienes con mucha disciplina y trabajo generan fuentes de empleo y fomentan el desarrollo.

Para los emprendedores que tienen como factor principal el tener, son emprendedores que necesitan lograr victorias cortas. Son aquellos que deben de comprobar que el emprendimiento es lo que ellos esperan para generar la motivación suficiente para continuar con el proyecto. Su principal característica, es que son muy concienzudos y cautos para tomar las decisiones y cuando están convencidos de que es posible hacerlo lo hacen. Un ejemplo de ello somos nosotros los jóvenes quienes necesitamos tener esas victorias rápidas y que nos impulsen a continuar con la siguiente meta.

Después de identificar cuál es el factor inicial predominante de la persona con un emprendimiento, es muy importante tener una foto del futuro que deseo, al tener desarrollado mi proyecto. Esto me permitirá saber hacia a donde voy con lo que estoy haciendo, es como cuando estoy planeando mis vacaciones más esperadas del año, lo primero que hago es ver fotos del lugar donde espero llegar (muchas veces se hace con anticipación de hasta un año) esas imágenes se vuelven las imágenes magnéticas en mi mente, que me motivará a luchar por lograrlo.

Esto es algo tan utilizado por los más grandes emprendedores y líderes del pasado, que resulta vital poder compartirlo por este medio con los emprendedores y líderes del futuro de nuestra región. Cuando al empresario Henry Ford se le planteó el reto de construir un coche que fuese más rápido que el que existía en la época (que era halado por caballos) y además que fuese accesible (en cuanto a precio) para todos; su visión fue diferente a la de los demás que podrían haber pensado en agregarle más caballos al coche; pero él como emprendedor motivado por el hacer, vio lo que pasaba en su entorno y descubrió la maravilla del motor, lo que le permitió crear su máxima obra maestra: Ford T.

Nuestro pasado en la región centroamericana nos muestra cómo los líderes del ayer también tuvieron la imagen de la región del futuro. Una Centroamérica libre e independiente, que fue para nuestros héroes la imagen magnética del futuro deseado, hasta que lo lograron.

En el presente, a nosotros nos corresponde como territorio hacer nuestra imagen magnética del futuro deseado para Centroamérica, una imagen que lleve consigo lo mejor de la región y que incluya a todos, desde los que no tienen una ración de comida en sus mesas, hasta aquellos que tuvieron que emigrar de su país para encontrar lo que no tenían en la tierra que los vio nacer; para alcanzar la imagen de una Centroamérica unida, próspera y libre.

Al escuchar a compatriotas preguntarse: ¿Por qué razón el país no logra el desarrollo que otros países tienen?, ¿Por qué los centroamericanos somos la región de las Américas con más precariedad y pobreza?, ¿Por qué la migración es el sueño de los jóvenes en la región? Puedo concluir que están haciendo las preguntas equivocadas que no los llevarán a la respuesta que se desea para solucionar los problemas. Con ese tipo de preguntas llegamos a respuestas que nos estancan, que nos limitan y que hacen seguir repitiendo nuestro pasado en el presente, sin la posibilidad de visualizar un mejor futuro.

Una de las experiencias y aprendizajes que valoro más en mi vida es el hacer las preguntas adecuadas para encontrar las respuestas que quiero. El científico y premio Nobel de física de 1921, Albert Einstein, decía que: "Para encontrar la solución a un problema, paso el 90% del tiempo formulando la pregunta que

me lleve a la respuesta deseada". Como joven líder de la región debo saber, ¿qué es lo que quiero? Y ¿qué es lo que no quiero de mi ciudad, país y la región centroamericana?, para que con las respuestas que obtenga de esas preguntas pueda elaborar las preguntas indicadas a los tomadores de decisión de mi ciudad, país y región.

Somos centroamericanos y debemos hacernos preguntas poderosas, esas preguntas que activen en nuestro cerebro los circuitos neuronales necesarios para generar cambios en nuestras naciones, cambios que sean el preámbulo de lo que todos deseamos ver en la región los próximos cinco o diez años. Pasemos de las preguntas que buscan culpables a las preguntas que generan acción, los ¿por qué?, ¿quién fue? ¿quién hizo?, solo nos limitan a encontrar las posibles soluciones reales a los verdaderos problemas que nos urge solucionar.

Una mirada apreciativa a lo que nos rodea nos permitirá ver las múltiples soluciones que podemos encontrar a nuestra realidad. Ser positivos tiene una consecuencia muy similar al efecto heliotrópico de las plantas, que giran en dirección del sol durante el día. Cuando somos positivos atraemos a nosotros la actitud necesaria para cocrear una nueva realidad desde la perspectiva de que todo se puede mejorar, sin dejarnos afectar por decisiones del pasado que han llevado a la región a tener los índices de desarrollo actual y nos permitan generar cambios positivos que nos acerquen a la realidad deseada.

Somos una región que tiene como fortaleza la juventud de sus habitantes, la sabiduría de sus ancianos y la visión de unidad de sus naciones. Ahora es el momento de resurgir con la actitud y aptitud de todo emprendedor, incansable en su camino al éxito, donde la visión y rumbo están claramente definidos y planteados con pasos precisos, claros y firmes.

Si en este momento tomamos a un ciudadano de cada país centroamericano y le preguntamos ¿cómo vemos la región centroamericana en 5 años? Yo creo que su respuesta sería: veo la misma región que he visto desde que nací, una región en donde los países trabajan de forma independiente y que lo más cercano a una integración que podemos tener es el SICA conformado por la Reunión de Presidentes, Consejo de Ministros, Secretaría General del SICA, PARLACEN, Corte Centroamericana de Justicia entre sus principales órganos, así como las diferentes Instancias Sectoriales que permiten un trabajo multidimensional para el desarrollo de la región.

Ahora quiero preguntarte a ti que has leído con atención este libro ¿Qué cosas podrías hacer tú para cambiar la realidad de tu ciudad, país y región? Creo que se vienen a ti muchas ideas de cómo podrías impactar positivamente en tu región, y esto es porque la pregunta ha permitido que veas lo positivo del presente para cambiar lo malo del pasado y que puedes mejorar.

La generación que viene me da la oportunidad como un joven líder de la región de motivar e influir en los lectores para que haga cada uno su parte y visualice realidades futuras en el presente para que podamos desarrollar planes y acciones que nos permitan alcanzar lo que deseamos. Es el momento de tomar decisiones de la región que deseamos ver en 5 y 10 años, este libro es la muestra de la región que viene en los próximos años. Es la visión de diferentes líderes que ya estamos trabajando en nuestros territorios para generar cambios positivos en el país y toda Centroamérica.

Mi experiencia como emprendedor la describo como única. Una etapa en la que recibí todo el apoyo de mi familia en todas las facetas de mi emprendimiento, desde los inicios con ventas de 25 centavos de dólar hasta superar metas por encima de los 25,000 dólares. Algo importante de resaltar en esta faceta de ventas es que la satisfacción de mi primera venta no estuvo relacionada con el monto sino con satisfacción de poder “ser” un empresario, ya que como emprendedor mi factor principal fue el “ser”, el cual me permitió “hacer” y eso me generó el “tener”. Aquel salvadoreño de 17 años que logró vencer el miedo de estudiar y tener un negocio propio logró verse por un momento como siempre se había soñado, un empresario de El Salvador.

El joven de 17 años que se sintió y actuó siempre como empresario, proviene de una familia liderada por una mujer que con mucho esfuerzo y trabajo educó a sus tres hijos con principios y valores. La líder de la casa fue alguien que tuvo que sacrificar muchas cosas con la única meta de sacar adelante a sus hijos; siendo una de ellas el salir del oriente del país, dejar su zona de confort para ir a la capital a buscar nuevas y mejores opciones de vida.

La historia de superación de mi mamá es la historia de las mujeres emprendedoras de la región con muchos factores en común siendo el más frecuente en estas, el amor a la familia. Viviendo en un país en medio de una guerra civil y con desastres naturales como el terremoto de 1986, hicieron que ella tomará decisiones que muchos centroamericanos aún la consideran como la única alternativa a su realidad y decidió emigrar a los Estados Unidos, dejando a sus hijos para buscar un mejor futuro.

El futuro que ella visualizó para su familia no estaría en Estados Unidos, ya que fue deportada, pero eso no le borró su imagen magnética del futuro deseado. Con los recursos que tenía a su alcance comenzó a trabajar por cuenta propia, así como el 99.4% de las unidades económicas de El Salvador, según datos de la de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (La Prensa Gráfica, 2015). La constancia y disciplina en las finanzas lograron hacer que sus hijos pudiesen estudiar y salir graduados de la universidad, sueño que tenía desde que salió de su casa en el oriente del país y ahora puede disfrutar de lo que en el pasado solo era una imagen en su cabeza.

Después de contar brevemente la historia de quien ha sido para mí, un ejemplo de mujer líder empoderada y emprendedora; te invito a que busques cual es el factor que te permitirá tener la fuerza necesaria para que tu emprendimiento pueda ser exitoso, así mismo te invito a que puedas visualizar la realidad que deseas vivir en el futuro con una imagen magnética. Esa realidad que solo tú puedes describir y dibujar, para que con eso logres hacerte las preguntas indicadas, que te permitan encontrar las respuestas que andas buscando para ser un triunfador en lo que te propongas.

Como coach comienzo cada una de mis sesiones conociendo al cliente, indagando poco a poco en lo que desea mejorar para así encuadrar y definir exactamente el problema. Pasando a un contexto más específico, hablando de la región centroamericana, partimos de que ya tenemos claramente identificadas las áreas que se deben mejorar. Ahora me permitiré hacer el plan de acción para tener la región que deseamos, esa región en donde sus habitantes se sientan seguros, felices y con lo necesario para autorealizarse. Esa región que aspira unir a las Américas más allá de lo geográfico, considerando también su desarrollo educativo, económico y político.

Para describir de mejor manera la región que visualizo, haré una analogía de Centroamérica como un vehículo. Ese vehículo nos permite movernos de un punto A (ahora) hacia un punto B (2030), pero para llegar al lugar de destino primero debemos de saber si el vehículo cuenta con todo lo necesario para el viaje. El vehículo tiene un motor potente (jóvenes), que sí se sabe manejar, se puede desarrollar de tal manera que logre desempeñarse en óptimas condiciones en este viaje, así como en los próximos que emprenda. El combustible (Motivación/Ser-Hacer-Tener) es suficiente como para llegar a la estación de servicio Reunión de Presidentes del SICA) y verificar su funcionamiento general cada 5,000 km. Antes de iniciar el viaje, la dirección del vehículo se ajustó y se alinearon sus llantas (ODS).

Como todo proceso de aprendizaje, para manejar este vehículo es preciso ser vulnerables al cambio y muy receptivos al aprendizaje. Es ahí donde vamos a recurrir al proceso de aprendizaje según el psicólogo Abraham Maslow (Emowe, s.f.), quien lo define en 4 etapas; la primera: incompetencia inconsciente; la segunda: incompetencia consciente; la tercera: competencia consciente y la cuarta etapa: competencia inconsciente. Como estamos siendo vulnerables al cambio vamos a pedir ayuda a los expertos del SICA a través del Centro Regional de Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa CENPROMYPE para que nos enseñen a manejar el vehículo.

Como tripulantes del vehículo debemos saber que este debe ser conducido por personas con las competencias necesarias y conscientes de la responsabilidad que llevan.

Es probable que durante el viaje pasen diferentes experiencias las cuales debemos saber canalizar como líderes y emprendedores. Muchas de ellas nos podrán retar a crear y diseñar nuevas teorías, modelos y competencias las que permitirán desarrollar aun más el motor del vehículo y a prepararlo para próximos viajes. Dentro del vehículo, cada uno de nosotros tiene la libertad de desempeñar el papel para el que se ha preparado, en donde puede ir como viajero, como parte de la tripulación o como conductor. Es responsabilidad de cada uno de nosotros el prepararnos cada día más para que la experiencia del viaje tenga suficiente riqueza que permita ser aprovechada.

Será grato ir en este viaje contigo, espero me acompañes a cocrear la región que viene.

---

### **Referencias:**

Emowe. (s.f.). Etapas del proceso de aprendizaje según Maslow. Emowe.com. Disponible en: <https://emowe.com/etapas-proceso-aprendizaje-maslow/#t-1616265455656>

La Prensa Gráfica. (2015, 23 de mayo). El 99% de las empresas en el país es mype. Disponible en: <https://www.laprensagrafica.com/economia/El-99--de-las-empresas-en-el-pais-es-mype-20150523-0082.html>