



MARUJATZ

Carnivals Party accessories
& experiencies

Emprendiendo con motivo y desarrollando visión empresarial

Por: **Bernardo Guerrero**
Catedrático de la Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas
Licenciado en Administración de Empresas



Existen muchas definiciones de "emprendedor", para el Diccionario de la Real Academia Española, significa que emprende con resolución acciones dificultosas. Sin embargo, en inglés la palabra "Entrepreneur" es sinónimo de empresario. - Ambas definiciones son una, dependiendo del autor podemos enumerar muchas más.

Lo mismo sucede con el motivo para emprender, podemos encontrar desde el emprendedor por subsistencia, por oportunidad, entre otras.

Sin embargo existen dos condiciones fundamentales para que un emprendedor tenga éxito:

1. Su motivación para emprender.

Fernando Trias de Bes, en su obra el " El Libro negro del emprendedor", explica que existen 14 factores críticos de fracaso en los emprendedores, y en su FCF número Uno, explica claramente que el problema de los emprendedores es " tener un motivo y no una motivación".

He escuchado a muchas personas expertas en el tema decir que lo más importante es tener una idea de negocio y que esa es la base para poder tener éxito en un negocio emprendedor. En esta obra Trias expone 14 motivos lamentables por los que un emprendedor comienza su negocio:

1. Estar desempleado y tener que salir adelante
2. Odiar a su jefe
3. Odiar a la empresa para la que trabaja
4. Querer no depender de un jefe
5. Poder manejar su vida profesional y personal
6. Independencia de horario
7. Independencia de días de vacación
8. Ganar más dinero como un auto empleado
9. Querer recuperar el patrimonio de la familia (Sucesión)
10. Demostrar a los demás
11. Demostrar a si mismo
12. Hacerse rico en un santiamén
13. Demostrar algo a sus padres
14. Contribuir al desarrollo del país
15. Dedicarse a algo que le gusta, que como empleado no podría.

Trias nos explica en su libro que las posibilidades de éxito son proporcionalmente directas con el motivo del emprendimiento, el motivo por lamentable que sea es siempre un detonante, una causa para poder emprender. Sin embargo, la motivación tiene que ver con la ilusión de emprender, con las ganas, con el deseo de que ese sea su modo de vida... Entonces en conclusión **EMPRENDER CON UN MOTIVO SIN UNA MOTIVACION es sinónimo de fracaso.**

2. Visión empresarial

Cuántas veces hemos dicho, no es posible si solo tiene apenas Noveno grado y logro un negocio, bueno tiene que ver con tener visión empresarial. Sin embargo, la visión empresarial es el resultado de muchas experiencias y de lograr documentar estas experiencias.

Documentar estas experiencias permitirá que las personas que emprenden algo, logren saber los resultados y así poder mantener un alineamiento entre el negocio, el mercado y los empleados. A medida que la empresa no documenta, la visión va perdiendo el valor inicial que el emprendedor logro impregnar.

El éxito de un emprendedor en su visión empresarial radica en la capacidad que tenga para lograr en corto y mediano plazo las metas que se presentan a continuación:

- Ser la base de cómo se desarrolla la forma de hacer el negocio, cuál será su definición clara del negocio, por lo menos en los primeros cinco años
- Lograr plantear objetivos a mediano plazo
- Ser referente en la toma de decisiones de la empresa
- Ser la memoria histórica referente de la empresa y del negocio
- Lograr crear una cultura organizacional de la empresa





Cuando se pregunta qué es lo necesario para crear un negocio, la mayoría responde que es dinero, sin embargo si fuera esa la condición indispensable, no existirían empresas cuyo origen no es ese valioso recurso. Al revisar su historia la mayoría de estas empresas han ido creando su propia visión a partir de un fundador hasta llegar a convertirse en empresas formales y con grandes éxitos, factor común una buena Visión empresarial.

Una persona emprendedora que ha logrado establecerse a partir de estas dos condiciones: Motivo y motivación para emprender su negocio es MARUJATZ Carnivals Party accessories & experiencias. De hecho su motivación la podemos percibir en la entrevista que presentamos a continuación y cuando su fundadora afirma en un artículo periodístico presentado en su página web:

"Cada sombrero es como un hijo, los hago con amor y dedicación para crear de ellos algo sensacional"

Sin embargo este año, Maru Flores decide pasar de Marujatz, como persona natural a una empresa Marujatz S:A de C.V, porque ve la necesidad después de 10 años de perpetuar su negocio, exportar su concepto a mercados como Guatemala. Definitivamente su visión empresarial le ha permitido ver más allá de simplemente tener una motivación fuerte si no de llevar su negocio emprendedor a crear una empresa.

A continuación presentamos la entrevista -Maru ¿Quién eres y qué hacías profesionalmente antes de decidir emprender? Cual fue el motivo, y cuál fue la motivación?

Mi nombre es María Eugenia Flores, pero toda la gente me conoce como Maru Flores. Inicie esta aventura de emprender una nueva empresa hace más de 10 años mientras aún era estudiante en la universidad. Desde que tenía 6 años de edad le decía a mi mami que yo iba ser mi propia jefa, sin entender muy bien que significaba esto. Siempre me ha motivado diseñar cosas, lo traigo en mi ADN mis

tíos abuelos son pintores, arquitectos y mi abuelita y tía abuela confeccionaba vestidos de novia. Cada vez que yo entraba al taller de mi abuelita me encantaba jugar con las lentejuelas, pedrería que tenía cerca de su máquina de coser.

-Tenías o tienes algún referente a quién admires dentro del mundo de los negocios?

Admiro a las personas que han ido creciendo con sus empresas, pues la conocen como la palma de su mano. Conocen y empatizan con los empleados a la hora de exigirles que alcancen metas, producen más rápido. Los que son líderes que a la hora de trabajar forman parte del equipo entero, el que se ensucia las manos para sacar adelante la empresa.

Admiro mucho a mi hermano, Carlos Flores. Él me ha enseñado a ser una persona constante, honrada, responsable, disciplinada, persistente y no tenerle miedo a ningún desafío. También admiro mucho a mi mami, ella es una mujer fuerte que me ha enseñado que si una puerta se me cierra y es la que quiero; pues encontrar la forma de romperla, botarla o quebrarla hasta que entre por ella.

-¿Cómo descubres o de donde proviene e tu vocación?

Me gusta mucho ir a Museos me inspira mucho, también me gusta investigar de donde provienen los temas que a veces mis clientes desean. -¿Cómo y cuándo surgió la idea qué te impulsó a montar tu propia forma de negocio, como lo defines tu negocio , que vendes o comercializas.....

En el 2004 tuve la oportunidad de viajar a Japón y tener como profesora a Eiko Ishioka, la diseñadora de los trajes de Cirque du Soleil. Luego en Febrero de 2005, para la boda de mi hermano con mi cuñada Argentina, su familia trajo accesorios de fiestas llamados "cotillón" de allá. Fue al ver la reacción de los invitados que decidí tropicalizar la idea de diseñar accesorios. En lo que me diferencia, es en hacer accesorios personalizados para cada evento hechos a mano, únicos y muy coloridos.

Desde pequeña quise tener mi propio negocio. Fue después de la boda de mi hermano que decidí crear mi empresa Marujatz y diseñar accesorios para fiesta. Mis clientes son personas que quieren celebrar cualquier evento como cumpleaños, bodas, despedidas de solteras, piñatas, eventos corporativos.

-¿Cómo fue el proceso de creación? ¿Qué has aprendido de ese proceso?

El proceso de crear mi empresa no ha sido fácil. He aprendido a ser una persona constante, trabajadora y fuerte. Es difícil al principio pues las puertas a los jóvenes empresarios no se abren fácilmente, pues hay que ganarse el derecho de piso. Este derecho solo puede ser ganado con el trabajo fuerte y el ser constante, pues es la única carta de presentación que vale.

-¿Qué obstáculos, miedos, frustraciones, inconvenientes has tenido que afrontar y cómo los has superado en todo este tiempo que llevas emprendiendo?

Algunos de los obstáculos que he tenido que ir afrontando es ir creando un producto que no existía anteriormente en El Salvador y ponerlo de moda. Ya que en mis inicios era un producto nuevo, al iniciar a trabajar con empresas grandes no tenían la confianza en nosotros. Creo que en el país no existe la confianza hacia nuevos emprendedores. También al ser un producto nuevo y diferente, siempre es difícil recibir apoyo de ciertas entidades. Después de varios años de trabajo y constancia, se ha podido ir estableciendo un nombre y generar confianza entre los empresarios y clientes.

-¿Qué ventajas e inconvenientes encuentras en trabajar para uno mismo, es decir, en ser tu propio jefe?

En lo personal solo encuentro ventajas, no hay satisfacción más grande que dedicarse a hacer lo que a uno le apasiona. Uno tiene que ser sumamente disciplinado y constante para emprender su propio negocio.

-¿Cómo encuentras el equilibrio entre vida personal y profesional?

Encontrar ese equilibrio es mi meta de cada año, pues debido al rubro de mi trabajo a veces me cuesta un poco encontrar tiempo libre.

-¿Quién o quienes te han ayudado a seguir avanzando?

Mi familia fueron las primeras personas que me ayudaron desde mi inicio. Sin su apoyo nada de lo que me ha sucedido en estos últimos 10 años fuera posible. También he tenido la dicha de contar con la ayuda de varios mentores, consultores que siempre busco a la hora de tomar decisiones importantes. Son personas de las cuales confío plenamente, me conocen bien y conocen mi empresa.

-¿Quién conforma tu equipo de trabajo actualmente?

Mi equipo está conformado por 7 personas, las cuales 3 han estado conmigo desde el inicio.

-¿Qué opinas del posicionamiento digital web, blogs, redes sociales, videos...?

Creo que es indispensable para que una empresa pueda crecer. Mi objetivo en Marujatz es convertirnos en la opción de compra de accesorios de carnaval alrededor del mundo y esto solamente puede ser hecho apoyándonos con estas herramientas.

-¿Qué retos tienes ya presentes en mente para afrontar en tu negocio, es decir, tus proyectos de futuro?

Algunos de los retos a futuro que como empresa enfrentaremos son:

- Al expandirnos, lograr incorporar nuestros productos en mercados ajenos al de nosotros y así conquistar estos mercados.
- Lograr que otros países les guste y compren nuestros productos.
- Lograr satisfacer los gustos de clientes en otros mercados
- Llegar a tener la capacidad de producción para satisfacer y abastecer los mercados.
- Encontrar personal comprometido y responsable con la empresa.
- Esperamos que el clima de la exportación desde El Salvador sea amigable para que la empresa vaya creciendo.

-¿Qué habilidades o competencias crees que debe entrenar un emprendedor?

Un emprendedor tiene que saber que no se la tiene fácil, hay mucho que trabajar, se trabaja el doble, hay que ser disciplinado, constante e irse acoplando a las nuevas tecnologías para no ser obsoleto.

-¿Cuál crees que es la clave para tener éxito como emprendedor?

Creo que la única clave del éxito es trabajar duro para llegar a "tenerlo", no hay ninguna otra forma de cómo lograrlo. También es importante rodearse de personas que lo quieran BIEN a uno y lo quieran ver triunfar, ser disciplinado y constante es bien importante.

-¿Alguna cita preferida?

"GO BIG OR GO HOME!"

-¿Qué consejo le darías a alguien que está pensando crear su propia empresa?

Lo más importante es que entiendan que por tener una empresa propia, las cosas no se hacen más fáciles. Al contrario hay que trabajar el doble. Es bien importante que a las personas les guste y les apasionen lo que hacen, a mí me encanta lo que hago y eso ha sido en parte el éxito de mi negocio. Además hay que saber organizarse y saber priorizar, el éxito no viene de la noche a la mañana hay que ser constante y por último ser un buen líder y comprometerse con los empleados en el cumplimiento de las metas.