

La historia de fracaso detrás de cuatro emprendedores colombianos exitosos

Antes de que cuatro emprendedores colombianos alcanzaran el éxito en sus respectivos sectores, tuvieron que asumir un sinnúmero de dificultades y tomar decisiones determinantes para recomponer el camino.



Dinero les preguntó a cuatro emprendedores colombianos qué lección aprendieron del fracaso. Foto: Bloomberg Foto: Bloomberg

El fracaso es una de las piezas esenciales en la carrera de todos los emprendedores. Sin embargo, el mercado colombiano no es muy tolerante con aquellos que caen en el intento pues solo el 55% de las 'startups' sobrevive al primer año de operaciones.

¿Qué puede aprenderse de las dificultades? Para comprender este fenómeno **Dinero** decidió preguntarles a varios emprendedores colombianos qué tan importante ha sido el fracaso en su carrera y si conocen alguna fórmula para reponerse.

Lea también: Claves para presentar un proyecto de emprendimiento ante inversionistas

“Hay que ver el fracaso como una oportunidad”

Santiago Pineda estuvo enfocado por más de cinco años en StartBull, **una plataforma tecnológica que llegó a tener más de 50.000 usuarios activos mensualmente.**

Todo iba bien hasta que entendió que la empresa no tenía un modelo de negocio claro y por ello tuvo que enfrentar una lucha legal con un competidor. **Este hecho afectó la relación con sus clientes y finalmente lo obligó a cerrar el negocio.**

“Cuando estás convencido de que tu idea o empresa va a generar un cambio para la vida de otras personas y la tuya, y de un día para otro esto se derrumba, **es un golpe emocional muy fuerte**”, recordó Pineda.

Fuente: <http://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/historias-de-fracaso-de-emprendedores-reconocidos-en-colombia-2016/221232>

A pesar de ese duro momento, el emprendedor no se dio por vencido y por ello se lanzó de lleno a Mensajeros Urbanos, **una aplicación que conecta a los usuarios con una red de profesionales en llevar productos puerta a puerta.**

De la experiencia de fracaso el empresario comprendió que es necesario estar **“muy pendiente de los riesgos que existen en la empresa y mitigarlos inmediatamente”**.

Las claves médicas de 1DOC3

Para los encargados de la plataforma de preguntas y respuestas médicas 1DOC3 tampoco fue fácil comenzar, pues había que **convencer a los primeros clientes para ganar confianza y mantener la sostenibilidad económica del negocio.**

El directivo reconoció que gracias a los errores que cometieron en los comienzos, **lograron darle la vuelta al modelo de negocio y encontrar una fórmula que generara mayor impacto en el mercado.**

Y sí que lo han logrado, pues a la fecha han orientado a unas 6,5 millones de personas en temas médicos, en países como Colombia, México, Venezuela, Ecuador y Estados Unidos.

“Nunca se pensó en terminar el proyecto, sin embargo, en algunas ocasiones en las que los cierres comerciales no se daban a la velocidad que esperábamos, sí se generó mucho estrés”, relató el emprendedor.

Cardona también se refirió al difícil camino que tiene que afrontar un empresario joven, al explicar que la carrera de emprendimiento está guiada por una presión social y familiar muy “grande”. En Colombia **“nos enseñan a conformarnos con poco y apuntarle a lo más fijo. El emprendimiento es todo lo contrario”**, concluyó.

“Emprender es una aventura, una montaña rusa”

Una de la startups colombianas que ha desafiado todos los preceptos es Usetime, una plataforma que facilita la gestión local y remota de la productividad en las empresas.

Para la directora ejecutiva de la compañía, Alexandra Gamarra, **el emprendimiento es “una aventura” que se puede comparar con la sensación de ir en una montaña rusa.**

El **“fracaso es parte del camino al éxito, pues no solo te reta a levantarte con más fuerza sino que te saca de tu zona de confort**, que es el combustible para hacer cosas que no harías si todo estuviera bajo control”.

Sin embargo, argumenta que **“en Colombia no hay ningún tipo de apoyo a los emprendedores que fracasan”**, puesto que **“las personas que están detrás de las políticas de fomento desconocen la problemática real”**.

“Algunos fondos ofrecen capital semilla y después hay un largo ‘valle de la muerte’ hasta llegar a los fondos de inversión. **Son muy pocos los emprendimientos que llegan con vida**”, añade.

Y es que a pesar de Usetime se ha consolidado en el mercado colombiano, en los primeros años tuvo que afrontar varias dificultades externas. Entre ellas, **la falta de apropiación de herramientas tecnológicas al interior de las empresas y, por supuesto, la escasez de capital**.

“La persistencia es la clave del éxito”, precisó la emprendedora, al afirmar que la carga emocional derivada del fracaso “puede ser usada como combustible para sacar adelante otro proyecto”.

“Vivimos en una sociedad orientada en el presente”

Escoger al personal idóneo, forjar una cultura de trabajo en equipo y cambiar la mentalidad de sus miembros, **fueron algunos de los retos que asumió la compañía de base tecnológica Kindery en sus comienzos**.

Así lo explicó en una entrevista concedida a **Dinero** el director ejecutivo de Kindery, Juan Felipe Salcedo, quien aceptó que en **“varias ocasiones” pensó en desistir de la idea de emprender porque “el rumbo no era claro”**.

La compañía, dedicada a crear soluciones digitales pedagógicas para los niños, salió a flote gracias al apoyo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el programa Apps.co, Rutan N, la aceleradora Wayra, Bancolombia y Ventures.

De los errores iniciales los encargados de la empresa comprendieron que es trascendental identificar “lo esencial de tu proyecto y hacerlo brillar”. También se estrellaron contra la realidad pues reafirmaron que “vivimos en una sociedad orientada en el presente, tendemos a juzgar mucho y nos olvidamos que el fracaso es la forma en la que se aprende”, concluyó Salcedo.