

El emprendimiento y crecimiento personal en tiempos de post pandemia

El presente informe tendrá como contenido la definición de ambas acciones como lo son el emprendimiento y el crecimiento personal, informando así cómo es que varios empleos se vieron afectados tras la llegada del virus, covid 19, generando así el emprendimiento propio. Veremos ciertos casos de Ecuador.

Para el año 2019 todos los empleos estaban en constante funcionamiento, la situación económica en el país era normal, siempre el emprendimiento ha existido ya que son personas que al no encontrar empleo sea por equis motivo se dedican a crecer por ellos mismos. En diciembre del mismo año se dio a conocer este virus que poco después es llamada pandemia mundial.

La pandemia trajo varias consecuencias, una de las más importantes es que todos los países entraron en cuarentena, los trabajos ya no eran en forma presencial sino por teletrabajo, pero al ver que no había un salario mensual como años pasados, las personas optaron por emprender y así generar ingresos a sus hogares.

¿A qué llamamos emprendimiento?

Pues bien, el emprendimiento es un negocio a pequeña escala que brinda ya sea un bien o un servicio determinado, esperando

tener un fin lucrativo. Aquí viene la palabra emprendedor, que es aquella persona que tiene un conocimiento, la habilidad de producir x bien, en nuestro país la mayoría son artesanos brindan su bien artesanal, también la producción de mermelada casera o peluquería a domicilio.

Muchos emprendimientos se dieron a conocer, tuvieron buenas ventas, aumentaban sus clientes, comunicándose por redes sociales, las mismas que promocionaban sus productos o servicios. Fue el caso de la tienda online Dreamshop, un microemprendimiento que se dedica a la venta de ropa y accesorios para damas (jeans, chaquetas, blusas, zapatos). Es importante aclarar que al momento de ofrecer estos productos cualesquiera debía ser llegado con medidas de bioseguridad que hasta ahora se sigue realizando con el fin de cuidar nuestra salud.

Y ¿por qué crecimiento personal? Esto hace referencia a la serie de actividades que aportan al ser humano, como el descubrimiento de nuevas oportunidades, ayuda a descubrirse y mejorándose a sí mismos. Va de la mano con impulsar el desarrollo de sus propios potenciales, capacidades, habilidades personales.



DATOS CURIOSOS.

- Muchos dicen que sin tiempos de crisis no hay evolución posible, pero es ahí cuando en estos momentos difíciles es cuando nuestro cerebro produce más y mejores ideas, es por eso que hay que alejar estas emociones negativas para así surgir a lo positivo.
- La crisis supone un momento conjunto rural de cambios y evolución, pero la evolución sólo depende de nosotros, es donde debemos de emprender nuevos proyectos y no estancarnos en el camino.
- Tanto los emprendimientos y negocios pasan por momentos difíciles pero la mejor manera de sobrevivir a esto es insistiendo lo constante y enfocar la pasión por lo que hacen.
- La regla número uno del emprendimiento es “ser haciendo lo que amamos”. Lo que se refiere es que en nuestros productos o servicios se tiene que ver reflejado el amor

por nuestro trabajo.

- Para un emprendimiento hay que saber cuáles son nuestros objetivos y ponerlos en práctica, las cosas más importantes es atraer a los clientes, tener un método de trabajo, cuidar la imagen del emprendimiento y qué mensaje desea transmitir a través del diseño de la marca o logotipo.
- Los tiempos de crisis son los mejores para impulsarnos como mejores personas y por ende mejores emprendedores.

Sugerencias para un emprendimiento.

- Estar atentos a las ideas que nos envía nuestro cerebro.
- Mirar qué y cómo hacen para triunfar los que consideramos triunfadores.
- SER haciendo lo que amas.
- Accionar. Ninguna idea, por más brillante que sea, se ejecuta por sí misma.
- Mantener la coherencia entre lo que somos y ofrecemos como personas y empresa.
- Si miras al lado, fíjate en los métodos de trabajo del otro. No husmees para lamentarte.
- Y no lo olvides: los mejores proyectos van de la mano con el amor por lo que se hace.

Sección de opiniones.

Tener un emprendimiento nos hace evolucionar interna y externamente como persona, es cierto que nos genera ingresos personales, pero es cuestión de cada quién cómo administrar su dinero. Todo producto o servicio debe de ser muy bien

atendido, manteniendo en cuenta que existe la competencia, ninguna competencia es mala siempre y cuando sea leal, más bien esto nos genera motivación a crecer con nuestro propio negocio.

Las personas que no tenían trabajo o tuvieron una reducción de sus ingresos, como consecuencia de la crisis provocada por la pandemia de covid-19, han encontrado en sus cocinas la salvación. En estos espacios, las personas han puesto en práctica las recetas que aprendieron de sus madres o abuelas. Otras se han apoyado en tutoriales de Internet.

CASOS EMPÍRICOS DE EMPRENDIMIENTOS TRÁS LA LLEGADA DE LA PANDEMIA.

Productos artesanales

En Manta está María José Zambrano, quien tiene arte en sus manos. Es diseñadora de joyas y parte de su equipo son amas de casa que trabajan desde sus hogares. “Son productos elaborados a mano, con materia prima de la provincia como por ejemplo tagua, marfil vegetal, grano de café tostado natural y también semillas”, precisó la emprendedora.

El abanico de productos es amplio. Tiene sombreros de paja toquilla, carteras, pulseras y accesorios de todo tipo. Ahora se encuentra trabajando en su nueva colección que saldrá en los próximos días para la temporada de fin de año. María José ha podido mantener su negocio, comercializando sus joyas a través de redes sociales, de WhatsApp y con el contacto

directo con sus clientas.

Venta sin contacto y mensajería en drones

Si utilizar un dron como medio de entrega de paquetería es novedoso, imagínese que además llegue personalizado con música y un mensaje de sus seres queridos. Esa es la idea de Carolina Mayorga, una joven emprendedora quiteña que le apostó a un proyecto que se estrena en el país tras quedarse sin trabajo. Proyecto que surge en tiempos duros de la pandemia donde 10 personas que compartieron esta idea son parte del proyecto.

Los drones llegarán con su mensaje y el regalo que usted elija entre las opciones que ya están determinadas -porque el peso no puede exceder los 150 gramos-, en las mejores condiciones porque son operados por profesionales. “Tenemos compañeros que trabajaban en aerolíneas y se quedaron sin trabajo, son pilotos profesionales que ahora son parte del equipo y son quienes operan el dron.” Carolina y su esposo enfocan sus esfuerzos en patentar esta idea que cada vez tiene mayor demanda. Sus precios son accesibles, considerando que existe también un servicio post venta. La emprendedora entrega un recuerdo al final que consiste en un video y fotos digitales. El precio oscila entre \$ 40 a \$ 70.

Las Monas

María del Carmen Salazar recurrió a esta iniciativa en abril pasado, se encontraba en el desempleo. Ella empezó preparando bolones, secos de carne y de camarón. Los pedidos los recibía con anticipación para organizar las entregas y prepararlos en

las mañanas. En esta actividad productiva colaboraban su esposo e hija de 12 años.

Inicialmente recibía 10 pedidos. Actualmente, ya suman 30 pedidos y en mayor volumen. Este crecimiento le permitió contratar a tres personas y abrir un local en Quito. En esto invirtió USD 9 000. “Mi sueño es tener una cadena de restaurantes”.

CONCLUSIÓN

La innovación es una parte muy fundamental que todo ser humano trae, la misma que hace que ideas brillantes salgan a flote, negocios se inicien de poco. El emprendimiento es una manera de sobrevivir económicamente, ya que se reactiva la economía en momentos de crisis. Esta situación económica ayuda en lo personal, a conocer las habilidades que poseemos, ver qué tanto podemos hacer por nosotros mismos y por los demás. La pandemia trajo mucho dolor a las familias, pero es la misma que también activó el desarrollo de negocios por necesidad.

Fuente:

<https://www.investig-arte.com/infografias/el-emprendimiento-y-crecimiento-personal-en-tiempos-de-post-pandemia/>