

Actitud y capacidad emprendedora

Índice

Actitud y capacidad emprendedora

1. Evaluación del potencial emprendedor.....	9
1.1. Conocimientos	11
1.2. Destrezas	12
1.3. Actitudes.....	13
1.4. Intereses y motivaciones	14
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.....	16
2.1. Variables comerciales y de marketing	17
2.2. Variables propias	18
2.3. Variables de la competencia.....	20
3. Empoderamiento.....	21
3.1. Concepto	22
3.2. Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje	23
3.3. La red personal y social	24

Actitud y capacidad emprendedora

Actitud y capacidad emprendedora

Actitud y capacidad emprendedora

1. Evaluación del potencial emprendedor

Ser emprendedor es principalmente una actitud vital.

Hay personas que trabajando por cuenta ajena muestran una actitud positiva, proactiva y de liderazgo, y hay otras que trabajando por cuenta propia no muestran este espíritu. Veamos una definición de ello.



Un **emprendedor** es una persona que ante la vida muestra una actitud de liderazgo y de acción. Ante todo es un ser humano que forja su propio destino haciendo aquello que verdaderamente quiere.

Los emprendedores poseen dos cosas en común:

- Un sueño.
- Una elevada capacidad de resistencia al fracaso.

Actitud y capacidad emprendedora

Veamos concretamente cada una de ellas:

UN SUEÑO

Al hablar de un sueño, nos referimos al deseo de hacer algo diferente, por sí mismo, algo que actúe como motor de cambio.

Una alta capacidad de resistencia al fracaso

En ella, el emprendedor no tira la toalla ante el primer tropiezo que se encuentre, mas bien todo lo contrario, y ve en el fracaso claves para progresar en su aprendizaje.



La palabra **emprender** significa desarrollar una actividad que va a suponer para el sujeto su medio de sustento económico en su vida.

Esta persona deberá mirarse internamente y responder sinceramente a tres preguntas básicas:

¿Soy una persona innovadora?
¿tengo algo diferente que ofrecer?

¿Tengo confianza en mí mismo y fuerza interior?

¿Poseo capacidad de aguante para superar las dificultades
y resistir ante los problemas que puedan surgir?

Enmarcándonos en la evaluación del potencial emprendedor, vamos a especificar los siguientes aspectos:



1.1. Conocimientos

El ser emprendedor tiene más que ver más con la actitud que los conocimientos, pero esto no significa que no sean necesarios ciertos conocimientos relacionados con el desarrollo personal y profesional.



Se necesitan **conocimientos** técnicos para poder manejar ciertas herramientas técnicas, por ejemplo, un plan de negocio o la contabilidad.

No obstante, lo **principal es saber liderar el desarrollo y crecimiento de la idea de negocio**.

Para todo lo demás, es mejor contar para ciertos temas con la ayuda de expertos, como personal jurídico, de marketing o de producción que puedan faciliten la tarea de iniciar y llevar adelante una empresa.

Por supuesto, si se tienen estudios se estará mejor preparado para la resolución de problemas y la puesta en marcha del negocio, pero no son imprescindibles, eso sí, la formación debe estar siempre.

Actitud y capacidad emprendedora

1.2. Destrezas

De entre todas las características que se le atribuyen al perfil emprendedor, la persona emprendedora se podrá identificar con las siguientes destrezas:



1.3. Actitudes

Existen una serie de atributos que suelen estar asociados, en mayor o menor medida, al perfil emprendedor, aunque estas características se encuentran también en personas no emprendedoras, ya que si se entrenan y desarrollan, influirían en el nivel de éxito del emprendimiento.

Las siguientes **actitudes de personalidad** manifiestan este perfil emprendedor:

INQUIETUD	Personas activas a quienes no les gusta la monotonía, preocupadas por lo que pasa a su alrededor y con una gran necesidad de hacer cosas.
INICIATIVA	Actuar con decisión y responder de forma positiva ante los cambios.
VISIÓN	Personas capaces de proyectarse positivamente que permitiéndole construir escenarios favorables a sus propósitos.
INTUICIÓN	Personas que saben dónde puede haber un negocio, que intuyen qué actividad podría tener éxito sin demasiados datos. Lo que comúnmente se denomina "olfato para los negocios".
CURIOSIDAD	Personas que siempre quieren conocer el porqué de las cosas, y cuya curiosidad les lleva a investigar nuevas vías, experiencias y situaciones.
PERCEPCIÓN	Personas que se percatan con rapidez de lo que pasa a su alrededor, que están alerta y en observación continua de lo que les rodea.
AUTO-CONFIANZA	Personas que tiene fe en sus fuerzas y capacidades y no le temen al fracaso. Se reconocen los valores, conocimientos y aptitudes innatas, lo que les da a poder, y tranquilidad para actuar y enfrentar desafíos.

Actitud y capacidad emprendedora



1.4. Intereses y motivaciones

Para finalizar con dicha evaluación, podemos ver que las distintas razones que llevan a una persona a querer crear una empresa pueden ser muy variadas y diferentes. No obstante, en la gran mayoría de los casos giran en torno a dos aspectos fundamentales:



Veamos de forma más específica, dichos aspectos.

— Una buena idea de negocio:

Hay diferentes vías para llegar a ella, pero tal vez la mejor sea la de convertir *“el ocio en negocio”*. De esta forma la motivación será plena y los intereses personales coincidirán con los profesionales, contribuyendo así al éxito de la empresa.

— Búsqueda de independencia laboral:

Un aprendizaje positivo en el trabajo por cuenta ajena puede ser una buena vía para el emprendimiento. Es frecuente encontrar a gente que habiendo trabajado en empresas durante un tiempo terminen montando su propia empresa. Han aprendido los procesos y procedimientos y han contactado con clientes y proveedores, algunos de los cuales serán el germen del nuevo negocio. De esta forma desarrollan un aprendizaje de primera mano que sirve de impulso para lanzarse a la aventura en solitario.

— Búsqueda de alternativa al desempleo:

La situación continuada de desempleo o trabajos escasos y precarios suelen alimentar una insatisfacción que sirve de elemento motor para tomar la decisión que muchas personas no se atreven a tomar mientras existe la estabilidad laboral.

Por otra parte, la suma de experiencias negativas en el trabajo por cuenta ajena puede ser otra de los motivos que empujen a la persona a probar con el emprendimiento.

En ambos casos, el deseo de encontrar espacios de libertad en los que desarrollar sus ideas y auto emplearse de forma estable, son las motivaciones que mueven a los que se deciden a emprender como alternativa laboral.

Actitud y capacidad emprendedora

2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa

No existe ninguna fórmula para saber si un negocio tendrá éxito, pero sí existen algunas variables y criterios a la hora de evaluar los casos de éxito en los planes de empresa.

El primero de estos elementos determinantes es la **persona** que está llevando a cabo el proceso de creación de empresa, y va muy ligado los requisitos de lo que es ser emprendedor.

Por otra parte, será necesario un buen plan de **marketing**, el cual sirve, entre otras cosas, para potenciar las distintas cualidades del producto, empleando así, todas las herramientas necesarias para optimizar las ventas.

No debemos olvidar que éste, en último lugar, influirá mucho tanto en el entorno como en la competencia del mercado el que se lleve a cabo dicha actividad.



A continuación, vamos a especificar cuáles son las distintas variables que determinan el éxito en la microempresa o también llamado pequeño negocio:



Si partimos de que la base de para que un negocio tenga éxito es necesario que consiga vender, habrá que llevar a cabo una labor de conocimiento absoluto del cliente y ofrecerle un producto acorde a sus necesidades.

Por otra parte, habrá que tener muy en cuenta a la competencia para tratar de hacer algo diferente y conseguir una ventaja competitiva que diferencie al producto del resto.

2.1. Variables comerciales y de marketing

A modo de resumen y desde el punto de vista comercial, habrá que tener en cuenta:



Habiendo meditado sobre estos agentes, será mucho más fácil acertar con todas las acciones de marketing.

Actitud y capacidad emprendedora

2.2. Variables propias

La gran mayoría de las personas interpretan que el éxito o el fracaso se deben a factores externos y fuera de nuestro control. Pues bien, no existe nada más alejado de la realidad que esto.



El éxito o el fracaso no dependen ni de factores económicos, ni sociales ni de factores culturales, pues la gran mayoría de esos aspectos ni siquiera dependen de nosotros mismos.

Es muy importante destacar que el **verdadero éxito o el fracaso dependen de cómo nos enfrentemos a los distintos problemas que nos surjan, así como dependerá de las distintas decisiones que tomemos a lo largo de nuestra vida y de la forma de actuar en la misma.**

Una persona no tiene más éxito que otra por el simple hecho de haber acertado en un buen negocio. Eso es haber estado en el lugar justo en el momento justo, puesto son muchísimos agentes los que se deben conjugar, los cuales en gran parte, no dependen de nosotros mismos.

Factores externos como pueden ser la suerte, la casualidad, la coincidencia, o el propio destino, son en determinadas ocasiones, desencadenantes a la hora de llevar a cabo un negocio. Si bien es verdad, que lo verdaderamente importante es saber mantenerse en él y no simplemente crearlo.



Una serie de características inherentes a la personalidad emprendedora, que según su intensidad, influirán en mayor o menor grado en el éxito del negocio pueden ser:



— Confianza:

Un emprendedor debe ser una persona con una alta autoestima. Cada paso que de le debe confirmar en al confianza interna, aun cuando fracase.

El emprendedor deberá desarrollar una gran tolerancia al fracaso.

— Seguridad:

La autoconfianza alimenta la seguridad en sí mismo.

Las palabras Confianza y Seguridad hacen que el emprendedor de pasos firmes hacia delante. Otra de las cualidades a destacar sería la tranquilidad.

— Perseverancia:

La perseverancia es el centro neurálgico de la personalidad emprendedora. No importan el número de fracasos que tengas, sino cuán reforzado se salgan de ellos, y la consecuente confianza que adquieras de cara a próximos intentos.

Actitud y capacidad emprendedora

2.3. Variables de la competencia

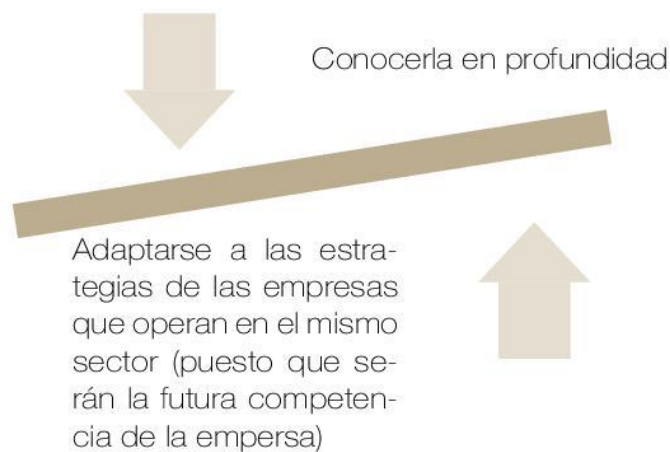
Es inevitable que al iniciar un negocio o actividad empresarial ya haya competidores en el mercado. Por muy original e innovadora que sea la idea, probablemente haya alguien a quien se le haya ocurrido antes.

Por lo tanto, enfrentarse a competidores no es una barrera para emprender un negocio, como se verá mas adelante, es incluso positivo para la buena marcha del negocio.



Para tener éxito, es necesario satisfacer al consumidor mejor que como lo hace la competencia.

Debemos especificar que para conseguirlo serán necesario dos aspectos fundamentales:



UD1

Antes de iniciar un negocio es necesario responder a una serie de preguntas. A continuación vamos a destacar las más importantes:

- ¿Qué empresas son mi competencia?
- ¿Qué productos o servicios ofrecen?
- ¿Qué precios tienen para sus productos o servicios?
- ¿Qué forma de pago tienen?
- ¿Es un mercado donde aparecen y desaparecen rápidamente empresas, o es un mercado tradicional?
- ¿Qué productos no ofrece todavía la competencia?
- ¿Cuáles son las tendencias del sector en los próximos años?

3. Empoderamiento

Empoderar es un antiguo verbo español que significaba apoderar, pero el nuevo significado que se le da proveniente del inglés es el que a continuación vamos a definir.



Conceder poder a una persona o colectivo para que, mediante su autogestión, mejore o mejoren sus condiciones de vida.

Esta palabra se refiere al hecho de aumentar la fortaleza, la energía o el poder personal. Su uso es para traducir el verbo to empower y el sustantivo correspondiente, empowerment.

Actitud y capacidad emprendedora

3.1. Concepto

El concepto de empoderamiento es un término muy común utilizado libremente en el campo de la autoayuda y el crecimiento personal.

El empoderamiento posibilita que una persona valore su potencial humano para que pueda estar más satisfecho consigo mismo y con su vida.

Las empresas no pueden motivar a sus empleados, pero si **pueden generar un ambiente de trabajo donde brote la automotivación**. Por lo que, si analizamos las características de una **persona emprendedora**, debemos saber que ésta deberá gozar tanto de actitudes como del optimismo y la proactividad.



Como hemos visto anteriormente, un **emprendedor es capaz de llevar a cabo un proyecto que no es entendido por la mayoría de las personas de su entorno**.

Por lo que, podemos afirmar que se trata de una persona capaz de superar todos los obstáculos que se le presenten sin miedo o temor al fracaso y con total confianza en sí mismo, en su idea y en su proyecto.

UD1



Recuerda

Una persona emprendedora es aquella que se aprovecha de las crisis y aprende siempre de los errores cometidos. Alguien que ve una solución en cada problema y no un problema en cada solución.

Las personas emprendedoras que llegan a tener éxito saben que tiene que estar aprendiendo siempre.

Cuando el emprendedor decide poner en marcha un negocio, existen aspectos desconocidos, puesto que una empresa contempla muchas áreas y no todas se tienen por qué dominar.

Por lo tanto tendrá que **desarrollar capacidades para informarse y aprender de todo lo que carezca.**



Recuerda

Un buen emprendedor tiene que estar siempre dispuesto a aprender.

3.2. Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje

Seguir formándose, tanto en su especialidad como en temas complementarios, es esencial para no anclarse. Esto servirá para tener una visión más amplia del mundo, estando siempre totalmente actualizado.



¿Sabías que?

En la actualidad, tanto las asociaciones de empresarios, como las federaciones sectoriales e incluso en las corporaciones locales y regionales, ofrecen formación para emprendedores que no hay que desaprovechar.

Actitud y capacidad emprendedora

3.3. La red personal y social

En el mundo actual existen numerosos profesionales en todas las áreas. Sin embargo, para progresar en el contexto social, económico y político en el cual vivimos, todos necesitamos de todos.



Para un emprendedor es fundamental contar con una buena red de contactos en los que poder apoyarse y con los que pueda colaborar.

Conseguir esta amplia red de contactos debe convertirse en una tarea más para la persona emprendedora.

Se trata de una tarea que no acaba nunca, pues siempre se están creando relaciones para tejer una red cada vez más grande de contactos. Sin embargo, esto requiere de algunos factores, tales como:

ESFUERZO

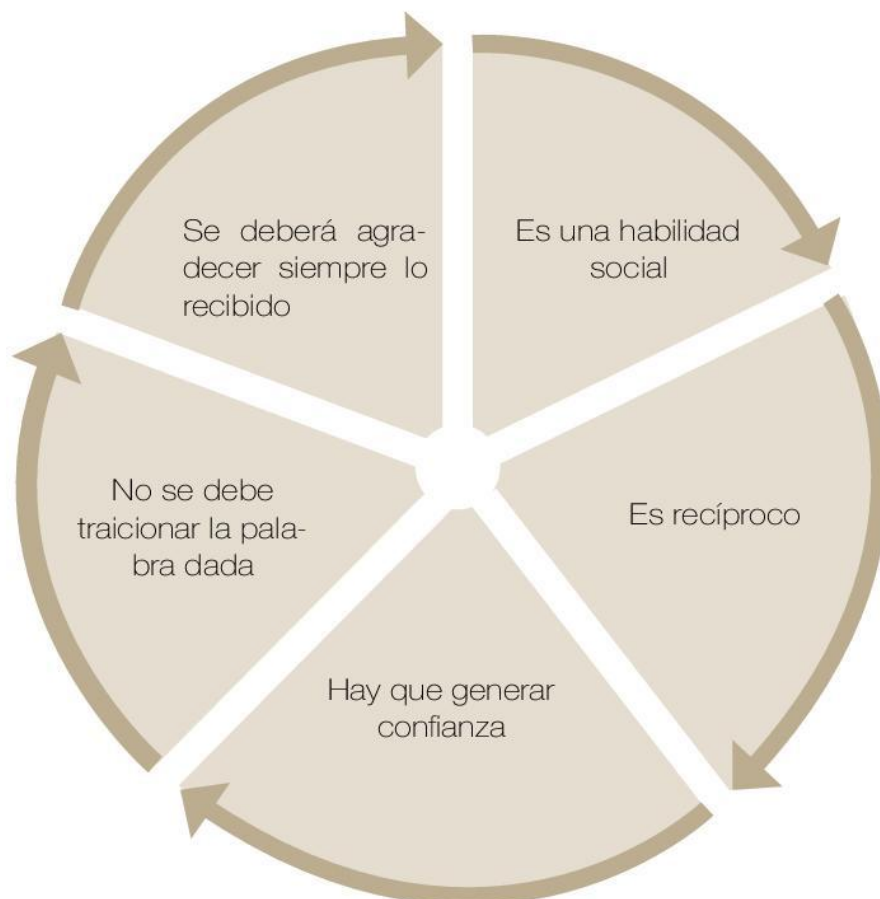
METODOLOGÍA

ORDEN



El objetivo no es engordar la red por el mero hecho de tener más nombres y más tarjetas de vista. El objetivo es tener contactos de la mejor calidad posible, pues de poco serviría en caso contrario.

Para construir y mantener relaciones personales a largo plazo que impliquen un beneficio no hay reglas definidas, pero si se pueden **delimitar unas pautas de conducta**, las cuales vamos a ver a continuación:



Actitud y capacidad emprendedora

- Es una habilidad social:

Es decir, que hay que tener ciertas capacidades y predisposiciones, además se debe saber gestionar para que sea lo más útil posible.

- Es reciproco:

Esto quiere decir que se basa en dar y en recibir, por lo que no se puede pedir si no se está dispuesto a dar o incluso si no se ha dado antes.

- Hay que generar confianza:

Por lo que no valdrá la primera impresión, tendiéndose que realizar varios contactos previos antes de obtener algún juicio.

- No hay que traicionar la palabra dada:

Si se ha dado la palabra hay que terminar el trabajo y además de forma correcta.

- Hay que agradecer siempre lo recibido:

Ya sea una información, un contacto, un encargo de un trabajo o la solución de un problema. Una llamada telefónica o un e-mail no suponen trabajo alguno.



Una red de contactos puede empezar a dar sus frutos al cabo de los 8 o 12 meses a partir del inicio. No hay desesperarse y confiar en el trabajo previo que se está realizando.

Lo más importante

- Hablamos de emprender cuando alguien, a través de un conjunto de conocimientos, destrezas, actitudes, intereses y motivaciones, desarrolla una actividad por cuenta propia. Esta actividad puede implicar un beneficio económico o no, convirtiéndose esta en una empresa o negocio.
- El éxito de una actividad o empresa depende de múltiples variables; competencia, comerciales y de marketing. Aunque también influye el carácter propio de la empresa.
- Aunque todas estas variables influyen en mayor o menor grado a la hora de emprender una actividad o negocio, es importante el empoderamiento. Este, potencia el carácter proactivo y capacidades personales que permiten desarrollar la actividad.
- Finalmente, a la hora de emprender, para que la actividad fructifique, es necesario que exista una red personal y social. Esta pasa por desarrollar una serie de factores y pautas de conducta, tales como; esfuerzo, metodología, habilidades sociales, etc.

Actitud y capacidad emprendedora

Autoevaluación

1. Un emprendedor es una persona que:
 - a. Ante la vida muestra una actitud de liderazgo y acción.
 - b. Tiene una buena idea de negocio.
 - c. Trabaja muy bien en equipo y tiene grandes dotes de liderazgo.
 - d. Que tiene muchos contactos profesionales.
2. Comunicar en informar de forma clara y evidente es:
 - a. Una actitud de las personas emprendedoras.
 - b. Un conocimiento que se adquiere al decidir ser emprendedor.
 - c. Una destreza que se le atribuye al perfil emprendedor.
 - d. Algo innecesario cuando la idea de negocio es lo suficientemente buena.
3. ¿A qué actitud responde la definición: Actuar con decisión y responder de forma positiva ante los cambios?
 - a. Autoconfianza.
 - b. Iniciativa.
 - c. Visión.
 - d. Curiosidad.

Actitud y capacidad emprendedora

4. ¿Cuales son los motivos más comunes que llevan a una persona a querer crear una empresa?
 - a. Una buena idea de negocio.
 - b. La búsqueda de independencia laboral.
 - c. La Búsqueda de alternativa al desempleo.
 - d. Buena idea de negocio, independencia laboral y como alternativa al desempleo
5. ¿Cuáles son las variables que hay que tener en cuenta a la hora de evaluar los casos de éxito en los planes de empresa?
 - a. La propia persona, el aspecto comercial y de marketing y la competencia.
 - b. A la propia persona y la competencia.
 - c. El aspecto comercial y de marketing.
 - d. La personalidad del empresario.
6. ¿Cuáles son las características inherentes a la personalidad emprendedora, que según su intensidad, influirán en mayor o menor grado en el éxito del negocio?
 - a. La confianza y la seguridad.
 - b. La perseverancia y la seguridad.
 - c. La confianza.
 - d. La perseverancia, la seguridad y la confianza.
7. Conocer qué forma de pago tiene las empresas de la competencia antes de emprender un negocio:
 - a. Es necesario para adaptarse a las estrategias de las empresas que operan en el mismo sector.
 - b. Es totalmente irrelevante en un primer momento.
 - c. Es útil para conocer los precios del sector pero no imprescindible.
 - d. Es algo opcional que depende de la curiosidad del emprendedor.

8. El concepto de empoderamiento es un término muy común utilizado en el campo de:
- a. La medicina.
 - b. La empresa.
 - c. La salud.
 - d. La autoayuda y el crecimiento personal.
9. Para un emprendedor, tener una red de contactos es:
- a. Positivo, aunque no fundamental.
 - b. Algo prescindible.
 - c. Esencial para no sentirse solo.
 - d. Fundamental para poder apoyarse y tener con quien colaborar.
10. Una red de contactos puede empezar a dar sus frutos al cabo de:
- a. El primer mes de inicio de la actividad.
 - b. El quinto mes de inicio.
 - c. Cualquier tiempo, es imposible saberlo.
 - d. Los 8 o 12 meses a partir del inicio..

Área: administración y gestión