

# ¿Qué necesitas para ser un emprendedor?

## ¿Qué es ser emprendedor?

Es la persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para lograrlo. Además es una actitud y aptitud con la que cuenta una persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos, lo que hace de ella una persona inquieta, activa e inconformista.

Este concepto está arraigado con los términos de riesgo e innovación de alguien que cree en sus ideas y ve la posibilidad de realizarlas.

Sabemos que es complicado, pero un emprendedor debe puntuar alto en aspectos que vamos a describir. Muy pocos tienen esas virtudes innatas, pero la realidad es que casi todas ellas se pueden mejorar, entrenar y alcanzar. Te animamos a ello.

- La pasión es esencial, un emprendedor tiene una gran dedicación para lograr los objetivos y metas que se han propuesto.
- Visión. Los emprendedores necesitan conformar un plan y los objetivos a alcanzar para conseguir una visión general de los resultados esperados y poder así definir con mayor precisión los pasos a seguir.
- Capacidad de aprendizaje. Los grandes emprendedores ven nuevas oportunidades aprendiendo siempre y de los demás. Negarse al nuevo aprendizaje significa exponerse a la pérdida de nuevas oportunidades.
- Buscar el logro de resultados. Sus decisiones se basan en el objetivo de lograr resultados en un plazo determinado.
- Determinación y coraje. Debe tener capacidad de anticipación a las dificultades y detectar cuándo existe algún problema para su corrección con las decisiones más firmes y oportunas posibles.
- Creatividad e innovación. Es necesario identificar nuevas oportunidades y explotarlas al máximo para crear un aspecto diferenciador.
- Persistencia. No es suficiente darse por vencido, hay que buscar nuevas opciones y perfeccionarlo de manera creativa para lograr los resultados esperados.
- Sentido de oportunidad. El emprendedor identifica problemas, necesidades y oportunidades en el entorno en el que se encuentra.

- Trabajo en equipo. El emprendedor tiene un estilo de liderazgo que proporciona la unificación de ideas logrando que el grupo involucrado trabaje en armonía.
- Autoestima. El emprendedor es optimista y seguro, con estas características atrae el positivismo y el éxito.
- Asertividad. Un aspecto muy importante es ir directo al grano respetando a los demás.
- Organización. Establecer un cronograma de actividades con las debidas actualizaciones
- Flexibilidad y capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias.
- Capacidad de comunicar y socializar.

Para reflexionar y autoanalizar si eres una persona que a priori dispones de esas características, te proponemos el siguiente test.

El resultado te ayudará a enfrentarte mejor a tu proyecto de actividad, y no olvides

*“la persona emprendedora no nace, se hace”*

*Lo primero es quitarse el miedo y decir “yo puedo”*

**Este test sólo es orientativo, y su conocimiento ayudará al Agente de Emprendimiento a acompañar el proceso de emprendimiento, y a evaluar conjuntamente con la persona emprendedora, sus posibles necesidades formativas.**

Las posibles respuestas son:

- 1:** No / en absoluto.
- 2:** Algo / alguna vez.
- 3:** Bastante / a menudo.
- 4:** Sí / Estoy totalmente de acuerdo.

**1. Soy una persona positiva.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**2. Me adapto con cierta facilidad a los cambios.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**3. Me gusta trabajar en grupo**

- 1
- 2
- 3
- 4

**4. Soy intuitivo/a.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**5. Me gusta tener responsabilidades.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**6. Confío en mí mismo/a.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**7. Tengo facilidad para negociar con éxito.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**8. Tengo ideas innovadoras.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**9. Estoy dispuesto/a a asumir sacrificios.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**10. Para mi es importante disponer de autonomía en el trabajo.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**11. Me gusta llevar la iniciativa ante situaciones complejas y nuevas.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**12. Si necesito ayuda, la pido.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**13. Me gusta tener capacidad de decisión.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**14. Me gusta alcanzar los objetivos que me propongo.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**15. Soy creativo/a.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**16. Sé aprender de mis errores.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**17. Me considero una persona proactiva.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**18. Me resulta fácil asignar tareas a los demás.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**19. Soy ambicioso/a.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**20. Tengo predisposición para asumir riesgos.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**21. Sé encontrar soluciones ante los problemas.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**22. Escucho a aquellos que me plantean nuevas ideas.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**23. Me gustan los retos.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**24. Se me da bien administrar los recursos económicos.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**25. Estoy motivado/a**

- 1
- 2
- 3
- 4

**26. Si el trabajo lo requiere, soy capaz de sacrificar mi tiempo libre.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**27. ¿Tengo facilidad de comunicación?**

- 1
- 2
- 3
- 4

**28. Si pongo en marcha mi proyecto empresarial, ¿arriesgo mis propios recursos?.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**29. Me considero bueno en el trabajo que hago.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**30. Suelo cumplir los plazos fijados para acabar un trabajo.**

- 1
- 2
- 3
- 4

**Puntuación:**

Cuando termines de realizar el test, suma los puntos de todas las preguntas, es decir:

- A cada respuesta 1 le asignas 1 puntos.
- A cada respuesta 2 le asignas 2 puntos.
- A cada respuesta 3 le asignas 3 puntos.
- A cada respuesta 4 le asignas 4 puntos.

**Solución:**

**Reflexiones y Recomendaciones**

**Más de 90 puntos: Tienes el perfil de un Emprendedor.**

Continúa con esta actitud. Tienes iniciativa y disciplina, eres independiente. Cuando te propones algo, no paras hasta conseguirlo. Esto no significa que tengas asegurado el éxito pero sí que cuentas a nivel personal con las características necesarias para triunfar. Continúa trabajando así, partes de una muy buena actitud.

**Entre 60 y 89 puntos: Podrías ser un buen empresario/a.**

Aunque tus aptitudes son buenas y poseas algunas características emprendedoras, no te relajes, hay ciertos puntos que debes mejorar para conseguir el éxito. Analizar tus puntos débiles y mejóralos, es decir, debes marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo de tiempo.

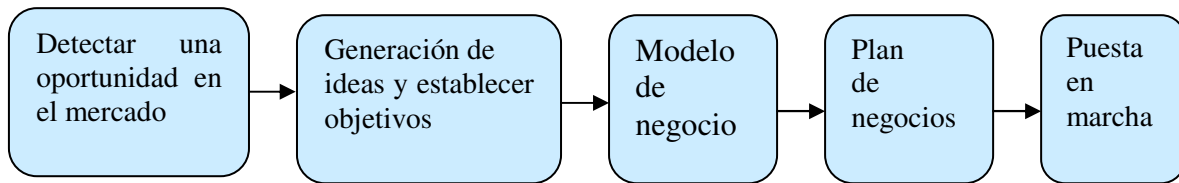
**Entre 36 y 59 puntos: Deberías considerar si estás preparado para este desafío.**

Ten cuidado, tómate el tiempo necesario para recapacitar sobre tu futuro negocio pues tus aptitudes empresariales son bastante débiles, pero no te desanimes, síguete formando, reúnete con buenos empresarios para aprender sus estrategias y empieza a definir tus metas, sólo te falta un poco de experiencia.

### **Menos de 35 puntos: Ahora, no estás preparado para emprender.**

Si tu idea es crear tu propio negocio, antes, debes analizar y adquirir aspectos emprendedores como la creatividad, capacidad de asumir riesgos, determinación, autodisciplina así como la confianza. De esta forma conseguirás eliminar tus inseguridades y tus dudas.

### Proceso de emprendedor a empresario:



Detectar una oportunidad en el mercado. La esencia en cualquier oportunidad de negocio esta en alguna necesidad no satisfecha, por lo tanto, la clave es ofrecer un producto o servicio capaz de atender necesidades no cubiertas. Para ello es necesario encontrar a los clientes descontentos de un sector. Otro factor a tener en cuenta es elegir una actividad que este en crecimiento. Por lo general las personas se centran en crear un negocio sin analizar la situación del ámbito geográfico donde quieren desarrollar su actividad, por ejemplo, en un lugar que no haya un tipo de negocio no significa que crear ese negocio sea rentable ya que puede que no exista debido a que no es necesario o demandado por los clientes. Sin embargo, montar un negocio que ya existe, pero que sea innovador en su sector puede ser rentable. *“No es el qué, es el cómo.”*

Generación de ideas y establecer objetivos. Intentemos hacer una lluvia de ideas, es decir, hacer una lista de todas las ideas de negocio que podamos encontrar y que puedan resultar atractivas. Hay que evaluar cada una e ir descartando con el fin de quedarnos con la mejor. Para ello hay que analizar aspectos como las necesidades insatisfechas que se podrían cubrir. Es muy importante establecer novedades que nos diferencien de la competencia.

El modelo de negocio se trata de un estudio de prefactibilidad, se realizará un estudio de mercado donde el objetivo será tener una primera idea de la viabilidad, en caso de que varios indicadores nos apunten a un escenario positivo, pasaremos a la siguiente etapa donde someteremos la idea al desarrollo de un plan de negocio. En el modelo de negocio se pretende definir las líneas principales del negocio, por ejemplo, la competencia, los clientes, las ventajas competitivas, el precio, los socios, el proceso de producción o prestación de servicios, la localización, los aprovisionamientos,...



El plan de negocios incluye un plan estratégico para alcanzar los objetivos, una proyección del negocio vinculado a la evolución de su mercado y que demuestre tanto la factibilidad técnica y comercial del negocio, como su viabilidad económica. A través del plan económico-financiero se analizará la viabilidad del negocio.

Objetivos del plan de negocio:

- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- Establecer metas a corto, medio y largo plazos.
- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Diseñar diferentes escenarios en función de las fluctuaciones de posibles variables significativas
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a los agentes que vayan a participar en su aplicación.
- Definir y priorizar responsabilidades
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- Definir con claridad los resultados finales esperados.
- Establecer el plan de constitución e implantación
- Conformarlo como herramienta útil para presentación de nuestro proyecto a posibles socios, financiadores, colaboradores, instituciones, etc.

Apartados del plan de negocio: Vas a encontrar diversidad de modelos y tipología; uno de los más habituales incluirían los siguientes:

- 1) Identificación del proyecto y promotor.
- 2) El producto o servicio.
- 3) El mercado.
- 4) Plan de marketing.
- 5) La producción y los medios técnicos.
- 6) Plan de recursos humanos.
- 7) Plan económico financiero.
- 8) Planificación de la puesta en marcha y trámites necesarios.
- 9) Resumen del proyecto.

Finalmente, se llevará a cabo la elección de la forma jurídica y los trámites que ello conlleve. A partir de aquí no debes relajarte; empieza lo más difícil, controlar que tu plan se cumple y establecer prioridades y medidas para corregir desviaciones.

¡¡Adelante!! Empieza el camino....