



*Diseño: María Quesada / OCM.*

Empezando a emprender

## El primer paso para emprender: conocerse a sí mismo

11 de Junio 2018 Por: Johan Umaña Venegas [1]

- **Antes de centrarse en su empresa, enfóquese en sí mismo y en adquirir las capacidades que lo llevarán al crecimiento personal y empresarial.**
- **Una vez arranque su emprendimiento no pare de pensar en grande.**

Para que un emprendimiento crezca se necesita mucho más que una buena idea. Más importante es la persona que impulse el proyecto. El emprendedor o emprendedora será quien llevará la empresa al éxito o sufrirá el fracaso.

Eso hace que exista la imagen del “súper emprendedor”, que todo lo sabe y todo lo puede, y que, a fuerza de voluntad, fue quien creó y agigantó a la compañía.

Pero no siempre es así. Todos tenemos talentos, virtudes y defectos. Por eso, antes de

emprender es bueno que se conozca a sí mismo, analice qué hace a alguien un buen emprendedor y mida cuáles son las diferencias. El objetivo: conocer cuáles son las áreas de mejora que usted tiene y ponerse a trabajar en ello.

“El autodiagnóstico es determinante, porque el emprendedor debe gestionarse primero a sí mismo, para luego gestionar el emprendimiento. Además, este es un elemento esencial para el crecimiento y desarrollo de un equipo emprendedor, pues representa potenciar el trabajo complementando habilidades y fortalezas, y dimensionar qué le hace falta a los miembros del equipo para buscar y desarrollar lo necesario”, explica Rytha Picado, coordinadora de **TEC Emprende Lab** [2].

Un buen consejo es no dedicarse solo a la empresa como un fin en sí y proponerse a usted mismo, o a su equipo, como un emprendimiento. Es decir, que la base de todo sea un modelo de negocios personal, atendiendo sus oportunidades y debilidades como lo haría con cualquier otro proyecto o iniciativa de negocios.

Esto le permitirá no solo mejorar continuamente en el plano personal o grupal, sino que también lo llevará a identificar cuáles son sus falencias o necesidades, y así buscar más idóneamente a otras personas que le complementen o las capacitaciones necesarias.

En el libro ***Tu Modelo de Negocio***, Tim Clark y otros autores, explican un par de pasos sencillos para iniciar este proceso de introspección:

“Las organizaciones tienen capacidad para atraer recursos humanos, económicos, físicos e intelectuales significativos: personas, dinero, equipo, bienes inmuebles y propiedad intelectual.

“Sin embargo, las personas estamos limitadas en lo que a recursos se refiere y dependemos principalmente de nosotras mismas. Tus recursos clave principales engloban:

1. **quién eres: tus intereses, competencias y habilidades, y tu personalidad;**
2. **qué tienes: conocimientos, experiencia, contactos personales y profesionales, y otros recursos o activos tangibles e intangibles”.**

Puede descargar el lienzo de modelo de *Tu Modelo de Negocio* en [este enlace](#) [3]. Ahí encontrará un paso a paso sencillo para definir cuestiones relevantes para un emprendimiento, como clientes, valor añadido, asociaciones clave y más.

## **Punto de inicio: seis capacidades emprendedoras básicas**

Si bien no es necesario ser perfecto para emprender, es bueno conocer cuáles son las capacidades necesarias para triunfar en el contexto moderno. De ese listado, se puede empezar a comparar qué atributos se poseen y pulir lo que haga falta.

Para el máster Ronald Brenes [4], experto de la Escuela de Administración de Empresas y del Centro de Investigación en Administración, Economía y Gestión Tecnológica (CIADEG-TEC) [5], ambos del Tecnológico, existen seis capacidades básicas para convertirse en ese emprendedor

que hace crecer una empresa y da brillo a una idea innovadora:



**Conocimiento general**, o al menos básico sobre el área en el que se van a lanzar. Pueden ser habilidades conceptuales o técnicas. Bienes da por ejemplo que se debe saber de mecánica antes de abrir un taller, igual que con una panadería o un salón de belleza.



**Motivación y automotivación.** Se puede hablar de dos tipos de motivaciones: la motivación intrínseca, que es la que el emprendedor se da a sí mismo. Es el 'sí lo voy a lograr', 'sí se puede', 'ésta para mí'. Es decir, el positivismo y la capacidad para motivarse pese a las dificultades. También está la motivación extrínseca, o el apoyo de todas esas personas que le rodean, que dicen 'vos podés', 'sos capas', 'láncese, usted puede'. Tener una red de apoyo, de familia y amigos, es vital para salir adelante en los momentos duros.



**Asumir riesgos.** Esto es fundamental porque todo emprendimiento implica un riesgo. Sin

embargo, hoy en día existe la posibilidad de usar herramientas para calcular o minimizar ese riesgo. No se tiene que ir siempre a ciegas. Según Brenes, podemos acudir a la opinión de un experto o hacer un estudio de mercado, entre otras posibilidades.



**Proactividad.** Hay que adelantarse a los problemas y buscar respuestas para no caer desprevenidos. Es importante mantener una visión de mundo clara y ubicarse en el rol del negocio. También, indica Brenes, mantener un análisis activo sobre los grupos de interés relacionados al emprendimiento, como de los consumidores, los proveedores y la competencia.



**Creatividad.** “El emprendedor depende de la creatividad”, dice Brenes. Es lo que le lleva a la innovación, ya sea para crear un producto nuevo o una nueva forma de fabricar o presentar un producto existente. Mientras más creativo sea el emprendedor, mayor posibilidad tiene de atraer consumidores y convertirlos en clientes. La Investigación y Desarrollo (conocido como I+D), no tiene porque ser exclusiva de las grandes corporaciones. Brenes apunta que hasta un pequeño emprendimiento personal puede invertir algo de tiempo y recursos en investigar cómo mejorar sus recetas, abaratar costos o hacer más atractivas sus instalaciones.



**Persistencia.** Aquí hablamos de aplicar valores fundamentales para el emprendedor, como compromiso, persistencia, tolerancia y paciencia. Particularmente, Brenes destaca la relevancia de la paciencia y el “compromiso consigo mismo” para alcanzar el éxito.

## Pensar en grande

Cuándo se decida a emprender, no tiene porque limitarse. Reid Hoffman, inversor estadounidense y cofundador de grandes compañías como PayPal y LinkedIn, concuerda en la importancia de invertirse a sí mismo, como generador de éxito en el emprendimiento.

En su libro ***The start-up of you*** [6] (traducido al español como *El mejor negocio eres tú*), resume 10 consejos básico para continuar creciendo tras lanzarse al emprendimiento:

1. **Sea disruptivo.** Pregúntese: ¿es mi idea diferente? Tiene que ser algo que cambie una industria.
2. **Piense en grande.** Al final, le va a dedicar el mismo tiempo a un negocio pequeño que a uno grande. No hay que tener miedo de pensar en grande.
3. **Haga crecer su red de contactos.** Incluye socios e inversionistas, asesores, empleados y clientes, entre otros. Con una amplia red de *networking* se puede cambiar el mundo.
4. **Planifique para lo mejor, y para lo peor.** Salir adelante suele ser más difícil de lo que uno se esperaba, por eso hay que ir dos pasos más adelante.
5. **Mantener la persistencia flexible.** La finalidad es tener una visión y ser persistente. Pero, a la vez, es importante tener la flexibilidad y la capacidad de cambiar en base a lo que quieren los clientes.
6. **Salga al público cuanto antes.** Lo perfecto es enemigo de lo bueno y es posible que usted esté parcialmente equivocado respecto a lo que esperaba como resultado final de su producto. Por lo tanto, lo mejor es lanzar pronto y con frecuencia. El mismo cliente le va a decir que es lo que está mal, para poder corregirlo.
7. **Busque gente que le diga la verdad.** Es importante contar con amigos y personas cercanas dispuestas a criticar su proyecto. No se trata de tirar abajo su idea y aspiraciones, si no de aprovechar los consejos inteligentes que reciba.
8. **Estar en todas partes.** Es importante tener una gran idea para un producto, pero es absolutamente vital tener una amplia distribución.

9. **La cultura de equipo es clave.** Debe rodearse de un equipo con personas capaces de adaptarse y prosperar en medio del cambio. Es muy importante acertar con la contratación del equipo desde el primer momento. Si alguien no funciona y no tiene esa mentalidad flexible, es mejor despedirlo.
10. **Rompa estas reglas.** Las reglas del emprendimiento no son leyes de la naturaleza. Están para romperlas. Es bueno pasarles por encima de vez en cuando.

A final de cuentas lo importante, más que las reglas, es la constancia y la capacidad y ganas de aprendizaje; continuar adquiriendo el conocimiento y las herramientas necesarias para seguir creciendo personal y empresarialmente.

“Es un proceso que nunca se acaba, me parece que algo fundamental en ese proceso, es la capacidad de ‘resiliencia’, que se pueda ir desarrollando, entendiendo esto como esa capacidad de adaptarse a situaciones y circunstancias adversas, sin darse por vencido”, advierte Picado.

---

**Source URL (modified on 07/18/2018 - 09:19):** <https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/node/2829>

#### **Enlaces**

- [1] <https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/users/johan-umana-venegas>
- [2] <https://www.tec.ac.cr/tec-emprende-lab>
- [3] <http://tumodelodenegocio.planetadelibros.com/>
- [4] <https://www.tec.ac.cr/ronald-brenes-sanchez>
- [5] <https://www.tec.ac.cr/centros-investigacion/centro-investigacion-administracion-economia-gestion-tecnologica-ciadeg-tec>
- [6] <http://www.thestartupofyou.com/>