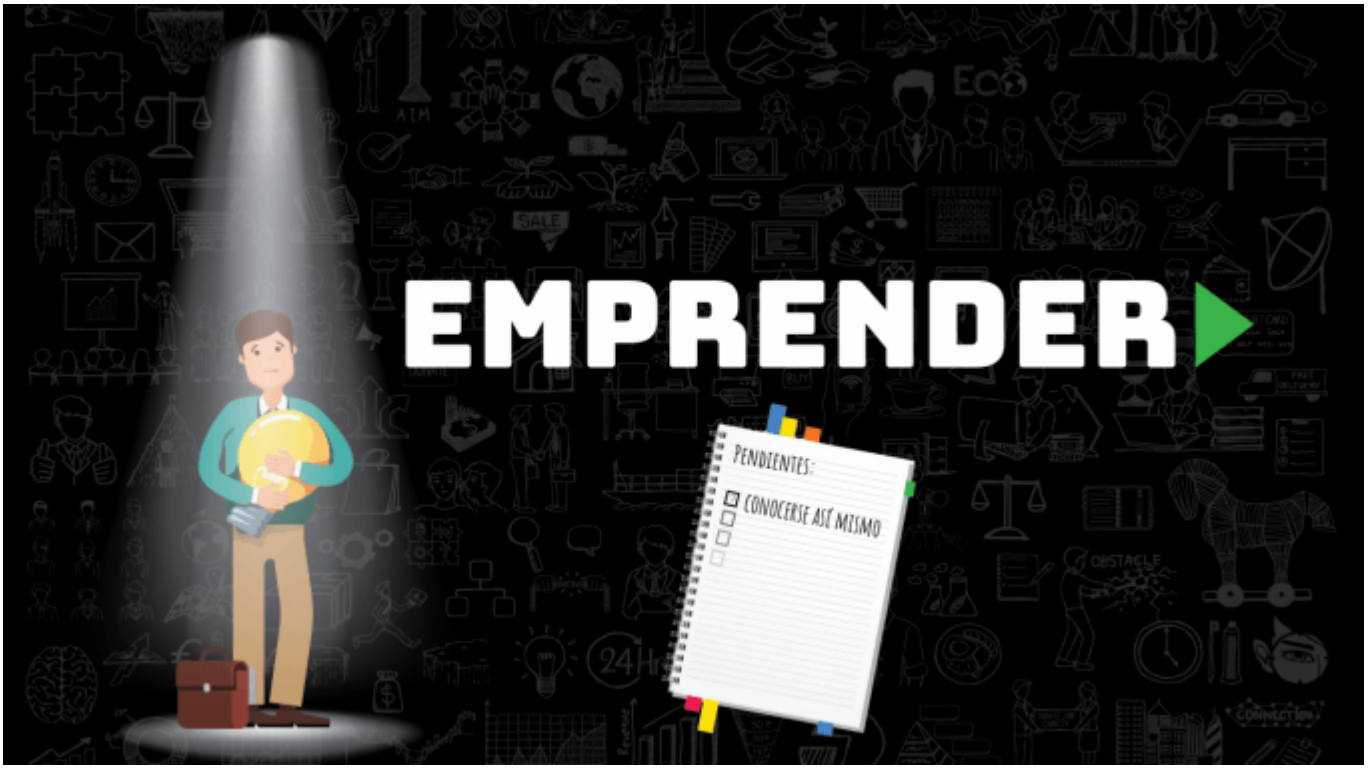
Published on *Hoy en el TEC* (https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec)



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. Brenes 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 podès’, ‘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/