



La naturaleza del ser
humano como emprendedor



Contenido

1.	EL SER HUMANO ES EMPRENDEDOR POR NATURALEZA.....	1
1.1.	Las Cuatro Aptitudes de un emprendedor.....	5
1.1.1.	Aptitud creativa.....	5
1.1.2.	Aptitud productiva.....	5
1.1.3.	Aptitud analítica.....	6
1.1.4.	Aptitud espiritual.....	7
1.2.	Aspectos a tener en cuenta para ser emprendedor.....	8
1.2.1.	Autoconfianza.....	8
1.2.2.	Orientación al logro.....	9
1.2.3.	Asumir de riesgos.....	10
1.2.4.	Expectativa de control.....	10
1.2.5.	Tolerancia a la frustración.....	11
1.2.6.	El emprendedor no actúa aislado.....	11
2.	EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS.....	13
2.1.	De emprendedor a empresario.....	14
2.2.	Las funciones del emprendedor y el empresario.....	15
2.2.1.	El emprendedor.....	15
2.2.2.	El empresario.....	15
2.3.	Diferencias de un empresario y un emprendedor.....	16
3.	NATURALEZA DEL EMPRENDEDOR.....	22
3.1.	¿El emprendedor nace o se hace?.....	25
4.	TIPOS DE PERSONAS QUE SE CONVIERTEN EN EMPRENDEDORAS.....	26
4.1.	¿Quiénes son capaces de convertirse en emprendedores? ..	28
5.	HABILIDADES Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE UN EMPRENDEDOR.....	30
5.1.	Habilidades Personales de un emprendedor.....	30
5.2.	Características personales de un Emprendedor.....	31

5.2.1.	Iniciativa y Búsqueda de Oportunidades.....	31
5.2.2.	Persistencia	31
5.2.3.	Cumplimiento de Compromisos	32
5.2.4.	Exigencia de Calidad y Eficiencia	33
5.2.5.	Correr Riesgos Calculados	34
5.2.6.	Fijación de metas y objetivos	34
5.2.7.	Búsqueda de Información	34
5.2.8.	Planificación sistemática y Control.....	35
5.2.9.	Persuasión y creación de redes de apoyo	36
5.2.10.	Autoconfianza e independencia.....	37
5.2.11.	Creatividad:.....	38
5.3.	Ventajas y desventajas de ser emprendedor.....	39
5.3.1.	Ventajas.....	39
5.3.2.	Desventajas	41
5.4.	Distintos tipos de emprendedores	42
5.4.1.	Emprendedor por necesidad.....	43
5.4.2.	Emprendedores oportunistas	43
5.4.3.	Emprendedor vocacional	44
5.4.4.	Eterno emprendedor	44
6.	DESARROLLO DE COMPETENCIAS PERSONALES PARA UN EMPRENDEDOR.....	45
6.1.	Competencia.....	45
6.1.1.	Las competencias básicas o instrumentales.....	45
6.1.2.	Las competencias genéricas	45
6.1.3.	Las competencias especializadas, específicas o técnicas.....	45
7.	¿ES USTED LA PERSONA ADECUADA PARA INICIAR UN NEGOCIO?	47
8.	DIFERENCIA ENTRE ÉXITO Y FRACASO	51

8.1.	El éxito.....	56
8.1.1.	Pasos para lograr el éxito	58
8.1.2.	Habilidades que deben desarrollarse para alcanzar el éxito	59
8.1.3.	La importancia del positivismo en el éxito personal.....	62
8.1.4.	El éxito y sus consecuencias.....	63
8.1.5.	El fracaso	64
8.1.6.	El fracaso y sus consecuencias.....	67
8.2.	El fracaso y éxito, para un éxito total.....	69
8.3.	Cinco pasos para convertir el fracaso en éxito.....	71
8.3.1.	Llamar al fracaso de otra manera:.....	71
8.3.2.	Usar el fracaso como un escalón	71
8.3.3.	No fracasar solo	71
8.3.4.	No esconder los fracasos	72
8.3.5.	Redefinir lo que se quiere.....	72
8.4.	Como alcanzar el éxito de una empresa	72
8.4.1.	Cambio	72
8.4.2.	Calidad	72
8.4.3.	Prioridades	73
8.4.4.	Visión.....	73
8.4.5.	Comunicación y Promoción	74
8.4.6.	Creatividad	74
8.4.7.	Diferenciación.....	75
8.4.8.	Liderazgo.....	76
8.4.9.	Actitud	77

La naturaleza del ser humano como emprendedor

1. El ser humano es emprendedor por naturaleza

Emprendedor es el individuo que organiza y opera una empresa o empresas, asumiendo un riesgo financiero para hacerlo.

Se llama emprendedora a la persona que emprende por igual la creación de otros tipos de organizaciones o instituciones no necesariamente comerciales, como las cívicas, las sociales o las políticas. Esto es debido a que el acto de emprender en sí no sólo es característico del mundo de los negocios o el comercio, sino que es transversal a la sociedad del siglo XXI.

El término fue definido por primera vez por el economista franco-Inglés *Richard Cantillon* como la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende tomando decisiones acerca de obtención y uso de recursos admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento.



El término emprendedor deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín , coger o tomar, aplicándose originalmente tanto en Guatemala, España como otros países a lo que ahora serían llamados aventureros, principalmente militares, sentido que evolucionó posteriormente a tener connotaciones comerciales.

Un emprendedor es una persona atrevida, decidida, que entra en una empresa o actividad con resolución, que es firme en su camino y hace las cosas de manera apasionada y con mucha tenacidad. Es una persona que toma riesgos, ya que siempre está dispuesto a tomarlo para lograr sus objetivos, aplicando su intuición, conocimiento y todas las herramientas a su alcance a fin de lograr su objetivo, el éxito. Un emprendedor jamás escatima esfuerzos y dedica hasta más allá de su tiempo con tal de lograr cristalizar sus sueños. Enfrentarse a cualquier tipo de desafío y asumir los riesgos que implica, son características de las personas emprendedoras y esto lo hace distinguirse de las demás personas que no lo son.

En cualquier campo de la vida existen los emprendedores que se destacan en ello, en lo social, lo político, lo económico, en lo científico, lo cultural, en lo artístico, en lo académico. Siempre existe gente emprendedora que ayuda a desarrollar distintas áreas de la sociedad, gracias a su espíritu activo.

Las empresas son creadas por los emprendedores, ya que asumen el reto de convertirse en empresarios. El ser un emprendedor es un estilo de vida, una forma de vivir que es inspirado por sus creencias, convicciones y su forma de concebir la vida. Son personas innovadoras y siempre están aportando soluciones a las necesidades que se presentan en la sociedad.

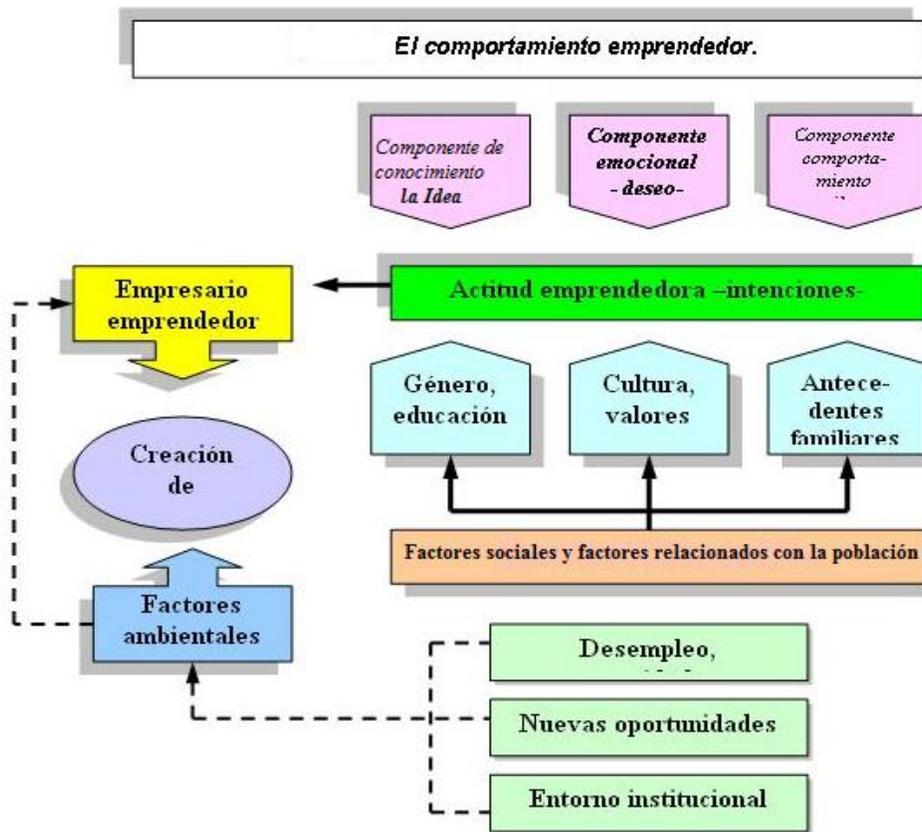
Para todo emprendedor, el reto está en comenzar su propio negocio o empresa, para alcanzar la anhelada libertad económica.

Los emprendedores son personas que intentan un proyecto aun sabiendo que les va implicar sumo trabajo y que va presentar dificultades.

Un emprendedor siempre tiene una gran necesidad de realización, es persona con muchas ilusiones, creativa y llena de mucha energía, tiene una gran autoestima, confianza en sí mismo y es una persona que se compromete totalmente con sus objetivos.

Amante de los riesgos, es una persona independiente y autónoma, sin embargo estas características se encuentran más en unos que en otros. No todos los emprendedores poseen estas cualidades. Dentro de nuestra sociedad, existe un gran número de personas que podrían convertirse en excelentes emprendedores, si estas personas se convirtieran en uno, habría alrededor de un 50% más de empresas alrededor del mundo.

El acto de emprender da cuenta de una acción, de un movimiento, de un gesto que propone ir hacia una meta preestablecida. El emprendedor es en principio, aquel quien transforma una idea sujeta al mundo inmaterial e intangible, en una expresión singular y concreta en el mundo material, trae algo nuevo al mundo, algo que a su vez transforma en cierto sentido a la comunidad sobre la cual ejerce sus influencias, que parte de elementos simples para crear otros de mayor complejidad.



Nota

Todos los seres humanos somos emprendedores, algunos desarrollan el emprendimiento más que otros



1.1. Las cuatro aptitudes de un emprendedor

1.1.1. Aptitud creativa

La creatividad se relaciona con la capacidad para imaginar, cambiar, adaptarse e innovar, propone ver y actuar en el mundo desde un lugar más espontáneo, más liviano y más conectado con los demás; la creatividad requiere animarse a romper la comodidad de los moldes de pensamiento, de conducta y del sentir, como lo hace la semilla al abrir su brote.

Tiene que ver con la capacidad para cuestionar el nivel con el coraje del avance hacia lo desconocido a pesar del temor.

El creativo va en busca de un sueño, sin importar lo que piense su entorno y los obstáculos en el camino, se anima a asumir riesgos sin medir demasiado las consecuencias, la fuerza creativa por su parte es la que “da inicio a la complejidad” de la vida.



1.1.2. Aptitud productiva

La productividad se relaciona con la capacidad para ejecutar o implementar un plan, para concretar la obra y avanzar hacia nuevos territorios, la fuerza productiva permite avanzar por sobre todo aquello que se interpone en el camino, sin contemplaciones ni cuestionamientos. Quien la posee se convierte en un transformador y un revolucionario, goza de una extraordinaria energía que lo mantiene activo casi en forma interrumpida detrás de su objetivo.

Cada obstáculo en el camino representa un estimulante desafío a ser conquistados, sostener la productividad requiere de energía y alimentos, por lo que una persona con esta fuerza tenderá a absorber de su entorno todo aquello que necesite para progresar en su obra, la fuerza productiva es la que permite el desarrollo de la vida.



1.1.3. Aptitud analítica

La capacidad analítica revisa, distingue, identifica y selecciona, es la compensación de la fuerza creativa ya que se basa en el análisis de las

consecuencias; la fuerza analítica se relaciona con el orden, la profundidad, la capacidad para hacer balances y llegar al centro de las cosas con el objeto de asimilar lo que es útil y desechar lo que ya no funciona.

Se relaciona con la persona que antes de hacer, comprender, decir y juzgar, analiza la situación en la que se encuentra, estableciendo lo bueno y lo malo para poder tomar una decisión correcta.



1.1.4. Aptitud espiritual

La capacidad espiritual se relaciona con la fe, aunque no necesariamente con la religión, es espiritual porque se basa en la creencia de la existencia de poder superior.

La espiritualidad tiene que ver con la capacidad de espera y la confianza en el accionar de mecanismos controlados por una inteligencia superior. Esta fuerza es la que nos arroja su brazo cuando sentimos que nos caemos al vacío, como consecuencia de la frustración cuando las cosas no suceden como esperamos.



1.2. Aspectos a tener en cuenta para ser emprendedor

1.2.1. Autoconfianza

La autoconfianza es la capacidad del individuo en creer en sí mismo, y en la posibilidad de conseguir sus metas personales. La persona emprendedora tiene que tener confianza absoluta en su proyecto y en que está preparada

para sacarlo adelante. Va a tomar decisiones y lo tiene que hacer de manera decidida, sin miedo y confiando en sí misma, aunque puedan ser erróneas o el resultado no sea el esperado.

La autoconfianza debe extenderse también a las personas que van a formar parte de la empresa, esta capacidad (estrechamente relacionada con la autoestima personal) se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación.

La autoconfianza trae múltiples ventajas para nuestras vidas y pocas o ninguna desventaja. Con un gran nivel de autoconfianza se consigue el éxito más fácilmente. Solo es necesario acompañarla de perseverancia y paciencia, el resto será cuestión de tiempo. El camino al éxito se encuentra más cerca de lo que se cree, si se goza de una extrema autoconfianza, se lleva medio camino recorrido.

1.2.2. Orientación al logro

La orientación al logro se define como el esfuerzo que hace una persona, por cumplir con los objetivos planteados en un proyecto, dentro de las expectativas esperadas.

Se entiende como la persistencia para conseguir metas y objetivos personales, en este caso, emprender un negocio.

El emprendedor tiene que saber dónde quiere llegar y estar en disposición de realizar todo lo necesario para lograrlo, esta capacidad se relaciona con otras como la voluntad de finalizar correctamente las tareas que se comienzan, y con la energía vital y con el entusiasmo, necesarios para conseguir logros de largo recorrido.

1.2.3. Asumir de riesgos

Supone una predisposición a no evitar situaciones que impliquen incertidumbre o riesgo potencial, la persona emprendedora va a asumir riesgos, pero éstos deben ser calculados.

El proceso de creación de una empresa no se debe intentar (o, al menos, nunca debería hacerlo) de manera casual. El emprendedor ha analizado el entorno, la viabilidad de su negocio, ha diseñado su producto o servicio, y ha establecido unos resultados previsibles para su actividad. Resultará contraproducente asumir demasiados riesgos si la realidad lo desaconseja, o trabajar en un ambiente de total inseguridad, es preciso calcular los riesgos de cada decisión que se tome y, por supuesto, evitar los que sean innecesarios.

1.2.4. Expectativa de control

Se relaciona con la capacidad de la persona para asumir la responsabilidad de sus propias acciones. En ocasiones, la persona emprendedora puede culpar de sus propias decisiones a otras personas o circunstancias.

Esto sucede porque su expectativa de control es externa, considera que el resultado de sus acciones se debe a la suerte o a causas no

relacionadas con su conducta. Pero realmente es necesario que su expectativa de control sea interna y asuma la independencia de sus acciones con respecto al entorno y la relación entre su conducta y el resultado.

1.2.5. Tolerancia a la frustración

Puede definirse como la capacidad de persistir en la conducta encaminada a obtener un resultado, a pesar de las dificultades o retrasos que hayan de enfrentarse; esta es una cualidad fundamental en la persona emprendedora, porque va a tener que enfrentarse a retrasos, dificultades o imprevistos que le pueden llevar al desengaño y al fracaso. Es normal que no todo salga bien a la primera y tropezar varias veces, pero es necesario saber afrontar los obstáculos que se pueden interponer en el camino y perseverar.

Tolerar la frustración significa ser capaz de afrontar los problemas y limitaciones que nos encontramos a lo largo de la vida, a pesar las molestias o incomodidades que nos causan. Se trata de una actitud y como tal, se puede desarrollar.

Los que toleran las frustraciones sufren menos estrés y resulta más agradable, ya que podemos enfocarnos en convertir los problemas en oportunidades, teniendo más probabilidades de resolverlos, al no reaccionar con tanta intensidad ni escapar de ellos.

1.2.6. El emprendedor no actúa aislado

El desarrollo de su proyecto, su puesta en marcha , su crecimiento y éxito van a depender de las relaciones que establezca en diferentes ámbitos, por lo que conviene que tenga facilidad para las relaciones personales, para la



La naturaleza del ser humano como emprendedor

comunicación y para la negociación; por supuesto, debe tener habilidades para la venta y una fuerte orientación al servicio a su cliente.

2. Emprendedores y empresarios

Un emprendedor es una persona que vive feliz en un estado de incertidumbre permanente, con la cabeza en las estrellas pero los pies en el suelo, un soñador con los ojos abiertos que no deja de tener fe en su visión, aún ante las peores situaciones.

El empresario por el contrario tiene metas más prácticas, menos emocionales y no por eso menos importantes y valiosas, busca administrar la empresa en un clima de tranquilidad y seguridad. Así podemos ver que un emprendedor difícilmente tendrá los mismos resultados que un empresario, los dos trabajan con empresas, pero trabajan en tiempos diferentes. El emprendedor trabaja formando la empresa, el empresario la hace crecer cuando está constituida.



Consejo

Jamás deje que el empresario realice la labor del emprendedor y viceversa

2.1. De emprendedor a empresario

En muchos casos los emprendedores se transforman en empresarios cuando administran y hacen crecer la empresa bajo metas y objetivos.

Pero no todos los emprendedores desean hacer este cambio de emprendedor a empresario, para muchos la carga de la administración es un peso que les quita el aliento y la felicidad de hacer aquello para lo que nacieron, crear. Hay quienes afirman que los emprendedores son empresarios pero que no todos los empresarios son emprendedores.

Los emprendedores son los iniciadores, pero se necesita de otros que continúen la labor cuando se han sentado las bases. El carácter del emprendedor hace que siempre se esté moviendo y una empresa no puede ser elevada a su máximo esplendor sin un líder dispuesto a quedarse y trabajar por metas más lejanas que busquen en cierto modo la seguridad.



2.2. Las funciones del emprendedor y el empresario

2.2.1. El emprendedor

Un emprendedor tiene la delicada y maravillosa función de crear una visión de lo que él quiere en el futuro, crea la empresa basada en un sueño, en un ideal, su placer nace en la incertidumbre de si puede lograrlo y cómo lograrlo.

Pero la maldición de todo emprendedor llega cuando ha concluido sus metas, puede festejarlo un tiempo, pero sin duda pronto se revolverá en él, el deseo de hacer algo más. El emprendedor es un líder, un creativo y un visionario, solo vive para crear, puede decirse que su función es encontrar diamantes.

2.2.2. El empresario

No se debe ver al empresario solo como un administrador, o como un puesto laboral, el empresario es más que eso, debe ser un líder, un visionario que sea capaz de transformar el diamante en bruto en la joya más bella.

El empresario tiene la difícil tarea de tomar una empresa creada con un ideal y una visión y elevarla hasta que esta sea alcanzada, una vez alcanzada esta visión deberá generar una superior (pero acorde) y darle nuevo ánimo para renovar el sueño creado por el emprendedor.

2.3. Diferencias de un empresario y un emprendedor

Esto no significa que uno sea bueno y el otro malo, que una es la manera de correcta de actuar o pensar y la otra no. Lo que debe quedar bien claro es que no son sinónimos, que cada uno es importante y debe aparecer en etapas de crecimiento distintas de la empresa.

Emprendedor	Empresario
Trabaja mucho	Piensa y elabora mucho
Hace las cosas él mismo o las controla personalmente	Delega y controla resultados
Es muy bueno solucionando problemas	Es muy bueno definiendo estrategias y objetivos, se anticipa a los problemas
Controla que su gente esté todo el día trabajando	Mide los resultados del trabajo de su gente
Hace muchas cosas	Genera mucho valor
Se rodea de gente trabajadora y sumisa, no tiene tiempo para discutir	Se rodea de gente capaz, se debate a fondo cada decisión
Controla el funcionamiento de la rueda operativa de la empresa	Está mirando la empresa, los cambios del mercado y evolución del entorno
Premia el esfuerzo	Premia los resultados
Conoce las máquinas de su empresa	Conoce los números de su empresa
Es imprescindible en el momento de crear una empresa y echarla a rodar	Es imprescindible para hacer crecer la empresa una vez que comenzó a rodar

Cuando se invierten esos roles en cada etapa, el resultado es el fracaso o la falta de crecimiento. El Empresario, tal como lo conocemos, es aquél que “intenta hacer” y “hace” negocios con el objetivo de satisfacer la necesidad de otros a cambio de un retorno económico. El problema es que generalmente no se cuenta con los recursos técnicos y financieros adecuados, lo que históricamente ha generado altas tasas de fracaso.

No preparar ni prepararse para emprender un proyecto implica altos riesgos. La búsqueda de la disminución de este riesgo, a través de la experiencia, los conocimientos técnicos y la creatividad, hace la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio.

El emprendedor es similar al empresario, pero éste no necesariamente busca un premio económico, sino más bien, en un sentido más amplio, busca satisfacer desafíos personales o sociales. La empresa es el resultado del empresario y el emprendedor, no solamente una compañía o alguna organización, sino también un sueño hecho realidad, una expedición o quizás un libro.

Una de las fallas en el emprendimiento, es llegar a creer que si se es buen emprendedor, también se puede ser buen empresario, lo que no siempre resulta cierto, y puede costar el éxito de un proyecto.

Existe una gran diferencia entre emprender (idear un negocio y desarrollarlo) y ser empresario (gestionar el proyecto luego de implementado). Cada uno requiere habilidades diferentes y específicas, y es difícil que una sola persona las tenga todas.

Hay personas muy hábiles para emprender nuevos negocios, pero una vez el negocio es establecido, no tienen la habilidad requerida para expandirlo o siquiera mantenerlo. Una de las razones por las que un emprendedor no suele ser buen empresario, es por la naturaleza misma del emprendimiento, que exige innovación constante, dinamismo y casi adicción al riesgo, y buena parte de estos elementos desaparecen una vez el proyecto se ha consolidado, ya que en cierto modo se vuelve invariable, sin mayores expectativas desapareciendo los grandes retos personales que supone implementar con éxito una nueva idea.

El emprendedor natural, es inquieto. Amante de los nuevos proyectos. De allí que una vez implementa una idea de negocio, deja su gestión a otra persona e inicia un nuevo proyecto. No es razonable esperar que el emprendedor esté siempre al frente de un proyecto. Es necesario delegar funciones, o en algunos casos, ceder su gestión completamente a un tercero, porque la naturaleza del emprendedor no es la adecuada para administrar un proyecto maduro.

Este es uno de los errores más acentuados en las pequeñas empresas de familia, donde difícilmente se cede la administración del negocio un tercero experto en el tema, y prefiere dejarse la gestión en la familia, aunque en ellos no haya una persona lo suficientemente competente, razón de peso para que estas empresas no puedan expandirse, ni en décadas de funcionamiento. Cuando se tiene una idea y se comunica, la mayoría de las personas dicen que esa no va a funcionar, los mejores amigos desaconsejan. Sin embargo se inicia la marcha de la idea y hay que rodearse de gente que a veces no se sabe si están apoyando realmente porque creen en el proyecto, o porque percibieron está “loco” que no les quedó de otra.

El emprendedor más que demostrar a los demás de que puede hacer eso que le dicen “imposible”, debe demostrarse así mismo que puede llevar a cabo su plan por muy difícil que parezca y sentir la satisfacción de que “empezó”. Cuando se empieza un proyecto vamos con ilusión, lo disfrutamos, lo sufrimos, si resulta bien es magnífico, pero si resulta mal, la ilusión del haber empezado no nos la quitan nunca.

Las cosas una vez hechas parecen fáciles, pero una vez realizadas el riesgo que se asume es bastante alto. El emprendedor debe saber contagiar a las personas que lo rodean, transmitir la ilusión de la idea fundamental del negocio, porque él trabajando solo sería casi imposible crear una próspera empresa. Lo mejor que hacen los creadores de empresas, es formar una en la que a ellos mismos les hubiera gustado trabajar como empleados, los trabajadores contratados deben tomar su labor en la entidad como parte de su proyecto de vida.

El empresario que no quiera a sus empleados, no puede serlo. Las personas son lo más importante que tiene una organización, sino se cuida esto no hay empresa. Al comienzo es una lucha de constancia sin parar, los empleados deben trabajar para pasarla bien, se debe retransmitir dentro de la organización el espíritu de mejora continua, para desembocar en éxito.

Lo mejor que puede hacer cualquier emprendedor es pensar que todavía no ha conseguido nada, y nunca tener miedo, siempre demostrar inconformidad, porque el día que él crea que ha hecho algo no sigue avanzando.

Hay que frenar el miedo y especialmente el miedo a la incertidumbre porque la incertidumbre en el fondo es buena, al final de ésta se dan las

oportunidades, las oportunidades son las que vienen disfrazadas, no se ven por sí solas, hay que tener visión, ilusión de que detrás de todo eso que nos coloca borroso el panorama, hay algo importante para nosotros.

Para los emprendedores, ser empresario se convierte en “vicio”, no en un logro, ellos siempre quieren estar en el negocio y por eso debemos decir que hay que “enviciar” a las personas para que se transformen en empresarias, para traer más progreso al país. Ser empresario es una opción de vida y es una opción personal.

En la sociedad se confunde el término empresario/a con el de emprendedor(a). La palabra empresario, como empresa, provienen de emprender, es decir, iniciar una actividad, igual que el término emprendedor.

Todo emprendedor(a) tiene algo de empresario(a) y todo empresario(a) tiene algo de emprendedor/a. Por eso muchas veces estos dos términos se suelen confundir o diluir.

Un empresario(a) es toda aquella persona que lanza o abre un negocio con fines de lucro cualquiera sea la actividad y lo hace crecer. Este negocio no necesariamente es algo innovador, característica de un emprendedor.

El empresario puede ser muy bueno y no ser emprendedor; es decir, que no iniciaría una actividad innovadora por él o ella misma. Puede conducir el barco pero no construirlo y llevará ese barco a puerto seguro con éxito. Luego puede pasar lo opuesto en el caso de los emprendedores, ya que hay emprendedores que no son buenos empresarios.

Todo emprendedor(a) tiene un sueño y posee una creatividad especial, pero no todos los emprendedores se convierten en buenos empresarios una vez que su proyecto se ha consolidado ya que debe tener habilidades de gestión y competencias que son necesarias para gestionar adecuadamente el negocio. También existen emprendedores que gestionan con éxito su sueño y que están permanentemente innovando y creando nuevos negocios marcando una diferencia en su actividad.



3. Naturaleza del emprendedor

Algunos autores establecen que el emprendedor nace, otros dicen que se forma en el transcurso de la vida. Bien, aquí una explicación del autor Pedro Flores: "existe sólo una respuesta a esta interrogante: el ser humano es emprendedor por naturaleza. Las personas están dotadas de habilidades o capacidades para iniciar acciones o actividades que le signifiquen mantener su vida, desarrollarse y alcanzar niveles de mayor bienestar". Estas habilidades constituyen un patrimonio o herencia propia de la especie, mediante las cuales el hombre ha desarrollado la sociedad humana, con todos sus defectos y virtudes.

Desde el momento del nacimiento, más aun, desde su concepción, el ser humano hace un esfuerzo por alcanzar satisfactores que están disponibles en el entorno, que le reporten la satisfacción de una necesidad. Es la madre y la familia los agentes casi exclusivos que le brindan ese logro y le permiten sobrevivir en sus primeros años de vida. Este esfuerzo, es un costo implícito para conseguir un nivel de satisfacción o un equilibrio con el medio, tanto para el individuo como para quienes se vinculan con él y se lo proveen. El ser humano es parte de la red de la vida, su vida depende de vivir en red y esta se mantiene en base a esfuerzos recíprocos.

Es así, como en la medida que el niño crece va desarrollando y desplegando sus distintas capacidades como por ejemplo las físicas, intelectuales, emocionales, y adquiere además, nuevos conocimientos y técnicas del entorno en su relación con otras personas, como aprender a escribir, leer.

En la medida que avanza en su crecimiento requiere nuevos satisfactores para responder a otros requerimientos, propios de su madurez, tener un grupo de amigos, recrearse.

Con su incorporación al colegio el niño va fortaleciendo, adquiriendo y desarrollando su lenguaje oral y escrito, conductas para trabajar con otros, método lógico para encontrar respuestas a sus inquietudes. Es en esta instancia además, que tiene la oportunidad de ampliar su círculo afectivo y social interrelacionándose y vinculándose con otros adultos y niños.

Estas experiencias básicas, vida familiar y de la escuela, de alguna manera incidirán en el desenvolvimiento del adolescente y posterior adulto en la sociedad. En efecto, un niño que haya tenido un hogar basado en el afecto, con normas claras, consistentes, un ambiente de constante estimulación y refuerzo para enfrentar desafíos, se formará con una alta autoestima y afecto por sí mismo.



Ingredientes que le darán el valor para enfrentar con mayor seguridad los requerimientos propios para su progreso individual y social tales como,

rendimiento académico, establecimiento de vínculos afectivos sanos y estables, incorporación positiva al mundo laboral.

En niños crecidos en medio de la pobreza, en familias abusivas o con un padre que padece una severa enfermedad mental, mostraron que aquellos pueden recuperarse a pesar de enfrentarse a las más penosas dificultades, puesto que tienden a compartir las claves de su aptitud emocional. Estas incluyen:

- Una sociabilidad ganadora que atrae a los demás;
- Confianza en ellos mismos;
- Una actitud persistente y optimista ante el fracaso y la frustración;
- La habilidad de recuperarse rápidamente tras un revés;
- Una personalidad fácil de llevar.

También existe una amplia mayoría de niños que enfrentan dificultades sin contar con esas ventajas. Por supuesto, estas aptitudes son innatas, una fortuna genética, y aunque no todos las tengan en un alto nivel, se puede entrenar a cualquier niño o persona a mejorar sus aptitudes entrenando conductas determinadas.

3.1. ¿El emprendedor nace o se hace?

El emprendedor no nace, se hace. Suena a excusa cuando alguien argumenta que “no es emprendedor”, o que “no es creativo” En todo caso, no ha desarrollado dichas capacidades. Pero se puede aprender a emprender, del mismo modo que se puede aprender a innovar, se puede aprender a investigar o se puede aprender cualquier cosa en la vida.

El perfil emprendedor se crea mediante la unión de experiencias, capacidades, habilidades y actitudes. Es una mezcla entre lo que somos y lo que queremos llegar a ser.

Ser emprendedor es una actitud. Es un espíritu que surge del desarrollo de una serie de capacidades personales. Y no sólo tiene que ver con el hecho de desarrollar proyectos propios, sino que el concepto también hace referencia a una actitud que bien podemos tener en nuestro trabajo, demostrando nuestra implicación en proyectos ajenos.

¿Se nace o se hace?



4. Tipos de personas que se convierten en emprendedoras

Muchos emprendedores exitosos comenzaron su vida con muy poco dinero o educación. Se estima que más de la mitad de emprendedores exitosos tenían padres que eran propietarios de un negocio. El 35% de los individuos que inician negocios son menores de 30 años.

La mayoría de emprendedores comenzaron sus negocios en áreas en las que ya tenían experiencia. Los ahorros personales es el método de financiamiento más utilizado por los emprendedores que comienzan. El dinero para comenzar con frecuencia viene de amigos y familiares. Es probable que muchos inmigrantes se conviertan en emprendedores.

El acto emprendedor se reconoce por las acciones concretas que hace el gestor y que son observadas por un tercero. Estas acciones crean más valor o riqueza al sistema social en que está inmerso.

Para tener un buen emprendimiento, es necesario hacer bien las cosas, pero también es importante ser capaz de agregar algo nuevo, innovar.

Crear, inventar, emprender, parecieran ser palabras sinónimas. La innovación es la herramienta específica del emprendedor, puesto que emprender es la acción que transforma los recursos con miras de crear riqueza o una nueva situación de mayor complejidad y beneficios. Por ejemplo, crear un zapato o generar una institución social.

En ambos emprendimientos se observa la combinación y transformación de recursos que dan como resultado algo distinto, elemento que tiene un nuevo valor para su gestor y la comunidad.

Desarrollar las habilidades emprendedoras y tener un comportamiento eficaz, es la clave del éxito del emprendimiento. El resultado de un emprendimiento puede ser exitoso, medido en relación con el nivel de logro de los objetivos planteados por el que inicia las acciones.

“El emprendedor actúa en forma eficaz, produciendo estados de ánimo positivo en el otro, lo que genera un entorno favorable para alcanzar sus metas”.

El emprendedor posee rasgos netos de su personalidad, que constituyen su perfil psicológico, el que lo impulsa a iniciar un proceso creador y transformador asumiendo un riesgo.

A este perfil se asocian ciertas conductas, que pueden ser entrenadas, los cuales influenciarían en el nivel de eficacia o resultado del emprendimiento.

El entorno del sujeto incide en la magnitud del emprendimiento, más y mejores oportunidades sociales, mejorarían las posibilidades de mayor calidad y sustentabilidad de las iniciativas.

Formarse y entrenarse como emprendedor eficaz es un proceso largo y complejo que requiere de un método y de la práctica de ciertos instrumentos:

1. Se requiere desarrollar habilidades cognitivas, emocionales y sociales en los distintos niveles de educación y capacitación que tenga acceso y hacerlo en forma sistemática durante su desarrollo en la vida familiar y en su paso por el sistema de educación.
2. Estas habilidades necesitan conocimientos y técnicas para que se

expresen en conductas eficaces o en lo que denominamos la destreza emprendedora.

“La destreza emprendedora es la habilidad natural + conocimientos + técnicas y entrenamiento sistemático”.

Este enfoque implica comprender que la formación al interior del colegio, la universidad, la educación a distancia y cualquier otra modalidad de entrenamiento emprendedor requiere que paralelamente se generen en el entorno oportunidades e instrumentos pertinentes para ayudar a concretar las iniciativas de los emprendedores, como son por ejemplo acceso a fuentes de financiamiento, promoción de nuevos mercados.

4.1. ¿Quiénes son capaces de convertirse en emprendedores?

La respuesta a esta pregunta podría ser que un emprendedor puede ser cualquiera, tal vez en esencia sí, pero el común de personas no tiene la actitud del emprendimiento, gracias a las dudas e inseguridades que la vida presenta conforme pasa.

Los emprendedores son personas que arriesgan para ganar y son luchadoras y optimistas, muchos en cambio prefieren la tranquilidad de sus empleos o la conformidad en la forma que viven, mientras esto se muestre como algo seguro.

Es por eso que gran parte de la población mundial solo ha nacido para ser empleado de alguien por siempre, claro está que no se dice con deseos de ofender o desmerecer a muchos trabajadores de empresas permanentes.

Por el contrario con el ánimo de animar a una nueva generación para ser netamente emprendedora y con el tiempo nuestras economías puedan crecer más y más. Debemos entender que es mejor ser creadores e innovadores para evolucionar y dar un paso adelante.

Para ser emprendedores no se necesita estudiar en las mejores universidades del planeta, ser herederos de grandes fortunas, y mucho menos ser genios de las finanzas. Ser emprendedor solo requiere de decisión propia y optimismo. Pero es importante que cada vez que emprendamos algo nuevo hay que capacitarnos y adquirir nuevos conocimientos para lograr nuestras metas. Existe un emprendedor en cada uno de nosotros, lo único que hay que hacer es despertarlo y darle la cuerda necesaria para correr sin medida.

PROS Y CONTRAS DE CONVERTIRSE EN EMPRENDEDOR.

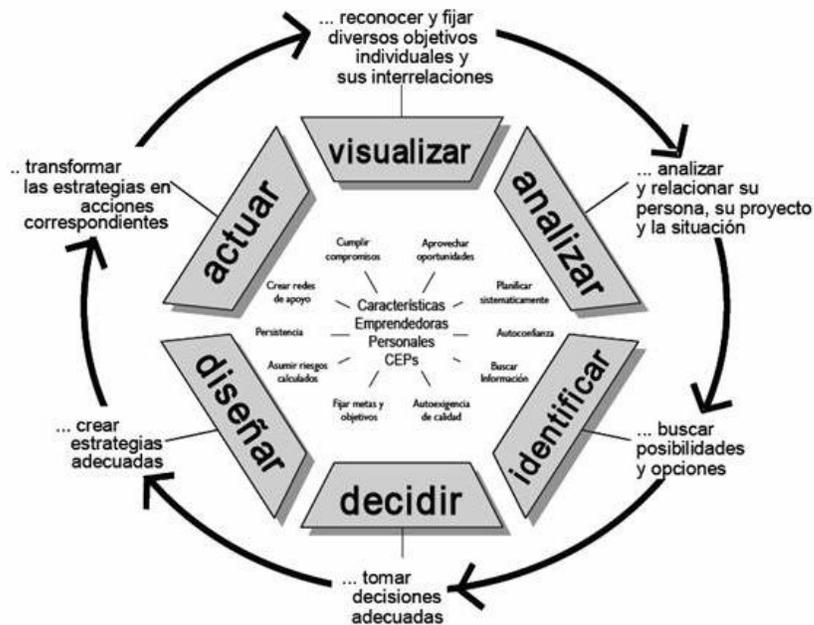
PROS	CONTRAS
Independencia	Fracaso del negocio
Satisfacción	Obstáculos
Recompensas Financieras	Soledad
Autoestima	Inseguridad financiera
Autodisciplina	Horario prolongado

5. Habilidades y características personales de un emprendedor

5.1. Habilidades personales de un emprendedor

Los individuos poseen cualidades o rasgos propios que son distintivos de su personalidad, estos le dan un sello particular a su forma de ser.

Estas cualidades configuran individuos con distintas potencialidades o talentos, de manera que existen sujetos que están más habilitados para desempeñarse con mayores posibilidades de éxito en distintas áreas de la vida, como son las de tipo académico, social, emocional, artístico, deportivo. Es importante destacar que ninguna potencialidad o talento es de superior a otra.



5.2. Características personales de un emprendedor

5.2.1. Iniciativa y búsqueda de oportunidades

Tener iniciativa significa dar el empujón final y salir a la acción para apropiarse del esperado beneficio. A esta aspiración se combina una situación de riesgo, de dejar lo que se tiene o perder parte de ello. La oportunidad no se dirige necesariamente con total exclusividad a una sola persona y quizás ni aún es una real oportunidad sino un sueño. La oportunidad está para quien se atreva a enfrentar retos, prepararse, concentrarse y sacar ventaja de ella. Buscar o crear activamente oportunidades tiene relación con la comunicación, tanto para informarse como para mantener informadas a otras personas sobre lo que se busca, lo que se pretende hacer, lo que se desea.

5.2.2. Persistencia

La persistencia consiste en tener la capacidad de mantener la firme decisión de lograr algo, insistir cuantas veces sea necesario para alcanzar nuestro objetivo o meta. Tomar acciones repetidas o diferentes para sobrepasar un obstáculo. Muchas personas han logrado encontrar formas ingeniosas para lograr sus metas.

Las personas que desarrollan tanta energía hacia algo particular, que demuestran un muy alto nivel de motivación que permite una mentalidad positiva para lograr sus objetivos, hacen sacrificios personales o realizan un gasto extraordinario para completar un determinado trabajo, son persistentes.

La persistencia es la expresión de este deseo de realización a lo largo del tiempo, ya que no todo se puede lograr de un solo golpe, es una

condición para transformar una idea en algo real. El miedo al fracaso puede provocar que la persona no sea persistente, que se detenga y trunque sus deseos, sus sueños.

Una correcta actitud de persistencia permite que las personas comprendan que no siempre las cosas funcionan como pensamos, que hay necesidad de ser flexibles para encontrar una estrategia diferente, la persistencia no significa conseguir lo que queremos a costa de lo que sea, más bien es descubrir que es lo mejor para luego cambiar hacia esa mejor manera de actuar, las personas se responsabilizan particularmente por hacer todo lo necesario para alcanzar sus metas y objetivos.

5.2.3. Cumplimiento de compromisos

Diariamente hacemos compromisos pequeños y grandes en donde ponemos en juego nuestra responsabilidad para su cumplimiento, todos los compromisos que asumimos significan para nuestro subconsciente un compromiso consigo mismo/a, que afecta nuestro nivel de autoconfianza y autoestima.

Las personas exitosas, por lo general:

- Se sacrifican y se esmeran en forma personal para concluir sus tareas;
- Colaboran con las demás personas para terminar a tiempo las tareas o toma su lugar si es necesario;
- Se empeñan por mantener satisfechos a los clientes y valoran su

relación a largo plazo con los mismos por encima de los beneficios a corto plazo;

- Son personas contentas, satisfechas consigo mismas porque se han dado cuenta que están cumpliendo;
- Se ganan la confianza de sus jefes, compañeros, clientes y familiares porque son personas responsables.

5.2.4. Exigencia de calidad y eficiencia

La Calidad no es más que la capacidad de satisfacer a los demás, haciendo las cosas o servicios con excelencia. El criterio de calidad no debe verse solamente en la parte final del proceso de hacer algo. La calidad es solo la satisfacción que ofrece el resultado final de mi trabajo, mientras que la calidad final es la acumulación de la calidad en cada paso que implique la tarea encomendada.

La calidad no está dirigida solamente a la producción de artículos, sino a toda actividad personal que hagamos. Es satisfactorio cuando después de hacer un trabajo se percibe que llena los requisitos requeridos y se logran los resultados esperados.

Las personas que siempre se preocupan por la eficiencia y buscan la calidad:

- Hacen las cosas mejor, más rápido y si es posible más económico;
- Trabajan para lograr y superar normas de excelencia;

- Hacen uso de procedimientos que aseguren que el trabajo se concluya y se haga de acuerdo a los requisitos solicitados.

5.2.5. Correr riesgos calculados

Cotidianamente en nuestras actividades el riesgo es una característica que nos acompaña, en algunas ocasiones se nos hace presente en situaciones extremas y en otros casos lo asumimos sin darnos cuenta. El riesgo es real y todas las personas tenemos que ver con él. Cuando nos atrevemos a correr un riesgo, este debe ser moderado, con la probabilidad de hacerlo lo más calculable y predecible.

5.2.6. Fijación de metas y objetivos

Es importante empezar con un fin en la mente, que este claro para actuar eficazmente. Teniendo claridad en el fin, existe seguridad de que las cosas que se hagan, contribuirán de modo significativo a la visión personal que se tenga, ya sea desempeñando un empleo, desarrollando una empresa, estudio u otra cosa. Solamente llega a su objetivo o meta, quien sabe que es lo que quiere lograr.

5.2.7. Búsqueda de información

Es imprescindible tener información, es decir datos, antecedentes y detalles de lo que queremos hacer para que salga bien.

Si se quiere minimizar los riesgos en acciones importantes, es fundamental recopilar la información necesaria y útil, porque cuando no se tiene es muy fácil que se tengan problemas o simplemente que las cosas no

salgan como se esperaban. Existen diversos medios de comunicación que nos pueden facilitar la información y ayudarnos a mantenernos actualizados en los datos que son necesarios para nuestras tareas: la radio, la televisión, la prensa y más avanzados aún, el internet, correo electrónico, otros.

5.2.8. Planificación sistemática y control

Las personas generalmente a diario planificamos en forma mental nuestras acciones, y más de una vez nos ha ocurrido que al término del día no hemos avanzado, quedando varias cosas por hacer.

Esta situación se relaciona con el hecho de no tener una Planificación Sistemática, es decir definición de objetivos específicos para cubrir un periodo de tiempo, escritos y a disposición de las personas interesadas, formas de revisar los planes para tomar en cuenta resultados obtenidos y circunstancias cambiantes. La planificación está íntimamente ligada al control. La planificación define claramente el camino que se quiere seguir para ir a una posición deseada. Sin planificación, no habría ninguna forma de poder controlar.

El planificar sistemáticamente consiste en tener presente:

- El conjunto de objetivos o metas que se persiguen;
- Las distintas actividades a realizar, dividir tareas grandes en sub-tareas;
- Los recursos necesarios;
- Los tiempos requeridos (tiempo de entrega establecida);

- Los conocimientos y técnicas para realizar cada una de las actividades (aptitudes);
- La forma de controlar, mantener registros físicos y financieros;
- La responsabilidad en la ejecución.

5.2.9. Persuasión y creación de redes de apoyo

La creación de redes de cooperación o apoyo es una necesidad de las personas, ya que a pesar de poder hacer muchas acciones solas, nadie puede ser absolutamente autosuficiente y no necesitar de las demás personas.

Cada persona es una combinación de debilidades y fortalezas. Al hacer las acciones a través de redes de apoyo, se está contribuyendo a eliminar las debilidades con las fortalezas de otras personas. En las redes de apoyo somos beneficiarios/as como integrantes. El apoyo mutuo (principio del desarrollo) nos da la oportunidad de ganar, al compartir nuestras experiencias, aprendemos y provocamos que las cosas con la ayuda de las demás personas funcionen mejor.

Las redes de apoyo se dan a través de dos tipos:

1. Redes naturales o espontáneas

- Cuando le indicamos a alguien una dirección;
- Cuando prevenimos a alguien que no cruce la calle, porque viene un vehículo;

- Cuando en el banco alguien nos orienta ir a cual ventanilla;
- Cuando alguien nos ayuda a levantar las cosas que se nos cayeron en la calle.

2. Redes funcionales

- Asociarnos a un grupo de estudio;
- Cuando le pedimos a los compañeros/as de trabajo que nos ayuden a terminar una tarea;
- Servir de fiador para el crédito de un amigo(a);
- Distribuir las tareas del hogar entre todos las y los miembros de la familia;
- Pertenecer a un gremio, asociación, comité.

5.2.10. Autoconfianza e independencia

Fuerza interna que motiva a lograr una meta, es la autoconfianza, la cual es uno de los aspectos centrales del comportamiento del ser humano, está fuertemente relacionada con las demás características, pues anima o detiene la acción.

Cuando una persona tiene alta su autoconfianza asume sus tareas:

- Con responsabilidad y decisión;
- Analiza y toma el camino adecuado para lograr sus metas;
- comparte sus opiniones;
- Acepta críticas constructivas; y
- Termina sus tareas a tiempo y bien hechas.

5.2.11. Creatividad

La creatividad es una de las variadas formas de expresión de las personas, aunque quizás la más importante, la más completa y la más común. A pesar de todo lo que se ha dicho y la exclusividad generada alrededor de la capacidad creadora, se trata del rasgo más presente en la vida diaria de las personas.

El concepto de creatividad está estrechamente vinculado al de innovación, sin creatividad, no puede existir innovación y sin innovación no se puede alcanzar un alto grado de desarrollo.

Frecuentemente se escuchan quejas de la falta de creatividad, estas ideas no son una manifestación de ausencia o escasez de creatividad, sino simplemente un estado de inconsciencia frente a los propios poderes y expresiones creadoras. La creatividad no se trata de un don celestial, del cual se ven beneficiadas sólo unas cuantas personas en el mundo. Es sin duda la

característica más elemental que nos distingue del resto del reino animal, y está, presente en todas las personas en todo momento.

Las personas somos una combinación de energía para conservar y mantener nuestra realidad o para cambiarla, factores externos como la familia, el trabajo, la educación, influyen en cada cual sobre esta combinación. Básicamente cada quien tiene el poder de efectuar los cambios en una o en otra dirección, sabiendo que es importante el cambio, porque es ahí donde se



ubica la creatividad que busca transformar, mejorar, generar.

5.3. Ventajas y desventajas de ser emprendedor

5.3.1. Ventajas

- Independencia económica y libertad de horarios.
- Posibilidad de manejar sus propios tiempos, planificar y proyectar mejor tu vida y el tiempo dedicado a tu familia;
- Posibilidad de proyectar objetivos y logros;

- Aprovechamiento de los frutos de su esfuerzo y sacrificio;
- Posibilidad de disfrutar los logros obtenidos;
- Posibilidad de generar tus propios ingresos;
- Posibilidad de mayor y más rápido crecimiento económico personal;
- Posibilidad de trabajar y hacer las cosas a su manera;
- Posibilidad de trabajar como y donde le gusta;
- Posibilidad de dejar una herencia (empresa) a su descendencia;
- Posibilidad de planificar tus descansos (vacaciones, tiempo libre) de acuerdo a tus necesidades;
- Desarrollo y crecimiento personal de acuerdo a sus necesidades y sueños;

Si su emprendimiento ha tenido éxito:

- Orgullo de haber creado algo por usted mismo y haberlo hecho salir adelante;
- Orgullo de haber tenido el valor y el coraje de haber intentado algo para mejorar su vida y la de los que te rodean.

5.3.2. Desventajas

- Todos los riesgos y responsabilidades recaen sobre el emprendedor;
- El riesgo de que la idea sobre la que está basada el proyecto o negocio no sea adecuada o viable;
- Los ingresos económicos pueden variar mucho de un mes a otro;
- Los ingresos económicos no se producen en un determinado momento del mes;
- La planificación y organización de la vida de un emprendedor es muy distinta a la de un empleado a sueldo: El emprendedor debe hacer reservas para estar cubierto ante pérdidas temporarias del negocio o ante el quiebre del mismo y debe tener un “plan B” ante la posibilidad de esta situación;
- Suelen presentarse dificultades que requieren mucha fortaleza interior y estabilidad emocional;
- Riesgo de la inversión. Si la empresa fracasa se puede perder toda la inversión. Además se arriesgan beneficios personales;
- Jornadas largas. El mantener una empresa rara vez toma ocho horas, en especial en un principio ya que toma tiempo ponerla a funcionar;

- Fluctuaciones de ingresos. En lugar de tener un sueldo fijo, los ingresos se sujetan a las altas y bajas por las que pase la empresa;
- Presión. De satisfacer a los clientes, pagar la nómina y satisfacer las demandas de los acreedores, siempre existen;
- Reglamentos. Se tienen que cumplir las leyes requeridas por el país para evitar problemas mayores;

El consejo es que, si es empleado y depende de un sueldo pero desea crear su propio negocio, nunca abandone su actual empleo hasta que el nuevo emprendimiento este convenientemente desarrollado y le brinde ingresos suficientemente estables como para poder seguir solo con él. La mayoría de quienes desean independizarse de un empleo lo hacen de esta manera. Otra estrategia para asegurar cierta estabilidad de ingresos que recomiendan mucho expertos y millonarios es incorporar varias Fuentes de Ingresos Residuales.

5.4. Distintos tipos de emprendedores

El espíritu emprendedor nace de una actitud creativa y dispuesta a asumir el riesgo de iniciar y administrar un nuevo negocio.

Surgen los despidos masivos o programas de reducción de tamaño en las diferentes empresas. La razón por la que se dan estos acontecimientos con mayor frecuencia es por qué está en juego la supervivencia de la organización y, con el fin de poder competir en los mercados actuales se busca reducir costos a los niveles más bajos posibles y esto lleva consigo el reducir al mínimo necesario la planta de personal que se tiene.

Este patrón de despidos masivos de personal en las grandes empresas, significa que cualquier expansión en el número de empleos en las diferentes economías ha estado en el ámbito de los micro, pequeños y medianos negocios. El emprendedor surge de esta problemática como una solución ya que genera e impulsa el desarrollo social y económico.

5.4.1. Emprendedor por necesidad

Personas que ante las dificultades para encontrar un trabajo optan por montar un negocio como salida a esa situación. Suelen tener poco éxito porque la necesidad probablemente condicione las circunstancias en las que se crea y se desarrolla el negocio y eso puede ser un gran obstáculo.



5.4.2. Emprendedores oportunistas

Aquellos que nunca se plantearían el tener su propia empresa pero detectan una oportunidad (un nuevo producto, una necesidad del mercado o un espacio en el que desarrollar un negocio) y se lanzan a aprovecharla.

Suelen tener el impedimento de que están excesivamente condicionados a esa oportunidad y su aprovechamiento, si ésta fracasa nunca más lo volverán a intentar porque no tienen auténtica mentalidad emprendedora.

5.4.3. Emprendedor vocacional

Para estos emprender es una actitud, no se conformarán con el éxito o el fracaso de una iniciativa y seguirán emprendiendo, poniendo en marcha nuevas ideas o ayudando e impulsando a otros a que lo hagan

5.4.4. Eterno emprendedor

El emprendedor vocacional lleva adelante sus proyectos con todas las consecuencias, sin embargo el eterno emprendedor nunca llega a eso.

Pasará mucho tiempo intentando lanzar su proyecto, probablemente llegue a cambiar varias veces de idea y nunca la pondrá realmente en marcha. El emprendedor vocacional es un empresario con vocación emprendedora, el eterno emprendedor nunca llega a ser empresario.

Por supuesto se necesitan muchos emprendedores vocacionales. Se admiten también los emprendedores oportunistas porque, aunque al final el mercado hará su selección natural y muchas de esas oportunidades no se aprovecharán adecuadamente, otras si llegarán al éxito.

Los emprendedores por necesidad son inevitables, porque las propias circunstancias sociales y económicas pueden llevar a mucha gente a intentarlo, pero no debemos fomentar este tipo porque no suele dar buen resultado.

6. Desarrollo de competencias personales para un emprendedor

6.1. Competencia

Capacidad para utilizar conocimientos, destrezas y habilidades personales, sociales o metodológicas, en situaciones de trabajo o estudio y en el desarrollo profesional y personal.

6.1.1. Las competencias básicas o instrumentales

Son las asociadas a conocimientos fundamentales y se adquieren en la formación general. Entre estas competencias están la habilidad para la lecto-escritura, la comunicación oral y el cálculo.

6.1.2. Las competencias genéricas

Se relacionan con los comportamientos y actitudes de labores relacionadas con diferentes ámbitos de producción. Entre estas competencias están, por ejemplo, la capacidad para trabajar en equipo, la capacidad de planificación, la habilidad para negociar.

6.1.3. Las competencias especializadas, específicas o técnicas

Que tienen relación con aspectos técnicos directamente vinculados a la ocupación, y que no son tan fácilmente transferibles a otros contextos laborales.

7. ¿Es usted la persona adecuada para iniciar un negocio?

Se debe preguntar si como emprendedor se tiene alguno de los perfiles siguientes:

- Motivación;
- Capacidad para asumir riesgos;
- Perseverancia y capacidad para enfrentar una crisis;
- Actitud de la familia;
- Iniciativa;
- Habilidad para tomar decisiones;
- Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio;
- Compromiso con las actividades del negocio;
- Habilidad para negociar.

Emprender un negocio es una de las experiencias más gratificantes que uno puede tener, pero conlleva un riesgo. Aunque algunas personas tienen suerte a pesar de no ser tan previsoras, el optimismo ciego no es una estrategia sensata. Las siguientes interrogantes lo llevarán a analizar con detenimiento algunos problemas comunes y podrán ayudar a reducir el riesgo.

¿Estoy preparado para emprender un negocio?

Iniciar una empresa puede consumirlo, tanto física como mentalmente. Al principio, tendrá que trabajar muy duro y ganar menos que antes. Muchas cosas podrán salir mal y saldrán mal. Si comienza cansado, frustrado o exhausto, no llegará muy lejos.

¿Es una idea que me apasiona y en la que me habré mantenido en cinco años?

Los negocios duraderos surgen cuando las personas sienten pasión por algo. Si usted no es una persona apasionada, no podrá persuadir a otros para que se asocien con usted, inviertan en usted o le compren. La pasión también le ayudará a sobrellevar los tiempos difíciles.

¿Soy la persona ideal para este negocio?

Puede ser que se tenga una idea excelente, pero quizá no sea la persona correcta para hacerla realidad. Es importante que se conozca y que conozca sus fortalezas y debilidades. Participe en negocios donde utilice sus fortalezas y deje que otra persona en mejor posición ejecute las ideas que requieren las habilidades o el conocimiento que usted no tiene.

¿Cuál problema estoy resolviendo?

La solución de un problema es parte central de la manera como su negocio generará valor. Si su negocio no resuelve un problema real, no tiene razón de existir.

¿Cuál es la oportunidad del mercado?

Es imprescindible conocer la oportunidad de mercado para convertir su idea en un negocio de éxito. Hay muchas ideas buenas que solo le interesan a un número reducido de clientes inalcanzables.

¿Existe un modelo de negocios claro?

Si no puede explicar su modelo de negocios a una persona común, probablemente sea muy complicado, y sin un modelo, su negocio no podrá perdurar.

¿Puedo surgir por cuenta propia o recaudar fondos suficientes para lograr rentabilidad?

Algunas ideas requieren una gran cantidad de capital y están lejos del alcance de los emprendedores principiantes, que no tienen una trayectoria demostrada. Cerciórese de que el financiamiento necesario esté a su alcance.

El éxito financiero depende en grande medida de reconocer que las apariencias engañan. Uno de los puntos clave dentro de la vida de todo emprendedor es saber vender la misión al equipo que conforma el proyecto en turno, lo que significa que todos los integrantes deben tener la misma pasión por conseguir el éxito financiero de la empresa.

Los resultados deben ser el común denominador, ninguno debe jugar por la gloria personal y si por el éxito del conjunto. Es por eso que si desea obtener el éxito financiero en su vida y sus proyectos, debe ser capaz de conocer bien a la gente que trabaja con usted. Lo que menos desea es que terminen

despidiéndole de su propia empresa y que todos menos usted, consigan el éxito financiero.

Recuerde que la unión hace la fuerza y su equipo debe estar conformado por gente que sea realmente emprendedora, que comprenda tu pasión y la comparta, y por último gente que está comprometida con el éxito financiero de todos, no solo del propio.

Iniciar un negocio no es tarea fácil para el emprendedor, debe tener temple para hacer que una empresa funcione, prepararse mental y económicamente y estar totalmente convencido de que no es mala idea lograr lo que se propone.

En principio va a necesitar todo el apoyo que sea posible de la gente en quien más confía como sus hermanos, esposa, hijos, parientes quienes si le prestan dinero no le cobran intereses y estarán dispuestos a trabajar exhaustivamente sin prestaciones, descansos en días festivos ni días domingos.

8. Diferencia entre éxito y fracaso

La diferencia básica entre el éxito y el fracaso de las personas está en lo que “hacen” y lo que “no hacen”. El éxito se encuentra más fácilmente en las personas activas, ellas trabajan en sus ideas en lugar de pasarse sentado soñando con ellas.

Las historias exitosas inician como una sencilla idea en la mente de personas activas. Usualmente todos tenemos estas ideas, muchas de ellas realmente geniales, pero solo unos cuantos trabajan para alcanzarlas. Y sucede también que alguien ha tenido una idea similar a la nuestra pero él si la convierte en un gran éxito. En ese momento solo resta decirnos “Yo tuve primero esa idea”.



Hay muchos conceptos importantes para lograr el éxito como el pensamiento positivo, las afirmaciones para lograr el convencimiento, la preparación, entre otros, sin embargo estos pueden carecer de valor si no están acompañados por la acción.

Muchos se quedan a la orilla del río porque temieron actuar en alguna de sus muchas ideas geniales. Cuando llega esa gran idea, el miedo al fracaso, a la crítica o simplemente la apatía, tienen un efecto devastador en el ánimo de la gran mayoría de las personas. La gran oportunidad se va, muchas veces para nunca volver.

Entre más rápido actúe sobre sus ideas, más rápido se dará cuenta de cuáles serán productivas, viables y cuáles no. Entre más ideas pruebe más posibilidades tiene de ir cosechando triunfos, luego llega una ola favorable, esa donde todos queremos estar, pero pocos llegan muy mal llamada buena racha o suerte. Cuando se desea impulsivamente hacer algo, el mismo deseo es un indicio de que puede hacerse. Cualquier cosa que se quiera hacer, seguro esta de que puede hacerlo sin tardanza. No se debe dar valor desmedido a la crítica, después de todo es su vida y esa vida requiere probar cosas nuevas y excitantes.

Por supuesto que puede errar de camino pero eso mismo es parte del proceso de aprendizaje y la consolidación de una sólida experiencia. Puede iniciar probando hacer algo que siempre se ha querido hacer pero el miedo, la apatía o uno de los muchos pretextos no lo han permitido.

En la cultura latina se piensa muchas veces que la competitividad es el camino del éxito, y que ambas cosas forman parte irrenunciable de la felicidad que la vida nos puede ofrecer. En el cine, la literatura, la publicidad y la vida real es todavía muy frecuente encontrar imágenes y modelos de gente a la que todo le sale bien, gente que apretando los dientes consigue imponerse a los demás en la dura lucha por la vida, gente que no parece conocer la derrota, o que no quiere reconocerla.

Enseguida salta a la vista que esas imágenes ofrecen una sola cara de la vida, la del triunfo placentero y gozoso. Pero hay un reverso, otra cara distinta, en la cual todos terminamos por encontrarnos alguna vez, aunque no queramos, aquella situación en la que el dolor y el fracaso destrazan la falsa ilusión de que todo marchaba bien, de que somos autosuficientes, de que todo está bajo control y de que nos hemos instalado por fin en el éxito y la seguridad.

La vida humana es un ciclo de éxito y fracaso, unas cosas salen bien y otras mal. Nadie puede engañarse a este respecto. Cuando esto se olvida, incluso se piensa que el que no triunfa es un perdedor, y que la calidad de las personas se mide por su currículum, por sus realizaciones, por sus éxitos y por el dinero que éstos le reportan. Tanto vales, tanto ganas, tanto eres. Quien no triunfa, no es nadie. Por eso es despreciable.

Según este modo de pensar, hay que conseguir el triunfo cueste lo que cueste, frente a esto conviene decir que luchar por él es bueno y necesario, pero no conviene obsesionarse demasiado, puesto que no siempre es posible lograrlo; muchas veces depende de la suerte, y no solo de la habilidad. Cuando alguien cae en la tentación de querer asegurar el éxito toda costa, hace pequeñas trampas para que no se escape.

Se llega a considerar que el que triunfa es el listo, y el que fracasa es el tonto. El listo es el que pone las reglas, el que domina la situación gracias a su previsión, habilidad, y en definitiva, a su fuerza de dominio sobre los demás. Así se acaba confundiendo el éxito con el poder, se antepone la competitividad a la cooperación e incluso se llega a tomar la ley del más fuerte como criterio de conducta, siempre vence el que domina, hay que dominar al otro, y si es necesario, engañarle, arrinconarle y aplastarle.

Esta lógica termina siendo una forma de poder mafioso. Al final el fracaso sobreviene inevitablemente, no hay vida humana sin fracaso. Hoy en día estamos ya más sensibilizados hacia los perdedores, hacia los que no han tenido éxito, hacia los desposeídos, los pobres, los enfermos, los inmigrantes y los ancianos. Hay que convencerse, en la vida humana no todo sale bien, hay un tanto por ciento de nuestras acciones que se frustran, que no se logran, que no alcanzan el objetivo previsto. Y lo mismo sucede con las instituciones, con las personas y hasta con los pueblos. Se suele pensar que la diferencia respecto a dedicar recursos es grande. Si persistes mucho y dedicas muchos recursos, acabarás teniendo éxito, con lo que la mayoría no tiene éxito porque está desenfocada. Empezando un proyecto aquí y otro allí. Pero esto es falso, se requiere algo más.

Se puede ver en los velocistas de 100 metros lisos. Son las pequeñas diferencias lo que marca el éxito o el fracaso. Pequeñas desviaciones en los factores marcan la diferencia. Se puede ver cuando el hombre primitivo encendía el fuego frotando un palo contra una madera; podía estar 1 hora y 12 minutos tratando de encender el fuego y abandonar, sin darse cuenta que en 1 hora y 14 minutos, solo dos minutos más, hubieran sido suficientes para encender el fuego. Un poco más de tiempo marca la diferencia.

Lo puede ver cuando espera que su hijo te devuelva la mirada. Son solo segundos que marcan que sienta en conexión usted o no. De nuevo, un poco más de tiempo marca la diferencia. Cuando se supone que lo ha dado todo, que está al límite y que ha dado más que nadie. Es entonces cuando tiene que seguir dando. Eso es lo que marca la diferencia con los demás. Es entonces cuando se toca el éxito. Unas de las diferencias entre el éxito y el fracaso más significativas, importantes y se repite por la seriedad del caso son las relaciones

que se tienen con la gente, son las personas a las que siempre va a necesitar y con las que debemos contar.

Cada persona tiene habilidades que ayudan a alcanzar nuestras metas, el éxito se da cuando se cuenta con las personas correctas en el momento oportuno, y con las habilidades para desarrollar relaciones de confianza y disposición son muy importantes.

De modo que se quiere ser médico, comenzar a relacionarse con doctores es su primer paso para lograr su meta, lo mismo sucede con los empresarios, las relaciones son las que marcan la diferencia entre los que tienen éxito y los que simplemente no los tienen.

Desarrollar la habilidad de influir en las personas es una habilidad con las que necesariamente se debe contar más que solo hacerlo de manera inconsciente (ya que si lo hace a diario, sin saberlo), hacerlo de manera consiente y saber con quienes debe contar para lograr sus metas.

La mayor diferencia entre quienes triunfan y quienes no lo hacen consiste en que mientras los primeros en el campo que sea son orientados a los resultados, los segundos son más inclinados a hablar que a actuar.

Quienes logran cosas importantes siempre tienen la tendencia a la acción enfocada en resultados específicos, previamente planeados.

Aquellos que alcanzan poco, suelen desperdiciar su vida anhelando, rezando, deseando y excusándose.

En este mismo sentido podemos referirnos a la riqueza y a la pobreza. En realidad, las personas acaudaladas son como todos, pero la gran

diferencia es que usan plenamente los talentos que Dios les ha regalado y hacen las cosas de un modo diferente a los demás.

Sin embargo, el éxito y la prosperidad están al alcance de quien se lo proponga, basado en imitar a otros que ya los hayan conseguido. No se trata de un milagro o de tener buena suerte, es cuestión de aprender cómo hacerlo y obrar en consecuencia.

- El primer paso es tomar la decisión de mejorar la condición propia;
- Hay que orientar todos los esfuerzos en dirección hacia unas metas claramente trazadas por escrito;
- Evitar la postergación ya que es enemiga declarada del éxito;
- Pagar el precio, significa asumir la responsabilidad de cambiar para mejorar;
- Finalmente, proyectarse hacia el futuro. Es decir, teniendo en cuenta que las cosas que realmente valen la pena en la vida demandan tiempo.

8.1. El éxito

Con origen en el término latino “*exitus*” que significa salida, el concepto se refiere al efecto o la consecuencia acertada de una acción o de un emprendimiento. Su raíz se hace más o menos evidente según el contexto en que usemos esta palabra, ya que muchas veces expresa “sobresalir”, “salir por encima de la competencia”, “salir de la oscuridad del anonimato”.

Hay que tener en cuenta que la noción de éxito es subjetiva y relativa. A menudo asociado con la victoria y la obtención de grandes méritos, el éxito es parte de nuestra vida casi cotidiana y en general no se comparte con mucha gente.

En cuanto a lo particular, se puede decir que cada vez que se propone algo y se consigue, sea mejorar las condiciones laborales, aprobar un examen, dejar de fumar o simplemente ahorrar dinero para darnos un gusto, somos exitosos.

La sociedad suele establecer una relación entre éxito, riqueza material y fama. Esta visión distorsionada y pobre de la realidad, afecta a muchísimas personas, generando un esquema simplificado de la vida que separa a exitosos de fracasados. Y es justamente esta última palabra la que, al ser tomada como contrapartida de la primera, genera aún más confusión. El éxito no debería ser entendido como algo unidimensional, sino como la consecución de un objetivo, sea pequeño y de carácter íntimo o grande y con gran repercusión.

Cabe destacar que la psicología habla del miedo al éxito cuando alguien que está cerca de alcanzar alguna meta personal desarrolla una acción, ya sea inconsciente o consciente, para no prosperar. Las causas de esta particularidad se encuentran en la posible vinculación mental del éxito con consecuencias negativas, como un incremento de la responsabilidad o un alejamiento de los seres queridos. Pero el estudio de este fenómeno ha ido más allá de las razones evidentes.

Resulta que los seres humanos no siempre ansiamos lo mejor para nosotros; por el contrario, pocas veces nuestros deseos nos mueven hacia resultados satisfactorios y beneficiosos. El primer culpable que viene a la mente, como siempre, es los medios de comunicación con sus retorcidos y engañosos mensajes. Pero según muchos psicólogos, el miedo al éxito radica en que el individuo no se ha detenido a considerar si ha elegido el camino que realmente quiere, probablemente inducido por presiones familiares y sociales.

Desde joven se ha dirigido hacia ese objetivo que, a medida que se avecina, despierta en nuestro cerebro sensaciones que nos incomodan, nos angustian, nos impiden continuar con la determinación que mostrábamos hasta entonces, y es que nuestra mente conoce la verdad, y ésta busca un escape para alertarnos de nuestro error.

El éxito no siempre tiene que ver con lo que mucha gente ordinariamente se imagina. No se debe a los títulos que tiene, sean de nobleza o académicos, ni a la sangre heredada o a la escuela donde estudio. No se debe a las dimensiones de su casa, a cuántos carros caben en su garaje o si éstos son último modelo. No se trata de si es jefe o subordinado, si escaló la siguiente posición en su organización o está en la ignorada base de la misma.

No se trata de si es miembro prominente de clubes sociales o si sale en las páginas de los periódicos. No tiene que ver con el poder que ejerce o si es un buen administrador, si habla bonito, si las luces le siguen cuando lo haces.

8.1.1. Pasos para lograr el éxito

- Diseñar tareas específicas para cada individuo;

- Permitir una cuota de participación en la toma de decisiones;
- Proponer objetivos realistas que a la vez impliquen esfuerzo;
- Estimular el orgullo;
- Valorar las contribuciones de los miembros de un grupo;
- Crear experiencias positivas;
- Compensar los objetivos a largo plazo con otros que se consigan de forma más inmediata;
- Visualizar el éxito;
- Reaccionar positivamente frente a los errores, e intentar afrontar los retos de un modo diferente, más optimista;
- Expresar claramente los resultados alcanzados y el progreso obtenido.

8.1.2. Habilidades que deben desarrollarse para alcanzar el éxito

8.1.2.1. Saber hablar en público

Platicar con los amigos, colegas o familiares es muy diferente a tener que hablar frente a un número relevante de personas, ya sea en un auditorio o en

una reunión frente a los jefes. Las personas que se sienten cómodas (o fingen sentirse cómodas) hablando frente a los demás demuestran mayor confianza, atractivo y confiabilidad. Hablar de manera convincente es un paso importante para vender cualquier cosa que uno quiera, desde productos hasta ideas, ideologías, puntos de vista y opiniones. Es importante recordar el producto principal que se debe vender, lo cual ayudará a traer mayores oportunidades y promociones.

8.1.2.2. Escribir correctamente

Esto no solo consiste en tener buena ortografía y buena gramática; también es necesario tener la habilidad de desarrollar y organizar las ideas de manera coherente para que los demás puedan leerlas y entenderlas. Escribir correctamente permite expresar de manera clara y convincente, por lo que también ayuda a vender cualquier idea, opinión o producto. Una persona que escribe bien usualmente logra mejores ventas y genera mejores impresiones. Hay que tener por seguro que si practica y desarrolla esta habilidad muchas puertas se abrirán.

8.1.2.3. Ser organizado

Si bien el éxito depende de actuar, actuar depende de una organización eficiente, saber cómo y cuándo concentrar la atención y el esfuerzo para sacar adelante lo que se tiene que lograr. Si se considera una persona poco organizada, ¡no entre en pánico! Explorando diferentes sistemas puede encontrar alguno que sea efectivo para usted y con el que llegue a ser más eficiente. Recuerde siempre la primera regla de la organización: no deje para mañana lo que puede hacer hoy.

8.1.2.4. Hacer networking (hacer relaciones)

Es una habilidad imprescindible para llegar al éxito. Hacer *networking* le permite conocer gente nueva, encontrar nuevas oportunidades, empleos y amigos. Hay que darse cuenta de que hacer *networking* no solo es hacer contactos, sino que además se tendrá acceso a diferentes puntos de vista y opiniones.

8.1.2.5. Desarrollar un pensamiento crítico es una habilidad básica en nuestro mundo actual

Debido a la tecnología se está constantemente expuesto a una gran cantidad de información. Se debe aprender a evaluar dicha información, separar lo relevante de lo trivial, analizarla y relacionarla con otros conocimientos e información. Estar de acuerdo con todos es muy fácil, pero tener un pensamiento crítico es una habilidad que le hará resaltar.

8.1.2.6. Saber tomar decisiones

Una vez que se ha logrado analizar la información, el siguiente paso es tomar una decisión y actuar. La toma de decisiones se hace basándose en la información que se ha obtenido, y muchas veces se tiene que tomar en un momento determinado. No siempre disponemos del tiempo de esperar a que llegue más información, y ocasionalmente tenemos que correr un riesgo. Analizar la situación y saber responder rápidamente es lo que hace la diferencia entre una persona que actúa y una persona que es pasiva.

8.1.2.7. Aplicar las matemáticas

Por más que se aprenda las tablas de multiplicación y álgebra en la escuela, a veces las matemáticas simplemente dan pereza. Es buena idea ejercitar su cerebro lo suficiente como para poder hacer un cálculo mental en el momento que más lo necesite, habilidad que, le ayudará a analizar su situación actual y a tomar decisiones.

8.1.2.8. Saber hacer una investigación

Este es otro factor importante que influye en la toma de decisiones, evidentemente no se puede saber todo acerca de todos los temas. Es importante tener la habilidad de buscar y encontrar lo que se necesita rápidamente. Aprende a usar Internet, las bibliotecas, los libros y artículos que caen en sus manos, junto con cualquier otra fuente de información a la que pueda acceder.

8.1.2.9. Saber relajarse

Es una de las habilidades más importantes, pues tiene que ver con tu bienestar. Vivir constantemente en un estado de estrés puede generar cansancio, enfermedades y malestar, así como tomar decisiones de forma incorrecta y hacer un mal *networking*. Recuerde que trabajar por trabajar sin disfrutar de los resultados de su esfuerzo se llama “obsesión”. Estar relajado le permite enfrentar la crisis de manera clara y asertiva.

8.1.3. La importancia del positivismo en el éxito personal

El positivismo es el conjunto de cualidades y habilidades que le capacitan para expresar sus propios criterios, defender derechos y proclamar la

autenticidad respetando los derechos ajenos y sin inhibirnos nosotros mismos.

El positivismo garantiza mejores relaciones aumenta las probabilidades de éxito en la vida y es un sello que identifica a los emprendedores exitosos y a los ganadores.

Un emprendedor se enfrenta constantemente con todo tipo de situaciones y personas. Muchas de las personas son manipuladoras o agresivas, difíciles de entender y tratar. Al comunicarse con positivismo se es capaz de tratar de la manera más adecuada a las personas, de encontrar respuestas y soluciones de ganar, ganar en vez de dejarse llevar en la dirección que los otros quieren y además siendo capaz de dominar los impulsos y no agredir a nadie así evitamos dañar la posibilidad de futuras relaciones.

Una persona positiva no siempre logra lo que quiere pero si mantiene, su auto respeto, la certeza ante los demás de que se es una persona que sabe lo que quiere además deja una brecha abierta para el desarrollo de relaciones futuras, pues se percibe la aceptación y el respeto hacia la persona con la que habla, aun si no están de acuerdo en todas sus opiniones; y esto a la larga aumenta considerablemente las posibilidades de éxito.

El positivismo es una cualidad imprescindible en la actualidad para la gente que quiere alcanzar el éxito.

8.1.4. El éxito y sus consecuencias

El éxito también tiene sus consecuencias, negativas y positivas, una persona acostumbrada a tener éxito siempre, puede terminar olvidándose del

fracaso y convirtiéndose en una persona suspicaz que quiere conseguir lo que quiere a toda costa.

Una persona mentalmente sana tiene que comprender que todo éxito tiene sus fracasos y que el fracaso es bueno porque te enseña sobre la vida y es un aprendizaje necesario. En cuanto alguien se acostumbra demasiado al éxito puede poner en peligro su integridad en todos los sentidos.

8.1.5. El fracaso

La palabra fracaso proviene del bajo latín y del italiano “*fracassare*” que significa algo destrozado. Se emplea con una connotación profundamente negativa cuando no se cumplen las metas proyectadas o soñadas que nos conducirían al éxito. Esto puede deberse a nuestros propios errores o limitaciones, o al entorno, que puede resultar no satisfactorio a los planes.

Los fracasos pueden ser de índole laboral, de capacitación, sentimentales, y su calificación de tales es muy personal, y tiene que ver con los objetivos que se traza cada uno, o de lo que los demás esperan. Por ejemplo, alguien que tiene un trabajo modesto puede sentirse muy a gusto en él, y creerse exitoso por tener trabajo, una buena relación con sus jefes y compañeros, y otros más ambiciosos o mal intencionados, pueden considerar que al no ser un empleo prestigioso, fracasó laboralmente.

Entendiendo el fracaso como destrucción o aniquilamiento podremos evitarlo, si consideramos que cada resultado adverso nos abre una nueva oportunidad, y no nos quedamos con la frustración. Eso nos permitirá no vivirlo como fracaso sino solo como experiencia, que nos sirva para cambiar

nuestros planes iniciales, tal vez por otros, no menos favorables. Como no se puede triunfar siempre, es aconsejable el manejo de este sentimiento, ya que puede desembocar en depresión.

El fracaso puede ser necesario, indispensable en el proceso de formación de un emprendedor. El fracaso es tan importante como elemento formativo, que algunas entidades de capital de riesgo valoran mucho que un emprendedor haya tenido fracasos previos, para invertir en sus proyectos.

El fracaso en un proyecto no significa para nada que se sea un mal emprendedor o que no se sea emprendedor. Caso contrario, se es mal emprendedor o no se es emprendedor cuando se fracasa y no se vuelve a intentar. Una persona que ha fracasado, con seguridad habrá aprendido una gran lección que le evitará cometer los mismos errores en nuevos proyectos. Es tan importante aprender lo que se debe hacer como aprender lo que no se debe hacer, y esto último se aprende fracasando.

Una persona que tiene en sus antecedentes algunos fracasos, además de haber aprendido mucho de sus errores, ha ganado algo también muy valioso, y es el haber actuado bajo presión, haber caminado sobre terrenos difíciles, de modo que cuando en sus nuevos proyectos tenga que pasar situaciones similares, podrá enfrentarlas con más calma, con la serenidad y sabiduría de quien tiene experiencia.

Un emprendedor que nunca ha fracasado, con seguridad piensa que sabe hacer las cosas muy bien, y que en caso de presentarse problemas, los que son casi inevitables sin duda alguna, no tiene la experiencia en la toma de decisiones en terreno negativo, lo que puede conllevar un riesgo de fracaso, aunque esto suene contradictorio.

Todo emprendedor tiene en su historial por lo menos un fracaso, por lo menos un intento fallido de iniciar un proyecto de emprendimiento, algo que definitivamente no es negativo, sino por el contrario, enriquecedor y hasta necesario.

Si se intentó un proyecto y fracasó, no se debe preocupar por ello, debe seguir intentándolo, y claro, en sus nuevos intentos debe evitar comentar los mismos errores, puesto que si no tiene la capacidad de aprender de los errores, ahí si se tiene un problema.

En la actualidad, poner en marcha un negocio propio produce un grado de incertidumbre. No basta con crear una empresa, sino que se trata de asegurar su futuro. Los primeros meses después de la puesta en marcha son los más peligrosos para la supervivencia de la nueva empresa. Es importante lograr que los recursos tiempo y dinero dedicados no se malgasten.

El emprendedor es aquel que tiene el valor de comprometerse con sus deseos más profundos. Tiene capacidad para asumir riesgos. Calcula al máximo los riesgos que conlleva, analiza el proyecto, su entorno y tiene claro el resultado previsible de su operación.

Aunque los demás duden, la persona emprendedora se arma de coraje para tomar en serio sus esperanzas y objetivos. Tiene capacidad organizativa:

- Analiza el entorno;
- La viabilidad del proyecto;

- Busca los recursos financieros;
- Dedicar tiempo a la elección de socios adecuados.

Siempre se aconseja evitar la parálisis por exceso de organización y una forma es hacer hoy una cosa que le acerque a donde quiere estar.

Todo el mundo odia el fracaso y adora el éxito. ¿Por qué la mayoría de la gente fracasa en su camino al éxito? ¿Y por qué los que tienen éxito lo tienen? La gente no se da cuenta que el fracaso es necesario para llegar al éxito y si no aprende a perder, a fracasar, es imposible que llegue a tener éxito en su vida. Esto es fácil de entender pero muy difícil de aceptar emocionalmente porque luego cuando pierde en algo se enfada y se siente mal.

Las nociones de éxito y fracaso tienen un gran peso simbólico en el mundo contemporáneo. La vida plena de sentido parecería ser la de las personas "exitosas". Concebido como la obtención de una meta, el término "éxito" es ambiguo; a veces aparece identificado con la eficacia y, a veces, con la consagración (que otorgan los demás), y es asociado primordialmente con el poder, el dinero y la fama.

La valoración en términos de éxito o fracaso suele favorecer el hábito de juzgar un acto solamente por sus consecuencias. De esta manera se puede caer en la falsedad del pensamiento dividido y creer que obrar bien requiere de premios adicionales.

8.1.6. El fracaso y sus consecuencias

El fracaso es a lo que todas las personas le huyen y les causa tanto pánico que muchas veces ni lo intentan por miedo al fracaso. ¿Para qué crear una empresa si puede fracasar? ¿Para qué intentar conquistar esa chica si lo puede rechazar? La posibilidad de fracasar siempre existe, estará ahí y mientras no la aceptes como algo natural será imposible que triunfes en tu vida.

Muchas personas incluso esconden y enmascaran el fracaso llegando a niveles obsesivos y ridículos. Puede hacer algo y al fracasar esconder el fracaso viéndole un éxito absurdo para demostrar que no has fracasado. En una ocasión un tipo organizó un movimiento en España para influir en las votaciones, su perfil de izquierdas hacía ver que lo que quería era votos para la izquierda, pero con su movimiento se equivocó y terminó creando una oleada de abstenciones dónde la derecha salió muy beneficiada.

Todos esperaban ver su: “hemos fracasado” o “La cosa ha salido mal” pero todo lo contrario, lo primero que hizo fue cubrirse de gloria y decir que el movimiento había sido todo un éxito cuando precisamente había logrado todo lo contrario a lo que pretendía y benefició a su peor enemigo.

Esto no es fracasar con estilo, eso es ultra-fracasar, un nuevo término que se acuña cuando el fracaso y éxito no pueden ir de las mano porque la persona tiene tanto pánico a la derrota y el fracaso que aunque fracase siempre se montará sus paranoias mentales para decirse a sí misma que ha tenido éxito. Son personas que jamás pueden fracasar porque ultra-fracasan, es decir, tienen tanto miedo al fracaso que los convierten todos en éxito. Y no es lo mismo aceptar un fracaso que creer que el fracaso es lo que querías cuando no es así.

8.2. El fracaso y éxito, para un éxito total

El éxito total permite alcanzar el éxito a la vez que puedes ser feliz y ser una persona equilibrada. Alguien que tiene un éxito total en su vida no necesita ser multimillonario, una persona con un éxito total no necesita trabajar 24 horas al día para poder tener tiempo libre en un futuro.

Una persona con éxito total hace de sus sueños su negocio.

Puede salir a la calle vestido de forma sencilla y aunque sea rico se sentirá plenamente satisfecho. Mientras otros destinan su sueldo en ropa cara la persona que ha aprendido a fundir el fracaso y éxito puede donar parte de sus ingresos a una Organización no gubernamental (ONG) y sentirse tan bien como si estrenara ropa nueva.

No se trata de ser generoso, sino de entender que el éxito conlleva a un estado de ánimo de satisfacción pero dicha satisfacción se mantendrá insaciable mientras no aprendas a albergar el fracaso en tu corazón.

Se puede elegir un negocio que de miles de quetzales al mes el cuál es todo un éxito, o sacrificar ese negocio por algo que gusta más pero dará menos dinero al mes. Este segundo alberga el fracaso y éxito porque sabe que habría ganado más de otra forma, pero usted es una persona responsable y madura que antepone su felicidad al aparentar y a la superficialidad.

Mientras un hombre que gana mucho dinero antes de acostarse siempre pensará que no lleva la vida que desea, que le falta algo y se intentará contentar pensando que mañana se comprará un buen carro o algo por el estilo. El hombre (o la mujer) que alterna el fracaso y éxito, se acostará cada

mañana ilusionado por trabajar en lo que más le apasiona, se sentirá bien, feliz y además pensará en comprarse un buen carro porque, aunque no gana miles de quetzales sigue ganando un buen dinero y, probablemente, al hacer lo que más le gusta a la larga saldrá más recompensado.

Si se dedica a algo que le apasiona a la larga saldrá más beneficiado en todos los sentidos que algo que le puede dar más dinero pero no le gusta. El éxito a solas es una carrera de fondo en línea recta dónde no hay nada más, en cambio el fracaso y éxito es una carrera dónde cada vez se avanza más hasta pasar por delante al hombre que solo camina en línea recta incapaz de admitir sus propios fallos y de auto superarse sanamente.

El día en que se acepte el fracaso como un obstáculo más hacia el éxito, el día en que no se escondan los errores y defectos haciéndolos pasar por algo muy honorable, ese día se habrá comprendido realmente que es el fracaso y éxito y ese día se estará preparado para comenzar una vida totalmente nueva dónde cumplir cualquier sueño que se proponga no solo será posible, sino fácil.

Vivir es la máxima creación, el aprovechamiento de la pequeña o considerable cuota de libertad que nos haya tocado en suerte requiere valentía, humildad, cuidado de sí, prudencia, entusiasmo, serenidad, cultivo de la justicia y del amor entendido como la disposición a salir del aislamiento y a relacionarnos con el mundo en general, la aceptación de aquello que no está en nuestras manos modificar y la flexibilidad ante los cambios.

En muchas ocasiones no se hace las cosas porque da miedo al fracaso y se olvida que muchos llamados “fracasos” han traído grandes recompensas.

Que no se obtenga el resultado que se desea no significa que no estemos obteniendo un resultado que sea perfectamente válido, solo que tal vez tenga otros propósitos. Y a veces, el camino directo al éxito es dar un rodeo.

8.3. Cinco pasos para convertir el fracaso en éxito

8.3.1. Llamar al fracaso de otra manera:

Al etiquetar un esfuerzo fallido como una oportunidad para aprender, se pone bajo una luz positiva que le permite añadir credibilidad como emprendedor.

8.3.2. Usar el fracaso como un escalón

Con cada fracaso se identifica lo que se sabe, que se ha hecho mal y sé consciente de ello para no repetir sus mismos errores, esto llevará un paso más cerca del éxito.

8.3.3. No fracasar solo

A la mayoría de los emprendedores les gusta iniciar su aventura en soledad. Pero si se comete un error, también será más difícil determinar qué salió mal. Tener un socio al que se respete y en quien se confié puede convertir cada fracaso en una oportunidad para colaborar. “Un buen socio puede ayudar a determinar qué no se debe hacer la siguiente vez”.

8.3.4. No esconder los fracasos

Se debe sentir orgulloso de haber sido lo suficientemente valiente para tomar el riesgo. Al ser abierto sobre los errores, se puede aprender de los demás.

8.3.5. Redefinir lo que se quiere

Cambiar el enfoque y la razón por lo que se inició el negocio. Se debe revisar los motivadores emocionales.

8.4. Como alcanzar el éxito de una empresa

8.4.1. Cambio

Las empresas deben avanzar, cada vez más rápido, para poder mantener sus cuotas de mercado. Se dice que si se mantiene en el mismo negocio, se quedará fuera de él, muchas empresas grandes piensan que porque son grandes están destinadas a durar, ser grande no es una garantía frente a convertirse en irrelevantes.

La capacidad para cambiar más rápido que la competencia constituye una ventaja competitiva.

8.4.2. Calidad

Los clientes establecen los niveles de calidad. Nuestro trabajo es conseguirlo.

La calidad se tiene que notar en cuando vuelven los clientes y no los productos que se venden o hacen. La calidad de un producto no está solamente determinada por lo que tiene en él, sino por la utilidad que le dará al cliente.

Una atención de calidad es lo que diferenciará su empresa de la competencia. Lo mejor que se puede ofrecer es calidad en la atención y luego calidad en el producto es la fórmula del éxito.

8.4.3. Prioridades

Si se ha de tener emprendimiento, hay un precio que pagar por lo tanto hay que establecer algunas prioridades sobre esto. Prioridades en su tiempo, dinero, atención.

La disciplina para establecer prioridades y la capacidad para trabajar en dirección a una meta establecida, son esenciales para éxito de un líder.

8.4.4. Visión

Es la clave, porque si no se sabe a dónde quiere llegar nunca se llegará a ningún lado. Es importante que el proyecto le ponga metas, sueños y dirección.

Visualizar a donde quiere estar los próximos 3 año, 5 años, va a ser la energía para tu proyecto.

No debe hacerse un negocio por hacerlo simplemente y que dure mientras dura, plantee metas y sígalas. Los grandes líderes tienen la

dirección para saber a dónde van, por lo tanto siempre tendrán gente que los siga.

8.4.5. Comunicación y promoción

La comunicación existe aunque no se tiene planeada, la vestimenta comunica, un catálogo, una oficina, un mostrador, la imagen de una persona y su actitud son factores que anuncian.

Es importante que se tenga en cuenta estos conceptos a la hora de mostrar la imagen de su negocio, la limpieza, el orden, aunque tenga un solo empleado o sea solo usted, cuide la imagen personal, las instalaciones.

Las grandes empresas invierten miles de quetzales en promociones, imágenes, uniformes, limpieza, relaciones públicas. Tenga en cuenta la importancia que tiene que tener la imagen de su empresa o negocio por más pequeño que sea. La atención de las personas no siempre vendrá por las palabras sino por todo lo que comunique, que su ambiente inspire confianza y seguridad en el cliente.

8.4.6. Creatividad

Antes solo la calidad determinaba quien ganaba una batalla, ahora hay que ir un poco más allá. Es necesario despertar la creatividad para que las personas se sientan atraídas hacia el emprendimiento.

Liberar el potencial creativo, convertirse en innovador, impulsor de nuevas ideas, alguien que marque tendencia.

Analizar los problemas que se tengan y aplicar toda la creatividad que pueda, no se debe buscar en otros para copiar siempre, aunque a veces es necesario adoptar asuntos que fueron exitosos en diferentes personas, es preferible buscar siempre como sacar a relucir las ideas.

8.4.7. Diferenciación

En algo se tiene que distinguir de sus competidores. Hay gente que dice que la excelencia la hacen los detalles y eso es una verdad.

¿Cuáles son los pequeños detalles que logrará distinguirlo de sus competidores?

Se tiene que tener una atención personalizada más puntual, regalos, trato preferente, ofrecer sus servicios y premios a los clientes, podrían ser una variedad de cosas, pues sólo mirar lo que otros no hacen no ayudará a crecer.

En qué cosas nos podemos diferenciar:

- Productos;
- Servicios;
- Personal;
- Imagen.

La diferenciación puede alcanzarse de muchas maneras, pero si se logra

ser diferente nunca se extinguirá la empresa. Algo tiene que quedar grabado en la mente del consumidor para que siempre le recuerden.

8.4.8. Liderazgo

Se debe ser el líder y que todo el mundo lo conozca. Liderazgo es influencia y esta es la mejor manera de la que puede desarrollar su gestión al frente de su empresa.

Que la gente disfrute de trabajar con usted y que no sólo lo haga por el dinero, que además tenga el placer de estar en su emprendimiento, que para los empleados sea categórico trabajar con usted.

Alimente al líder que hay en usted, sea una inspiración para las personas, si quiere que su negocio crezca debe darle valor a las personas, que ellas se sientan satisfechas e importantes.

Anime a las personas, fortalezca la autoestima, que no sea solo el sueldo lo que esperan de usted, sino también alguien que los entienda y que pueda apoyarlos para ser mejores personas. Escuche sus ideas, se puede sorprender con las cosas que le pueden comentar que servirán para agrandar su empresa.

Sea un líder latente, capacítese como tal, que la gente pueda seguirle por la motivación y los valores que le da. Aprenda resolver los conflictos con altura, no siempre con gritos o valiéndose de su posición gerencial. Las personas no quieren ser manejadas, quieren ser dirigidas.

En el mundo triunfan los líderes que inspiran, que alimentan a las personas con sueños. La influencia es una habilidad que puede desarrollarse que le dará mejor posición y alcance en el corazón de las personas.

8.4.9. Actitud

Enfóquese en personas positivas, muéstrese positivo, entusiasta, animado y valiente.

Su activo más importante es su actitud frente a la vida, frente a las situaciones complicadas. Nadie quiere estar con quien se ahoga en un vaso de agua, sino con aquellos que siempre ven el vaso medio lleno.

Esas personas que pueden hacer una milla extra, son las que hacen las diferencias y marcan el territorio en el que se van a mover con comodidad.

La actitud determina lo que se ve y cómo se manejan los sentimientos. Estos dos factores determinan en gran medida el éxito.

