



Mugarik gabeko  
Ekonomilariak



Economistas  
sin Fronteras

## #Los\_Viernes\_del\_Emprendimiento

### MÓDULO 3- La persona emprendedora



## 1. ¿Cuál es el perfil de una persona emprendedora?

Para saber cuál es el perfil de una persona que quiere emprender primero se debe entender el significado de **perfil emprendedor** lo entendemos como: todas aquellas personas que detectan una idea de negocio y organizan todos los recursos necesarios para operar en una o varias empresas, aceptando todos los riesgos que puedan suceder.

Antes de empezar con un negocio la persona emprendedora debe hacerse una serie de preguntas: ¿qué idea de negocio tengo?, ¿cuento con las cualidades necesarias para poder emprender?, etc.

El perfil de una persona emprendedora está compuesto por **10** aspectos diferentes:

1. **Pasión por lo que hace.** La pasión de un emprendedor/a es lo que le mueve a buscar soluciones creativas e innovadoras para que su negocio pueda salir hacia delante. A estas personas les gusta su trabajo, disfrutan con él y no les importa dedicar todas las horas y esfuerzos necesarios para poder desarrollarlo.
2. **Ética.** Refiriéndonos a la ética de una persona que va a emprender, se entiende que esa persona no debe dejar de practicar las virtudes y los valores que considere oportunos para poder trabajar en el mundo de los negocios: transparencia, honradez, honestidad, respeto y lealtad.
3. **Resiliencia.** Es la actitud positiva para buscar nuevas oportunidades, retos y todas las relaciones necesarias para poder cumplir sus objetivos y adaptarse a nuevas situaciones.
4. **Proactividad.** Es la actitud de tomar la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas para poder generar mejoras en el negocio.
5. **Creatividad.** Capacidad que tienen las personas emprendedoras para exponer todas las ideas que tienen sin evitar ninguna. Una de las técnicas que utilizan es la **lluvia de ideas**.
6. **Liderazgo.** Capacidad de influenciar en las personas que desarrollan el negocio (socios/as, colaboradores/as, empleados/as...) para emplear todos recursos y resaltar la búsqueda de ventajas. Una persona líder emprendedora se centra en motivar el reconocimiento y la explotación de todas las oportunidades.
7. **Paciencia.** Capacidad de ser previsor, saber planificar y ser constante. La emprendedora debe mantener la serenidad en su negocio.
8. **Ambición.** Capacidad de recuperarse y aprender de los fracasos que puedan ir surgiendo y volver a empezar.
9. **Autoconfianza.** Cualidad de motivarse frente a cualquier situación complicada que se esté atravesando o se pueda atravesar. Por lo que una baja confianza en sí mismo/a puede ser un obstáculo para alcanzar las metas que se plantea.
10. **Capacidad de persuasión.** Capacidad de trabajo, empatía y solidaridad. La persona emprendedora debe de tener la capacidad de seducir a terceras personas para que se sumen a su proyecto, o incluso puedan colaborar.

## 2. ¿Cuál es la motivación que lleva a emprender?

Son diversos los motivos por los que una persona emprendedora puede iniciar este camino entre ellos:

1. **Flexibilidad horaria.** En un negocio de propio emprendimiento se deben trabajar muchas horas para poder lanzarlo pero también permite organizar el tiempo de la manera que más le convenga a la persona emprendedora, por lo tanto te pones tu propio horario.
2. **Motivación.** La motivación es un aspecto fundamental, ya que estás trabajando en algo que te apasiona y la motivación personal es muy alta.
3. **Realización personal.** La sensación de montar tu propio negocio es muy gratificante. Se logra cumpliendo los compromisos que se plantean.
4. **Aprendizaje.** Una persona emprendedora siempre tiene ganas de seguir formándose. El aprendizaje es continuo y muy enriquecedor. Hay muchas vías para aprender: desde cursos tradicionales, información de acceso libre... pero también el trabajo en red es una manera de aprender junto con otras personas, aprendemos unas de otras y de nuestras experiencias.
5. **Nuevas habilidades.** Al principio la persona emprendedora debe ser capaz de hacer todo para su negocio: marketing, las ventas, la contabilidad...
6. **Determinación.** Se tendrán que tomar muchas decisiones, por lo que te convertirás en una persona más decidida y resolutiva.
7. **Alternativa al desempleo.** Esta cualidad, permite a la persona emprendedora que al estar en paro se pueda volver a poner a trabajar por lo que si el negocio va bien se conseguirá una estabilidad.
8. **Independencia financiera.** Como otros tantos negocios, el de emprender supone un riesgo económico pero con los recursos y habilidades necesarias puede llevar a la libertad financiera que todas las personas que emprenden quieren conseguir.
9. **Crear empleo.** Posibilidad de crear empleos a medida que el negocio vaya creciendo.
10. **Dejar huella.** Si el negocio mejora la vida de los clientes a los que está destinado dejará una gran huella. También si la actividad realizada controla y minimiza el impacto ecológico, será una contribución para la sociedad y el planeta.
11. **Carrera profesional.** Este aspecto implica crear tu propia carrera personal, por lo que nunca sentirás que te quedas estancado/a sino que abordarás todos los ámbitos que te interesen.
12. **Networking.** Al inicio de un negocio es complicado ir conociendo a gente y ampliando la red social, pero a medida que el negocio crece se irán creando nuevas redes y así podrás compartir tus ideas con otros/as y crear sinergias entre ambos.

### 3. ¿Qué cualidades son necesarias para poder emprender?

Emprender no es una cosa sencilla. Muchos de las personas emprendedoras no han tenido éxito en su negocio porque no han tenido en cuenta las habilidades con las que cuentan o no. Por lo que hay que saber que existen una serie de habilidades que son necesarias para hacer que el negocio funcione. Las habilidades de las que se habla son las que en la próxima lista se van a enumerar:

- **Tener conocimientos sobre gestión de negocios.** No hace falta tener la idea de negocio definida, pero sí que deben tener unos conocimientos básicos acerca de la gestión de negocios que son: Marketing y ventas, contabilidad, finanzas, gestión y liderazgo, capacidad de hablar en público, comunicación escrita y capacidades digitales.
- **Ganas de lograr grandes cosas.** Determinación necesaria para querer lograr las mayores cosas posibles.
- **Coraje.** Que las personas que te rodean y sepan de tu idea de negocio confíen en ti y en tus propuestas, el/la emprendedor/a debe ser valiente.
- **Ser competente.** No se debe dejar de aprender acerca de tu propio negocio para poder convertirte en una persona más competente y conseguir todo lo que has previsto.
- **Relativizar y negociar.** Capacidad de poder negociar ante situaciones que se den y saber suavizar los problemas que se puedan dar.
- **Motivar a los que te rodean.** Una habilidad muy importante la de saber motivar a los empleados o a la gente que nos rodea, un espíritu de positividad hará que las actitudes y ganas de trabajar sean mayores.
- **Tomar decisiones.** En el mundo del emprendimiento en muchas ocasiones las decisiones se deben tomar de manera rápida, pero se debe tener la habilidad de pensar antes de tomar una decisión.
- **Capacidad de adaptación.** El mundo de los negocios cambia a un ritmo muy rápido por lo que se debe tener la capacidad de adaptarse a los nuevos negocios que se crean o a las situaciones que van cambiando.
- **Capacidad de vender e iniciativa.** Saber vender es un aspecto muy importante a la hora de emprender, se tiene que saber qué características tiene tu negocio que los de tu competencia no tengan. La iniciativa es otra de las cualidades importantes, no se puede dejar que otros/as dirijan tu idea, se debe tener iniciativa a la hora de tomar decisiones o a la hora de dar soluciones.
- **Humilde.** La habilidad de motivar a los que te rodean traerá consigo una gran positividad y un gran aumento de confianza entre las personas involucradas en hacer avanzar negocio. Por lo que el/la líder del negocio debe motivar a toda la plantilla o sus socios/as, colaboradoras.
- **Gestión del tiempo.** Es muy importante saber organizar el tiempo de manera correcta para que todo lo planteado se cumpla y no quede nada en el aire.
- **Paciencia, disciplina.** No se debe perder la paciencia y disciplina, al principio no se obtendrán resultados, estos vendrán poco a poco con el paso del tiempo.
- **Capacidad de comunicación.** También se tiene que tener fluidez a la hora de hablar para poder expresar tus ideas de la manera más clara posible con la finalidad de que las personas a las que te diriges las entiendan.

#### 4. ¿Cómo podemos identificar una buena idea de negocio?

Para identificar una buena idea de negocio hay que tener en cuenta si va a ser viable a corto y largo plazo, pero también hay que valorar si lo que se va a ofrecer con esa idea va a aportar una solución al público al que nos dirijamos.

Una propuesta para crear una buena idea de negocio es empezar cambiando los parámetros de la mente:

- **Mente abierta.** El concepto de mente abierta hace referencia a que se tiene que dejar de lado todo lo que damos por hecho y proporcionar una solución original a los problemas que conocemos.
- **Mente analítica.** La mente analítica de un/a emprendedor/a significa que antes de tomar alguna decisión analiza los pros y los contras que esa decisión puede tener, por lo que busca la seguridad.
- **Mente crítica.** Lo que significa una mente crítica es la capacidad de ponerse en la situación con una mentalidad objetiva en cuanto a los propios pensamientos de uno mismo.

Se cuentan con grandes preguntas para poder detectar buenas ideas de negocio. Algunas de las más frecuentes pueden ser: ¿Qué negocios faltan en mi área? Para dar respuesta a esta pregunta habrá que mirar los negocios que haya dentro de tu área/sector y visionar alguno que podría hacer falta y aporte una solución. ¿Alguien paga por este servicio? No todo el mundo está dispuesto a pagar por algo nuevo. Hay que hacerse esta pregunta y pensar si realmente será viable y si la gente pagará por ello. ¿Me gusta lo que tendré que hacer? Como hemos visto, el emprendimiento requiere muchas horas de dedicación, especialmente en los primeros años, y tenemos que estar seguras de que nos apasiona lo que vamos a hacer.

Una vez presentadas estas preguntas y otras tantas que cada cual piense, se tendrá una respuesta con la que sabremos si nuestra idea de negocio podrá ser viable a corto y largo plazo.

#### 5. ¿Se necesita formación para poder emprender?

Es preferible tener alguna formación relacionada con los negocios en caso de no tenerla siempre se puede optar por realizar algún curso de finanzas, administración, gestión, etc. No hace falta tener unos grandes conocimientos acerca de todas áreas que abarca un negocio porque lo que garantiza que tengas los conocimientos, las habilidades y las competencias necesarias para poder llevar un negocio adelante será que tengas ganas de poner en prácticas todas tus ideas y proyectos que tengas en mente.

## 6. Etapas en la puesta en marcha de un negocio

En cada etapa del desarrollo del negocio la persona emprendedora deberá aprender una serie de aspectos. Los negocios se desarrollan en las siguientes etapas:

- **Desarrollo de la mentalidad emprendedora.** En esta primera etapa la persona que vaya a emprender tiene que salir de su zona de confort para poder pensar y trabajar de maneras distintas a las que tenía. En esta etapa el/la emprendedor/a tendrá que desarrollar cualidades como la automotivación y la autodisciplina. 5 aspectos que se deben tener muy en cuenta para desarrollar esta mentalidad son: rodearse de gente emprendedora, leer, asistir a eventos o charlas que te puedan inspirar, salir a vender tu negocio y tomar acción.
- **Identificación de oportunidades de negocio.** En la segunda etapa, la emprendedora tiene que dejar que su creatividad salga a la luz. Todas las grandes oportunidades necesitan su tiempo, el emprendedor debe tener paciencia. Algunos puntos importantes a la hora de detectar las oportunidades: intentar cambiar la manera que vemos el mundo, observar otros negocios para saber cómo emprender, preguntarse todo constantemente, estar actualizado en todas las tendencias y plasmar todos los problemas para poder solucionarlos.
- **Creación de equipos.** En esta tercera etapa es el momento de crear el equipo con el que vamos a trabajar. Para ello se debe buscar personas multidisciplinares; en el equipo de trabajo contará con: comerciales, financieras/os, técnicos/as y una persona líder. También se tienen que buscar un equipo en el que la motivación sea más importante que el dinero y personas que tengan valores afines y no solo mucho talento. Se debe tener paciencia para poder crear un gran equipo de trabajo y buscar el empoderamiento y la motivación de las personas que forman el equipo.
- **Diseño de productos y servicios.** Esta es la etapa en la que el/la emprendedor/a debe adquirir las habilidades para el diseño y el desarrollo de los productos. Para que esto sea posible se tiene que: interactuar con los/as clientes potenciales de nuestro negocio; en caso de problemas, crear soluciones que hagan más fácil la vida de nuestra clientela e investigar a tu competencia para averiguar lo que tu negocio puede ofrecerles de diferente y para identificar oportunidades de colaboración con ella (la competencia puede ser una gran aliada para nuestro negocio).
- **Construcción de modelos de negocios.** En esta quinta etapa la persona emprendedora deberá analizar los diferentes elementos que componen los demás negocios en nuestro ámbito de actividad y poder tomar decisiones para poder entrar en el mercado. Para poder conseguir todo esto se tendrá que: analizar todos los negocios de tu competencia, durante todo el proceso ser flexible para explorar todas las opciones con las que se cuenta y crear negocios que vayan a crecer de manera sostenible.  
Ejemplo: si iniciamos nuestro proyecto en el sector de la restauración, lo mejor sería analizar nuestra competencia cercana, comprobar sus precios y sus servicios, entender en qué basan su negocio, qué es lo que les hace tener un mayor rendimiento económico. Mediante ese análisis podemos

entender que su ganancia está en los cafés, en las cañas del medio día, o quizás lo que más les renta es su reparto de comida y pinchos a domicilio.

- **Validación de clientes.** Se tendrán que desarrollar las habilidades necesarias para las ventas y también la capacidad analítica para interpretar los hábitos y motivaciones de los/as clientes. Este punto es muy importante porque serán ellos y ellas quienes nos permitan entrar en el mercado.
- **Búsqueda de financiación.** Otro de los puntos importantes es la búsqueda de una financiación. No es un aspecto fácil de resolver pero para ello se podrán seguir alguno de estos consejos:
  - i. lo primero de todo antes de buscar financiación es buscar clientes
  - ii. se tendrá que elaborar un plan de financiación del negocio: evaluar siempre las posibles opciones de financiación, etc.
  - iii. buscar alternativas a la inversión o gasto como puede ser el uso compartido de recursos, alquiler vs. compra, trueque de servicios, colaboraciones, etc.
- **Puesta en marcha del emprendimiento.** Es el momento de comenzar con las responsabilidades de temas administrativos y legales. No todas las que emprenden disponen de las habilidades relacionadas con estos temas, por lo que se tiene que:
  - i. buscar una asesoría que nos ayude
  - ii. conocer las leyes en caso de tener que usarlas
  - iii. y hacer uso de la tecnología de la que disponemos actualmente.
- **Consolidar y expandir el negocio.** Esta última etapa del desarrollo hace referencia a que la persona emprendedora tendrá que centrarse en que su negocio se expanda y vaya haciéndose más conocida. Para ello se tienen que tomar las decisiones con determinación, reinventarse y crear alianzas con otras organizaciones.