



**Cómo evaluar
sus cualidades para
ser empresario**

1
cómo
evaluar
sus
cualidades
para
ser
empresario

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
OBJETIVOS	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	6
SINOPSIS DE CONTENIDO	7
CONOCIMIENTOS PREVIOS	8

Unidad I

LA DECISIÓN DE SER EMPRESARIO	10
A. Motivaciones y obstáculos para emprender	10
1. ACTIVIDAD 1. La primera vez que pensé en crear mi empresa... ..	10
2. ACTIVIDAD 2. Hoy, que estoy pensando seriamente en crear mi empresa... ..	12
B. Buscando el camino	13
1. ACTIVIDAD 3. El meollo del asunto	13
2. ACTIVIDAD 4. Lo que me detiene... ..	14
3. ACTIVIDAD 5. La venta de mí mismo	14

Unidad II

EL EMPRENDEDOR Y EL EMPRESARIO	16
A. El acto de emprender	16
B. El emprendedor imaginado	17
1. ACTIVIDAD 6. Conociendo a un empresario	18
C. Los rasgos del emprendedor	19
1. ACTIVIDAD 7. Sintiendo los rasgos	21

Unidad III

IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL EMPRENDEDOR	22
A. Perfil del emprendedor	22
1. ACTIVIDAD 8. Auto-identificación del perfil emprendedor	22
A. Prueba de auto-identificación	23
B. Hoja de evaluación de respuestas	26
C. Interpretación general	27
D. Gráfica del perfil emprendedor	28

Unidad IV

CÓMO HACER REALIDAD SU SUEÑO EMPRESARIAL	29
A. La meta	29
B. La ruta	29
C. El reto	30
1. ACTIVIDAD 9. El juego de jugársela toda	30
D. Construyendo la plataforma para arrancar	30
1. ACTIVIDAD 10. Presupuesto Personal	30
2. ACTIVIDAD 11. Red de Contactos	33
3. ACTIVIDAD 12. Agenda de actividades	33
RESUMEN	34
CASO PRÁCTICO DE ESTUDIO	35
TÉRMINOS CLAVE	37
PARA SABER MÁS	39
PASO SIGUIENTE	40

INTRODUCCIÓN

Una de las primeras preguntas que seguramente se ha realizado, como muchas de las personas que han pensado seriamente en crear una empresa, es si podrá realmente llevar a cabo esa idea o ése sueño que tiene de hacerse empresario.

Se aparecen entonces en su mente cientos de *incertidumbres*: **¿Será qué...?** ¿...sí es buena idea?, ¿...sí soy capaz?, ¿...sí sé lo suficiente?, ¿...sí me sirve mi experiencia?, ¿...sí es buen negocio?, ...etc. , y es probable que llenándose de valor se diga a sí mismo: ¡claro que soy capaz!, si otros han podido ¿por qué yo no podría?, ¡lo importante es empezar!, ¡eso no tiene ningún misterio! En esos momentos, empieza a recordar las razones por las que quiere hacerse empresario: piensa en que finalmente va a hacer lo que quiere y lo que le gusta, piensa en su libertad y en que va a manejar su tiempo, piensa en que será su propio jefe y que no tendrá que pedir permisos ni consultarlo todo, piensa en el dinero que puede obtener y en su independencia económica, incluso llega a pensar en cosas más trascendentales como ayudar al país y solucionar los problemas de otros. Es consciente del trabajo y esfuerzo que significará todo, pero que valdrá la pena: ¡Claro, es que ahora sí es para mí y no para otros! Está pleno de energía y ganas. De pronto empieza a pensar en sus obligaciones económicas: gastos de vivienda, cuotas, servicios públicos, alimentación, matrículas, pensiones, salud, transportes, etc. Es probable que en esos momentos lo invadan muchos de los *miedos* con los que se enfrentan los emprendedores al iniciar su proceso de creación de empresa: **¿Qué tal que no funcione?** **¿Qué tal que lo pierda todo?** **¿De dónde saco la plata?**, y esos miedos lo paralicen y no lo dejen avanzar. El miedo a lo desconocido es normal en el ser humano. Si está absolutamente decidido a iniciar su carrera de empresario, deberá saber que toda gran satisfacción en la vida viene acompañada de riesgos, y que si bien existen personas dispuestas a ayudarlo, nadie le va a garantizar nada. Todo depende de usted, así es que una buena reflexión personal a la hora de iniciar su empresa le puede ayudar mucho.

El presente módulo le ayudará a reflexionar acerca de usted mismo para identificar sus reales motivaciones y sus comportamientos emprendedores que le facilitarán abordar el proceso de creación de una empresa con más claridad y seguridad. Tras responder algunas de las principales preguntas que un emprendedor debería hacerse a la hora de crear una empresa, podrá elaborar un plan de acción que le permita mejorar sus comportamientos personales, y así mismo, podrá ela-

borar una buena plataforma que le permita identificar y aminorar los niveles de incertidumbre en la fase inicial de la creación de su nueva empresa.

Algunas recomendaciones para su lectura: vaya paso a paso, encontrará algunas preguntas que deberá responder por escrito, recuerde que es un proceso importante de reflexión. También deberá realizar las actividades que se proponen, le tomarán algún tiempo pero con seguridad le ayudarán a tomar mejor su decisión. Buen viaje.

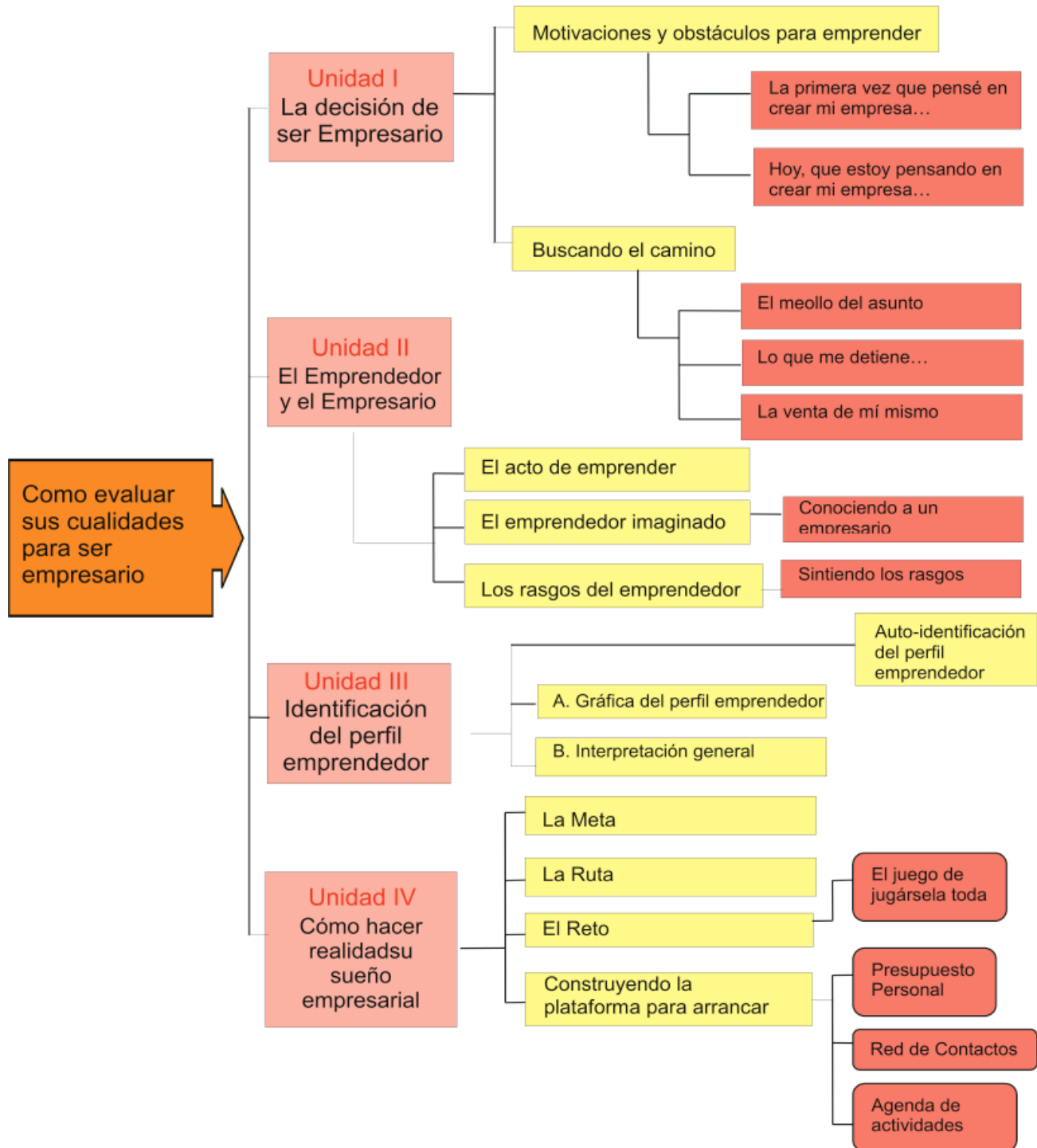
OBJETIVOS

Objetivo General

Al finalizar éste módulo, habrá identificado las principales motivaciones y comportamientos emprendedores personales, que le facilitarán abordar con mayor seguridad el proceso y consolidar su vocación empresarial para integrarla en la creación de su propia empresa, como parte de su proyecto de vida.

Objetivos Específicos

- Identificar las motivaciones reales que lo han llevado a pensar en hacerse empresario y los principales obstáculos que ha encontrado.
- Valorar el papel de los empresarios en la vida de las personas.
- Conocer las características y comportamientos de un emprendedor.
- Identificar su perfil empresarial y evaluar sus condiciones personales para decidir si crea o no su propia empresa
- Elaborar la plataforma personal que le permitirá llevar a cabo su proyecto empresarial.
- Manejar la construcción y aplicación de información y datos, al documento de plan de empresa

SINOPSIS DE CONTENIDO

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Con el propósito de explorar los conocimientos previos que usted posee sobre la temática de este módulo y a modo de preparación para adquirir los nuevos conocimientos, lo invitamos a responder sinceramente las siguientes preguntas:

1. ¿Tiene claras las reales motivaciones para crear una empresa?
¿Cuáles?

2. ¿Ha identificado los obstáculos que cree que se han interpuesto para iniciar su empresa? ¿Cuáles son y como superarlos?

3. ¿Tiene razones convincentes que le hagan pensar que puede ser un empresario? ¿Cuáles son?

4. ¿Comprende la diferencia entre lo que es y lo que no es ser emprendedor?

5. ¿Ha realizado una auto-identificación de su perfil emprendedor?

6. ¿Tiene claras sus metas como futuro empresario? ¿Cuáles son?

7. ¿Ha identificado el camino para lograr esas metas? ¿Cuál sería?

8. ¿Ha elaborado un presupuesto personal como plataforma para iniciar el proceso?

9. Tiene elaborada una base de datos y una red de contactos tanto de personas como de instituciones, que le faciliten el proceso de creación de la empresa?

10. ¿Ha elaborado una agenda de trabajo y actividades precisa que le permita controlar el proceso?

Unidad

LA DECISIÓN DE SER EMPRESARIO

Usted ha decidido que quiere *crear una empresa* y éste acto creador lo convertirá en un *empresario*. Sí, finalmente su propia empresa, tras un buen tiempo de estar aplazando la decisión... ¿Desde hace cuánto tiempo ha estado pensando en crear su propia empresa?... un mes, un año, hace varios años (¿dos?, ¿tres?, ¿diez?, ¿más?). Bien, muchas más preguntas como ésta aparecerán a lo largo del texto y nuestra invitación es a que **escriba sus respuestas**. No tienen por qué ser un tratado ni una profunda argumentación llena de justificaciones. Se trata de elaborar respuestas sencillas, con la mayor precisión posible, claras y sinceras que le permitan regalarse un espacio personal para la reflexión y aclarar algunos aspectos importantes de su proceso emprendedor.

A. Motivaciones y obstáculos para emprender

Volviendo a la pregunta inicial, va a tener que apelar a su memoria, es probable que no tenga muy claro el momento en el que, por primera vez, pensó seriamente en crear su propia empresa, pero sí deberá tener una noción de cuánto tiempo ha transcurrido desde entonces, ¿ha pasado mucho tiempo? Ahora trate de ubicarse en ése momento, ¿en qué situación se encontraba? ¿qué estaba haciendo?, en ése entonces ¿por qué le atraía crear una empresa? (mencione cinco razones), ¿qué hizo respecto al tema de crear su empresa? si la creó relate brevemente lo que ha ocurrido desde entonces, si no la creó ¿qué lo detuvo?. En éste momento va a realizar un listado de las principales razones (entre cinco y ocho razones) que lo detuvieron en aquel entonces.

1. ACTIVIDAD 1. La primera vez que pensé en crear mi empresa...

Responda por escrito de la manera más sincera posible las siguientes preguntas:

1. ¿Desde hace cuánto tiempo ha estado pensando en crear su propia empresa?

2. ¿Considera que ha pasado mucho tiempo desde entonces?

3. ¿En aquel entonces en qué situación se encontraba? ¿Qué estaba haciendo? (Refiérase a la situación laboral, económica, personal etc.)

4. ¿En ése entonces, por qué le atraía crear una empresa? (busque como mínimo cinco respuestas)

6. ¿Qué hizo respecto al tema de crear su empresa?

7. Si creó la empresa, relate brevemente lo que ha ocurrido desde entonces.

8. Si no la creó ¿qué lo detuvo? (mencione por lo menos cinco razones reales que lo detuvieron.

Si ha hecho el ejercicio, habrá podido notar que ha transcurrido un buen tiempo desde el momento en que pensó en hacerse empresario y la decisión de hacerlo efectivamente. Y el tiempo sigue corriendo.

Ha descrito un momento de su vida, identificando algunas de las motivaciones por las cuales *quería* en aquel entonces crear su propia empresa, cosas como: “me sentía aburrido como empleado, quería nuevas cosas para mi vida, estaba desempleado, estaba joven y sin compromisos, quería ganar mucho dinero, tenía una buena idea, creía tener una oportunidad de negocio, quería ser independiente, quería manejar mi tiempo, estaba incómodo con la inestabilidad laboral, creía que podía ser un buen empresario, me interesaba ayudar a otros, deseaba aprovechar al máximo mis capacidades, etc.”

También ha identificado algunas de las razones por las cuales *crea* que no lo hizo: “me faltaba experiencia, no tenía los conocimientos suficientes, no tenía el dinero, se me presentó una oportunidad laboral, vinieron obligaciones familiares que me hicieron aplazar el proyecto, no sabía si podía ser un buen negocio, no encontré socios adecuados, me daba temor iniciar, etc.”

El ejercicio que deberá realizar ahora, es trasladar las mismas preguntas al momento presente e intentar comparar cuanto ha cambiado la situación. Es probable que algunas de las situaciones hayan cambiado en una dirección favorecedora, es decir, que crea tener más conocimientos, más experiencia, más ganas e incluso más dinero, pero también es probable que hayan cambiado en la dirección contraria, es decir, que tenga más obligaciones, menos dinero, menos tiempo. A lo mejor no ha cambiado nada y aún no ha iniciado su proyecto. El siguiente cuadro le ayudará a realizar su reflexión.

2. ACTIVIDAD 2. Hoy, que estoy pensando seriamente en crear mi empresa...

Responda por escrito de la manera más sincera posible las siguientes preguntas:

1. ¿En qué situación se encuentra actualmente? (económica, personal etc.) ¿Qué está haciendo?

2. ¿Por qué le atrae hoy crear una empresa? (mínimo cinco respuestas)

3. ¿Qué o quién lo está deteniendo? (mínimo cinco respuestas)

Se estará preguntando: ¿y para qué todo esto si yo lo que quiero realmente es montar una procesadora de quesos y lo que necesito es la plata? Pues bien, adelante con su empresa, es posible que tenga su idea muy clara y que sepa cuales son las necesidades. Sin embargo le resultará muy útil saber en esta parte del proceso, que no es suficiente con tener una idea de negocio relativamente clara, sino que para que el proyecto pueda llegar a buen término y sea sostenible en el tiempo se requieren cuatro ingredientes básicos: una idea adecuada, la per-

sona correcta, el momento oportuno y los recursos básicos. Esta situación “ideal” a la cual llamaremos *coherencia*, usualmente no se da por cosas de la suerte o del destino, ni accidentalmente. Es una situación que puede ser construida a partir de una reflexión adecuada que arranca en el emprendedor mismo como protagonista del proceso. Muchas empresas que nacen desaparecen muy pronto, no porque las ideas sean malas ni porque el emprendedor sea incompetente, sino porque surgieron en un momento inoportuno, porque se hizo un cálculo inadecuado de los recursos, porque la persona y su idea no eran compatibles o simplemente porque la persona no se la jugó por completo en su empresa.

B. Buscando el camino

Para finalizar ésta primera parte de la reflexión, va a realizar tres ejercicios que hemos denominado “buscando el camino” que le ayudarán a argumentar con más claridad las razones por las cuales ha decidido ser empresario.

1. ACTIVIDAD 3. El meollo del asunto

Para este ejercicio necesita elaborar el cuadro que a continuación se presenta, haciendo un listado de sus cinco principales motivaciones para hacerse empresario (revise sus respuestas anteriores). Luego deberá preguntarse, como mínimo hasta un segundo nivel, el porqué de su afirmación, intentando llegar al meollo del asunto. Ejemplo: en la primera columna su motivación: “Quiero ser independiente”. En la segunda columna deberá preguntarse el por qué quiere ser independiente: “porque creo que de ésta manera podría aprovechar mejor mis capacidades”. En la tercera columna deberá preguntarse por qué cree que podría aprovechar mejor sus capacidades: “porque tengo iniciativas e ideas que no puedo llevar a cabo en donde trabajo...” si lo desea, puede ampliar el nivel de profundidad preguntándose los por qué hasta encontrar razones muy claras. Note la diferencia entre la afirmación del ejemplo: quiero ser independiente y la razón final: quiere llevar a cabo ideas que en su trabajo no son posibles, luego está buscando algo que va más allá... su realización personal y profesional, está insatisfecho con su trabajo actual. Pregúntese con sinceridad, si un cambio de trabajo no mejoraría la situación, de lo contrario, ¡adelante!, usted es un potencial creador de empresa.

El meollo del asunto

Sus motivaciones...	¿Por qué?	¿Por qué?
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Para finalizar el ejercicio, *elabore sus propias conclusiones*. No olvide escribirlas.

2. ACTIVIDAD 4. *Lo que me detiene...*

Para este ejercicio necesita elaborar el cuadro que a continuación se presenta, haciendo un listado de las cinco principales y reales razones que lo han detenido para hacerse empresario (revise sus cuadros anteriores). Una vez elaborado el listado, en la columna de en frente va a escribir una acción concreta que le permitirá superar esa dificultad. Deberá comprometerse con esa acción concreta, así es que deberá explicar el cómo lo va a hacer y el cuándo lo va a hacer en la tercera columna, va a trazar un pequeño plan que va a cumplir ¡los planes son para cumplirlos! de lo contrario no haga planes. Ejemplo: en la columna, *lo que me detiene*, podrá escribir algo como: “desconozco los aspectos financieros para manejar un negocio”. En la columna siguiente de, *que haría para superarlo*, podría escribir: “pidiendo la ayuda de un amigo experto en esos temas”. En la tercera columna deberá identificar con precisión a esa persona, sus datos y establecer una cita precisa en el corto plazo en la cual pueda expresar sus inquietudes y evaluar la manera como le pueden ayudar.

Lo que me detiene...

Lo que me detiene	¿Qué haría para superarlo?	¿Cómo lo voy a hacer?
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Haga un seguimiento a esta actividad, construya una agenda, proponga acciones claras y alcanzables: si su dificultad son las finanzas, no podrá esperar a terminar una maestría en finanzas para iniciar su proyecto. Recuerde que una de las grandes habilidades del emprendedor es la capacidad de crear redes de contactos útiles y ponerlos a su servicio. Este es un ejercicio inicial de emprendimiento en el cual medirá su capacidad de proponerse una meta y alcanzarla. Cuando haya logrado cada una de esas “pequeñas grandes metas” se dará cuenta que ha avanzado, ha dado un paso para alcanzar su gran meta que es crear su propia empresa. Si no lo ha logrado en el tiempo previsto, ¡persista! nadie lo va a hacer por usted.

3. ACTIVIDAD 5. *La venta de mí mismo*

Para el último ejercicio de este primer aspecto, va a tener que apelar a su imaginación y ubicarse en el siguiente escenario: Han transcurrido

unos meses desde que inició su proyecto empresarial: ha investigado, experimentado, contactado personas, conoce con precisión los detalles de su proyecto, es una excelente oportunidad de negocio, como tiene a mano su plan de empresa, conoce las cifras, como vá a funcionar, cuáles son los riesgos, cuánto dinero necesita. Ha logrado convocar a un grupo de inversionistas interesados en su proyecto y en la reunión usted tiene prevista una exposición corta, clara y convincente. Tiene una idea clara de lo que le podrían preguntar y está preparado para explicar cada detalle y cada cifra. Tras la exposición espera las preguntas que supone le harán. En ése momento el más veterano de los asistentes interviene de la siguiente manera: *“Me parece un proyecto interesante, atractivo y muy claro, pero tengo una inquietud... ¿Por qué piensa usted que podría ser un buen empresario y sacar adelante ésa empresa?”* Escriba su respuesta.

Muchas personas tienen claridad sobre las cifras y el negocio cómo tal, pero no tienen claras las razones por las cuales *creen* que podrían sacar adelante una empresa, en la que lo normal es enfrentarse gran parte del tiempo a dificultades y situaciones desconocidas, y para que no se preocupe, también enormes satisfacciones.

Unidad



EL EMPRENDEDOR Y EL EMPRESARIO

“Emprender es trecho que hay entre el dicho y el hecho”

Power Point

Hasta el momento ha intentado identificar los reales motivos por los cuales *quiere* crear una empresa (o es lo que esperamos), también ha identificado los obstáculos que *cree* que le han impedido iniciar su proyecto y ha expresado las razones por las que *piensa* que podría ser un empresario. Es un buen comienzo. Realmente necesita **estar convencido** de querer hacerlo, de lo contrario no lo logrará. Durante la actividad anterior aparecieron conceptos como empresa, plan de empresa, emprendedor, empresario, emprender, emprendimiento, crear empresa, que son “familiares” entre sí, pero para los asuntos que nos ocupan, algunos de éstos conceptos tienen características particulares en los que nos detendremos un poco más, ya que serán parte del lenguaje que usaremos en adelante.

A. El acto de emprender

Vamos a iniciar por unas definiciones básicas del Diccionario de la Real Academia que resultan interesantes porque apuntan a lo esencial.

“Emprender. (Del latín *in*, en y *prendere*, coger). Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro... Tomar el camino con resolución de llegar a un punto.”

“Emprendedor,ra. Que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas.”



Como habrá notado el acto de emprender y de quien lo realiza (el emprendedor) significa estar decidido a empezar algo que resulta difícil, riesgoso, azaroso y hasta peligroso pero que a pesar de esto, está resuelto a terminar. Para bajar un poco su preocupación quisiéramos contarle que es lo más aproximado a lo que deberá enfrentarse como emprendedor, simplemente que usted intentará convertirlo siempre en algo emocionante, ése será su trabajo. Si fuera fácil y sin riesgos no tendría gracia y todo el mundo sería empresario. Lo del peligro lo vamos a dejar para la Real Academia, pero el riesgo es algo con lo que tendrá que convivir en su vida como emprendedor y como empresario. De hecho el riesgo es una de las medidas de rentabilidad de muchos

negocios y para muchas personas emprendedoras y empresas emprendedoras correr riesgos significa la posibilidad de crecer y desarrollarse.

Es importante mencionar que existen varias “categorías” de emprendedores. Las personas comprometidas con causas sociales que establecen una organización y se realizan profesionalmente a través del trabajo con la comunidad son llamados *emprendedores sociales*; los *emprendedores culturales* comprometidos con temas del arte y la cultura; los *intraemprendedores* que son personas que emprenden proyectos al interior de las organizaciones establecidas; *personas emprendedoras* sencillamente, a las que seguramente ha conocido, ¿Recuerda al “sapo” del curso que hacía más de lo que tocaba? ¿Al que armaba las rumbas de donde uno no se imaginaba? ¿A la vecina que hace colectas para arreglar la caneca de la esquina? ¿Al amigo que se inventa actividades para distraer a los muchachos en vacaciones?; y finalmente el *emprendedor económico* que es aquel que identifica una oportunidad en el mercado y está dispuesto a crear una empresa con el fin de aprovecharla y ganar dinero. A éste último es a quien nos vamos a referir en adelante: a un creador de empresa.

B. El emprendedor imaginado

Con frecuencia construimos alrededor del emprendedor un imaginario, que si bien en ocasiones algo tiene que ver con la realidad, en otras, esas “imágenes” nos abruman, nos emocionan o nos inquietan haciéndolo aparecer como un “ser mítico” en el mejor de los casos o como un sujeto de sospecha en el peor de ellos. Pocas veces comprendemos el proceso emprendedor o al emprendedor mismo. En otras ocasiones imaginamos al emprendedor como un “loquito” metiéndole ganas a la vida, inventándose cosas y a veces logrando lo que se propone.

Seguramente habrá escuchado historias de empresarios, como aquel que arrancó desde abajo, y rebelándose contra el destino, poco a poco, con tesón y esfuerzo, fue construyendo su empresa hasta convertirla en la gran empresa que es hoy. Muchos empresarios colombianos y muchas empresas colombianas (y del mundo entero) reconocidas y otras no tanto se han construido de ésta manera. Usualmente nos sentimos fascinados con el comienzo de la película y emocionados con el final feliz, pero por alguna razón olvidamos todo ése “intermedio”, el proceso que es lo que realmente es interesante y donde están las lecciones que podríamos aprender.

Otras historias son menos parecidas a una epopeya, como la de aquella empresaria que empezó muy joven tras culminar sus estudios en el exterior y que trabajando en la empresa de su familia, identificó una excelente oportunidad en el mercado y decidió abrir su propia línea de negocios, que con su esfuerzo y el apoyo de los suyos ha logrado consolidar una importante compañía en el mercado internacional. Menos

emocionante diríamos, “¡ah claro! la tuvo fácil, con plata cualquiera puede”. Trate de imaginarse el “intermedio”, pero imagínese que en realidad no fue tan fácil.

También personas como cualquiera de nosotros, que tras un periodo como empleados dentro de una organización (y en cualquier cargo) decidieron organizarse y arriesgar parte de su capital para crear una empresa que les permitiera desarrollarse personal y profesionalmente; hoy compiten con sus empresas en mercados cada vez más complejos, con gran esfuerzo y dedicación. Cada día son más frecuentes y más cercanos. Vemos con incredulidad que les va bien y a veces no resistimos la tentación de pensar “es que hay gente de buenas para los negocios...” ¿De buenas? le dirían, “de buenas el que se ganó la lotería o el que recibió sorpresivamente una herencia de una tía que ni siquiera sabía que existía”, la buena suerte no existe para un emprendedor, existen metas que se proponen alcanzar con trabajo dedicado y decidido.

Antes de continuar debemos realizar una observación importante y es que de los muchos que inician un proceso emprendedor muy pocos lo culminan entendiendo por culminar tener una empresa ya consolidada (no necesariamente grande) y sostenida en el tiempo, muchas empresas desaparecen en los primeros años o bien porque se quiebran o porque el empresario resolvió no seguir o cambiar de negocio.

Le tranquilizará saber que muchos de los empresarios exitosos de hoy, fracasaron muchas veces o que sus empresas dieron giros inesperados terminando en negocios que jamás habrían imaginado, es por esto que el ejercicio de emprendimiento que a continuación le proponemos, le permitirá acercarse más a la realidad de los emprendedores y de los empresarios.

1. ACTIVIDAD 6. Conociendo a un empresario

Existen varias fuentes de información que le permitirán conocer historias de emprendedores y empresarios. En una primera aproximación va a buscar biografías de grandes empresarios del mundo, libros con historias de empresarios colombianos como “A Puro Pulso” de Hollman Morales o los libros publicados por universidades e instituciones. Si no tiene mucha disposición para los libros podrá leer breves historias de empresarios colombianos en las revistas Dinero, Semana o Gerente, muchas de éstas se encuentran en artículos disponibles en sus páginas de internet y aprovechando que se encuentra en internet (herramienta clave para los emprendedores de hoy) va a entrar a la página Google o cualquier otro motor de búsqueda y en el buscador va a escribir *historias de empresarios* o *historias de emprendedores*. Se sorprenderá de la cantidad de lugares que aparecen, explore algunos



de ellos, con seguridad encontrará cosas muy interesantes. Hasta aquí el asunto no representa mayor dificultad.

Una vez se haya sumergido en el fascinante mundo de los empresarios va a realizar uno de los ejercicios de emprendimiento más tradicionales y que todo emprendedor debería hacer: va a buscar a un empresario, ojala uno que admire o que tenga una empresa en sus áreas de interés y haciendo gala de todas sus cualidades emprendedoras deberá obtener una entrevista con él, propóngase esa meta y lógrela, deberá ser persistente, al final tendrá una gran satisfacción. A muchos empresarios les gusta ayudar y compartir sus experiencias. ¿Qué preguntarle?, sobre su vida, como inició, que dificultades encontró y como las superó, como es su vida cotidiana, que siente hoy, que ha logrado etc. Prepare cuidadosamente su entrevista. A medida que transcurre se convertirá en una agradable charla que posiblemente sea la mejor lección de emprendimiento que podrá recibir en ésta parte del proceso. Si es posible (puede pedir autorización) grabe la entrevista, escúchela nuevamente y escriba sus conclusiones.

C. Los rasgos del emprendedor

Si realizó el ejercicio anterior habrá notado que no existe un perfil específico que permita caracterizar a los emprendedores, todos son bien diferentes: ni su edad, ni su nivel educativo, ni su género (a propósito cada vez son más las mujeres que emprenden con gran éxito en los negocios), ni su condición económica, ni su raza, ni su posición social. Entonces,

- ¿Cuáles son algunos de los rasgos comunes a la mayoría de ellos, que los hacen emprendedores?
- ¿Qué es éso que hace que unos lo logren y otros no?

Estas son algunas de las preguntas que han ocupado a los expertos e investigadores del emprendimiento desde principios del siglo pasado. Si está interesado en el tema podrá consultar autores que lo han trabajado intensamente, y podrá ir desde Schumpeter, MacLelland, Drucker, Vespers, Shapero, Timmons, Dingee y muchos más, hasta sofisticados centros de investigación en emprendimiento de diferentes universidades e instituciones del mundo entero. Para saber más vaya a la biblioteca o consulte por internet.

Pero como creemos que su interés no es saber en profundidad sobre teorías del emprendimiento sino efectivamente crear su empresa, le recomendamos que comience por la reflexión personal y en el menor tiempo posible vaya a la acción.

A partir de las valiosas investigaciones, y volviendo a las preguntas, vamos a enunciar brevemente algunos de ésos rasgos que bien podríamos llamar el “talante” emprendedor.

La mayoría de los emprendedores de *hoy...*

- **Están orientados al logro**
Se concentran y encaminan todas sus acciones hacia unas metas usualmente desafiantes que tienen claras esperando resultados concretos para lo cual actúan con rapidez y “sentido de urgencia”: no aplazan. Hacen un esfuerzo que va más allá para obtener lo que se proponen en un límite de tiempo.
- **Son tolerantes al fracaso**
Saben que el fracaso siempre está latente y cuando ocurre lo asumen con serenidad, fortaleza y dominio en todas las circunstancias. Lo pueden explicar y aprender de él, lo que les permite resistir los embates, superar los obstáculos y seguir adelante.
- **Identifican sistemáticamente oportunidades**
Son sensibles para percibir las señales del entorno y permanecen informados. Aprendieron a escuchar la voz del mercado y a ponerse en los zapatos del otro, lo que les facilita concentrarse en las preocupaciones de la gente, sus necesidades y sus dificultades y allí ven oportunidades.
- **Sienten pasión por lo que hacen**
Se juegan la vida por lo que están haciendo y lo disfrutan. En la mayoría de los casos trabajan en campos de actividad que les apasionan. Saben que muchas veces tienen hacer cosas que no les gustan y que cotidianamente se presentan dificultades, pero encuentran en su proyecto la posibilidad de realizarse y gozar del trabajo, lo que les permite pasarla bien.
- **Están dispuestos a aprender todo el tiempo**
Tienen muy claro que no se las saben todas y esa actitud les permite aprender y desaprender constantemente. Son curiosos, preguntan y piden explicaciones de cosas que para los demás puedan resultar triviales.
- **Valoran enormemente su libertad y su independencia**
Consideran que es fundamental tener el control de su tiempo y de su vida. A pesar de estar dedicando muchas más horas que cualquier otra persona al trabajo, saben que en cualquier momento pueden parar y sin depender de otros, hacer lo que les plazca.
- **Tienen una equilibrada percepción del dinero**
Contrariamente a lo que usualmente se piensa, el dinero no es su principal motivación. Lo consideran importante y tienen muy claro que la empresa subsiste por su capacidad de generar dinero, pero no lo consideran como la gran meta. Lo perciben como el “premio” a una actividad bien realizada.

- **Son tejedores de relaciones**

Tienen la habilidad de establecer fácilmente relaciones con otros lo que les permite construir “redes” de contactos y de trabajo que saben como poner a su servicio. Lo hacen hacia el exterior (proveedores, clientes y personas) y hacia el interior, lo que les facilita trabajar en equipo y delegar funciones en otros, por que son conscientes de la inutilidad de pretender hacerlo todo.

- **Son proactivos y toman la iniciativa**

Su actitud permanente de adelantarse a los demás en su accionar les permite marcar el rumbo por medio de acciones concretas y no sólo pensar en lo que hay que hacer en el futuro. Esta “predisposición” a anticiparse les facilita llevar a cabo lo planeado con determinación y firmeza, estar orientados hacia la innovación y solucionar los problemas.

- **Trabajan constantemente sobre sí mismos**

Son autocríticos y buscan siempre mejorarse a sí mismos no solamente en lo profesional sino en lo personal: se preocupan por estar en forma para afrontar el trabajo y se ocupan con frecuencia de su parte emocional y espiritual.

A primera vista parecería un listado de rasgos del “humano maravilla”, alguien que no existe o como lo llamamos en otro aparte “el emprendedor imaginado”, pero realmente éstas cualidades existen, en mayor o en menor medida en todos los seres humanos, y hacen parte de ése estilo particular y especial de vivir la vida del emprendedor, que aunque no son fácilmente perceptibles en la persona como tal, se evidencian en cada una de sus acciones cotidianas y en sus realizaciones. Es en el terreno de la acción en dónde se entrenan y se desarrollan.

Como observábamos anteriormente, así como no todos los emprendedores crean una empresa y se convierten en empresarios, existen muchos empresarios que no necesariamente son emprendedores, son personas con habilidades para los negocios que están explotando un mercado o sencillamente personas que están buscando rendimientos para un capital que poseen. Nuestro país necesita cada vez más empresarios emprendedores.



1. ACTIVIDAD 7. Sintiendo los rasgos

Durante la entrevista que realizará al empresario va a intentar identificar algunos de los rasgos del emprendedor, los cuales no son tan evidentes y que seguramente no le va a expresar. Sencillamente mire cómo actúa, como se comporta, como habla, su mirada. Esta actividad le permitirá hacerse más sensible para escuchar y observar. Escriba sus observaciones. ¿Se trataba de un empresario emprendedor?

Unidad



IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL EMPRENDEDOR

A. Perfil del emprendedor

Vamos a hacer un rápido inventario de lo que debería tener hasta ahora: unas motivaciones claras para crear su empresa ([ACTIVIDAD 3](#)), unas acciones específicas que le ayudarán a sortear algunos obstáculos iniciales ([ACTIVIDAD 4](#)), unas razones convincentes por las cuales piensa que puede ser empresario ([ACTIVIDAD 5](#)), ha entrevistado a un empresario ([ACTIVIDAD 6](#)), sabe cuáles son los “rasgos” de un emprendedor y los ha confrontado con la realidad ([ACTIVIDAD 7](#)). A continuación va a realizar una corta prueba que le facilitará identificar el estado en que se encuentran actualmente sus competencias emprendedoras frente al compromiso que va a adquirir para identificar ideas de negocio que se conviertan en verdaderas oportunidades para crear su propia empresa.

1. ACTIVIDAD 8. Auto-identificación del perfil emprendedor

La prueba de auto-identificación del perfil emprendedor que a continuación va a desarrollar es ante todo un instrumento de reflexión que no pretende calificar ni descalificar a nadie, simplemente le dará unos buenos indicios de que tan preparado está **en el momento actual** para iniciar su empresa. También le servirá para tomar decisiones y determinar acciones específicas sobre aspectos de usted mismo que quiera mejorar. Identificará sus debilidades y fortalezas frente al proceso para cerciorarse si realmente es la persona correcta en el momento correcto.

La prueba está compuesta por seis bloques cada uno con diez afirmaciones. Los primeros tres bloques: 1.Experiencia, 2.Comportamientos Personales y 3.Actitudes Emprendedoras le ayudarán a reflexionar sobre el primer componente (la persona correcta). Los últimos tres bloques: 4.Disposición para emprender, 5.Habilidades emprendedoras y 6.Conocimientos empresariales le ayudarán a reflexionar sobre el segundo componente (el momento correcto).

Recomendaciones importantes para elaborar la prueba

- Su diligenciamiento es estrictamente individual.

- Debe ser realizada en el orden propuesto.
- Deben responderse la totalidad de los numerales.
- Lea las observaciones que se encuentran a principio de cada bloque.
- Marque una sola opción frente a cada afirmación.
- Sea sincero consigo mismo. Las oraciones que aparecen deben describirlo **tal como usted es en el momento actual y no como desearía ser en el futuro.**
- Realice toda la prueba en un mismo momento y trate de responderla de la manera más rápida que le sea posible.
- Al finalizar debe pasar a la *hoja de evaluación de respuestas* y cuando haya terminado de realizar sus evaluaciones deberá realizar *la gráfica del perfil emprendedor*. Una vez culmine, elabore sus conclusiones regrese a la prueba e identifique los aspectos en los que deberá trabajar.



Si comprendió totalmente éstas instrucciones puede empezar.

A. Prueba de auto-identificación

1. Experiencia

Frente a las siguientes afirmaciones marque SI o NO con una equis (X) sobre su respuesta. Si no aplica en su caso marque NO.

	SI	NO
1 En el pasado tuve una empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 He trabajado en pequeñas empresas en contacto cercano con el dueño	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 He trabajado en empresas grandes en contacto con el jefe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Tengo más de cinco años de experiencia laboral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Tengo amigos o conocidos que actualmente son empresarios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 Tengo o he tenido familiares empresarios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 He tenido subordinados a mi cargo dentro de una empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 He trabajado como empleado en más de tres empresas o instituciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 He trabajado como persona independiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 He trabajado en ventas y en la parte comercial de una empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Comportamientos Personales

Frente a las siguientes afirmaciones piense acerca de usted mismo con respecto a las demás personas que conoce y clasifíquese marcando con X en la escala entre 1 y 5 que se presenta, siendo 1 la clasificación dada para la afirmación que menos se aproxima a lo que usted es ahora y 5 para la afirmación que lo describe tal como usted es ahora.

1	Tengo un alto nivel de energía y entusiasmo	1	2	3	4	5
2	Tengo mucha confianza en mí mismo	1	2	3	4	5
3	Me comporto con calma en situaciones ambiguas o inciertas	1	2	3	4	5
4	Establezco objetivos a largo plazo y me sujeto a ellos	1	2	3	4	5
5	Considero el dinero una importante medida del éxito de las personas	1	2	3	4	5
6	Me gusta establecer mis propios retos y medirme frente a ellos	1	2	3	4	5
7	Obtengo suficiente información antes de tomar una decisión	1	2	3	4	5
8	Me hago responsable del éxito o fracaso de todas mis acciones	1	2	3	4	5
9	No me pongo nervioso por las consecuencias de mis decisiones	1	2	3	4	5
10	Veó el fracaso como una experiencia y no me desaliento	1	2	3	4	5

3. Actitudes Emprendedoras

Frente a las siguientes afirmaciones clasifíquese marcando con X en la escala entre 1 y 5 que se presenta, siendo 1 la clasificación dada para la afirmación que menos se aproxima a lo que usted piensa ahora y 5 para la afirmación que más se aproxima a lo que usted piensa ahora.

1	Estoy dispuesto a anteponer mi trabajo a la familia y los amigos	1	2	3	4	5
2	Estoy dispuesto a invertir, aun con riesgo de perder los ahorros de mi vida	1	2	3	4	5
3	Estoy dispuesto a cambiar mi modo de vida ajustándolo a las necesidades económicas de la nueva empresa	1	2	3	4	5
4	Iniciar una empresa es una forma de vida que me absorberá completamente durante algunos años	1	2	3	4	5
6	No me gusta hacer tareas rutinarias, sino pensar en nuevas maneras de hacer nuevas cosas	1	2	3	4	5
7	Me gusta trabajar en equipo y obtener utilidades de mi trabajo y el de mis empleados	1	2	3	4	5
8	Para mí tiene más valor la negociación honesta y limpia que obtener dinero rápidamente	1	2	3	4	5
9	Sólo me meto en proyectos relacionados con lo que se hacer.	1	2	3	4	5
10	Cada nuevo problema al que tengo que hacer frente es una oportunidad de aprender cosas nuevas.	1	2	3	4	5

4. Disposición para Emprender

Para contestar estas preguntas piense cuidadosamente acerca de que tan preparado está para iniciar su propia empresa, de acuerdo con las afirmaciones que se le presentan, marcando con X en la escala entre 1 y 5 el nivel en el que considera estar, siendo 1 el nivel más bajo y 5 el nivel más alto.

1	Estoy en buena forma y tengo buena salud para comenzar mi empresa	1	2	3	4	5
2	Estoy dispuesto a invertir la mayor parte de mi tiempo mientras inicia mi empresa	1	2	3	4	5
3	Cuento con el apoyo de mi familia para crear una empresa	1	2	3	4	5
4	Soy consciente del impacto que mi empresa tendrá sobre mi vida personal y estoy dispuesto a sobrellevarlo	1	2	3	4	5
5	Estoy dispuesto a sacrificar placeres de mi vida actual durante algunos años con tal de crear mi empresa	1	2	3	4	5
6	Soy consciente de tener que sacrificar otras metas y deseos personales para iniciar mi empresa	1	2	3	4	5
7	Estoy dispuesto a arriesgar mis ahorros personales para crear y poner en marcha mi empresa	1	2	3	4	5
8	Estoy dispuesto a vivir la incertidumbre e inseguridad que trae consigo el tener una empresa.	1	2	3	4	5
9	Creo que mi empresa me proporcionará lo que yo realmente espero de la vida	1	2	3	4	5
10	Tengo muy claras mis motivaciones personales para crear mi empresa	1	2	3	4	5

5. Habilidades Emprendedoras

Para contestar estas preguntas piense acerca de sus maneras de actuar usualmente de acuerdo con las afirmaciones que se le presentan, marcando con X en la escala entre 1 y 5, la afirmación que se aproxima más a lo que usted hace y piensa, 1 el nivel más bajo y 5 el nivel más alto.

1	Soy una persona muy organizada y dedico parte de mi tiempo a la planeación de mis actividades	1	2	3	4	5
2	Disfruto adquirir responsabilidades y hacerme cargo de las cosas.	1	2	3	4	5
3	Pienso que mis acciones, mis decisiones y mis resultados dependen de mí y no del destino ni la suerte	1	2	3	4	5
4	Tengo un fuerte deseo de independencia y de que las cosas giren en torno mío	1	2	3	4	5
5	Me gusta aceptar desafíos y tomar riesgos calculados	1	2	3	4	5
6	Busco ayuda de los demás si la necesito para cumplir mis metas	1	2	3	4	5
7	Me gusta tomar decisiones y ser el jefe	1	2	3	4	5
8	Puedo trabajar muchas horas durante largos periodos sin saber si me retribuirá económicamente	1	2	3	4	5
9	Frecuentemente establezco metas desafiantes que se ajustan a mis habilidades	1	2	3	4	5
10	Siempre hago un seguimiento a mis metas y estoy pendiente de que se realicen las tareas	1	2	3	4	5

6. Conocimientos Empresariales

Para contestar estas preguntas piense acerca sus conocimientos técnicos y administrativos de acuerdo con las afirmaciones que se le presentan, marcando con X en la escala entre 1 y 5 el nivel en el que se considera estar, siendo 1 el nivel más bajo y 5 el nivel más alto.

1	Pienso que la situación económica actual del país es la adecuada para iniciar una empresa	1	2	3	4	5
2	Poseo un buen conocimiento técnico relacionado con las ideas de negocio que tengo.	1	2	3	4	5
3	Se que lo que voy a vender es técnicamente factible a un costo razonable	1	2	3	4	5
4	Tengo buenos conocimientos de mercadeo y de la actividad comercial	1	2	3	4	5
5	Estoy seguro de que existe un mercado para los productos o servicios que espero ofrecer	1	2	3	4	5
6	Conozco bien a los competidores del mercado en el que voy a ingresar	1	2	3	4	5
7	Tengo conocimientos de los aspectos administrativos relacionados con una empresa	1	2	3	4	5
8	Tengo conocimientos financieros suficientes para crear y poner en marcha mi empresa	1	2	3	4	5
9	He realizado un cálculo del dinero que necesitaría para subsistir mientras mi empresa empieza a producir	1	2	3	4	5
10	He realizado un cálculo del dinero que mi empresa debería producir para cubrir mis obligaciones personales	1	2	3	4	5

B. Hoja de evaluación de respuestas

1. Experiencia

Sume las repuestas afirmativas. Si el número de respuestas afirmativas está entre:

- 0 y 1 asigne a ésta parte 1 punto
- 2 y 4 asigne a ésta parte 2 puntos
- 5 y 7 asigne a ésta parte 3 puntos
- 8 y 9 asigne a ésta parte 4 puntos
- 10 asigne a ésta parte 5 puntos

Total puntos experiencia

2. Comportamientos personales

Sume el valor de los números marcados en cada ítem y divida la suma total entre diez (10). Asigne a ésta parte el resultado obtenido.

Total puntos Comportamientos personales

3. Actitudes emprendedoras

Suma el valor de los números marcados en cada ítem y divide la suma total entre diez (10). Asigne a ésta parte el resultado obtenido.

Total puntos Actitudes emprendedoras

4. Disposición para emprender

Suma el valor de los números marcados en cada ítem y divide la suma total entre diez (10). Asigne a ésta parte el resultado obtenido.

Total puntos Disposición para emprender

5. Habilidades emprendedoras

Suma el valor de los números marcados en cada ítem y divide la suma total entre diez (10). Asigne a ésta parte el resultado obtenido.

Total puntos Actitudes emprendedoras

6. Conocimientos empresariales

Suma el valor de los números marcados en cada ítem y divide la suma total entre diez (10). Asigne a ésta parte el resultado obtenido.

Total puntos Conocimientos empresariales

Puntaje total del perfil

Suma los puntos de los seis (6) bloques anteriores

Total puntos del perfil

C. Interpretación general

Vaya a la hoja de evaluación y mire el total de puntos obtenidos en el perfil (la última casilla).

- Si el total de puntos obtenidos en su perfil está entre **21 y 30 puntos**, usted tiene altas probabilidades de desempeñarse bien como emprendedor, tiende a poseer las características de personalidad y las competencias necesarias para planear, estructurar y poner en funcionamiento su idea de negocio.

- Si el total de puntos obtenidos en su perfil está entre **10 y 20 puntos** es probable que le falte mejorar algunos aspectos y comportamientos necesarios para desempeñarse bien como emprendedor. Identifíquelos en la prueba y trabaje sobre ellos para mejorarlos con el fin de facilitar y llevar a buen término su proceso de creación de empresa.
- Si el total de puntos obtenidos en su perfil está entre **1 y 9 puntos**, a usted probablemente se le hará difícil iniciar en éstos momentos su proceso de creación de empresa e incluso desempeñarse con satisfacción como emprendedor en el día a día. Deberá trabajar en el mejoramiento de los aspectos que ha identificado como débiles antes de abordar el proceso con el fin de aumentar sus probabilidades de éxito como emprendedor.



D. Gráfica del perfil emprendedor

Para visualizar de mejor manera los aspectos evaluados, elaborará una sencilla gráfica. Vaya la hoja de evaluación de respuestas mire los puntajes finales obtenidos en cada bloque, Si por ejemplo obtuvo en Actitudes Emprendedoras 3,6 puntos, marque sobre la línea vertical que corresponde a Actitudes Emprendedoras un punto que coincida con el número 3,6 (entre el 3 y el 4). Haga lo mismo con todos los puntajes obtenidos en cada bloque y marque los puntos respectivos. Para finalizar una los puntos de manera secuencial y obtendrá una gráfica del perfil.

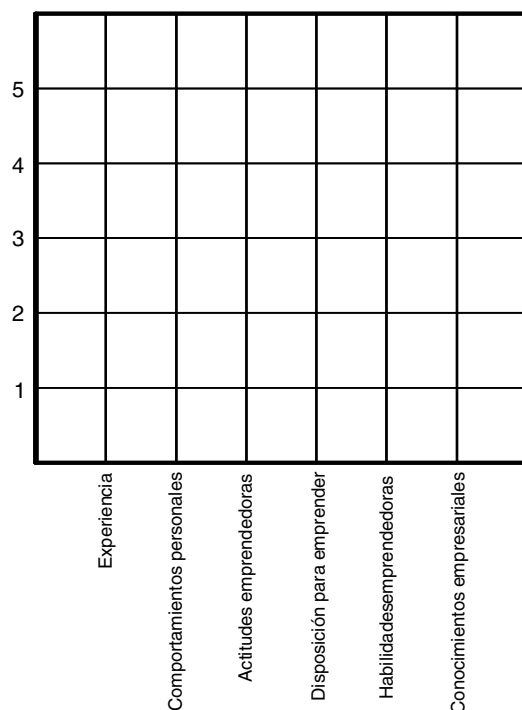


Figura 1. Gráfica del perfil emprendedor

Vaya al caso práctico de estudio

Unidad IV

CÓMO HACER REALIDAD SU SUEÑO EMPRESARIAL

Hasta el momento, ha realizado una importante reflexión que lo ha llevado a establecer un *punto de partida* para su proceso emprendedor y a vislumbrar de alguna manera un *punto de llegada* que en éste momento es lo más parecido a una ilusión o un sueño. En el proceso emprendedor ¡está permitido soñar!, de hecho todas las empresas que han creado arrancaron con la ilusión o el sueño de alguien que se la *jugó toda* para convertirlo en realidad. ¿Recuerda aquello que le decían sobre “aquel que no sabe a dónde quiere llegar cualquier camino le sirve”? y también ¿Recuerda que le enseñaron que la distancia más corta entre dos puntos es una *línea recta*? Bien, de eso se trata el juego de jugársela toda: una meta, una ruta y un reto.

A. La meta

Lo primero que tendrá que hacer es escribir su sueño o su ilusión y convertirlo en una meta precisa, concreta, sin vaguedades. Póngale dueño a esa meta y evite caer en la tentación de definirla en términos de objetivos (“Lograr consolidar.....etc.”) y mucho menos en términos de misiones y visiones (“ser en el futuro los más....etc.”, ¡juéguesela!, “yo **quiero** llegar a como empresario”. ¿A dónde quiere llegar?. Para que no se quede como un capricho, va a ponerle un límite de tiempo, “en días, meses, años **debo** haber logrado...” y para llevarla a cabo va a **comenzar ya**, ¿Cuánto tiempo lleva aplazando?. No pierda la ilusión pero sea realista. Trabaje con pasión y póngale mucha fe.

B. La ruta

A lo largo de esta guía encontrará la *hoja de ruta* que le permitirá paso a paso llevar a buen término la creación de su empresa: buscará muchas *ideas* e identificará una *oportunidad de negocio* que desarrollará y plasmará durante la elaboración de su *plan de empresa*. Es la famosa “línea recta” de la que hablábamos que le permitirá encontrar la ruta más apropiada: conocer cada detalle del proyecto, sus riesgos, los recursos, las cifras etc. Por supuesto encontrará recovecos, subidas empinadas y a veces laberintos pero también buen camino. Piense y evalúe muy bien las cosas antes de tomar un atajo, algunos son peli-

grosos, su ética y buen juicio le ayudarán en la decisión. Si por alguna razón siente que desfallece *vuelva a ésta parte y lea su sueño*.

C. El reto

Su primer gran reto es llegar a la meta en buenas condiciones y cuando llegue, fijarse otra meta.

Al igual que las metas, los retos tienen dueño, son suyos, entonces le recomendamos escribirlo de tal forma que sienta que le pertenecen: “Para lograr mi meta de...(su meta)...yo voy a hacer...(qué va a hacer en concreto)...de la siguiente manera...(cómo lo va a lograr)...”

A continuación encontrará una guía que le facilitará escribir lo que tiene en la mente. Escríbalo! Si lo deja en su mente, ahí se va a quedar dando vueltas. La actividad se llama “el juego de jugársela toda” y deberá tenerlo presente para cuando más adelante esté consolidando su idea de negocio.

1. ACTIVIDAD 9. El juego de jugársela toda

Mi sueño es
Mi meta es
La voy a lograr en
Mi ruta para lograrlo consiste en
Y mi reto es

D. Construyendo la plataforma para arrancar

La convicción, el coraje, la claridad y las ganas son fundamentales pero no son suficientes para empezar el proyecto. Se requiere una idea, una oportunidad, un plan y unos recursos, temas de los que se ocupará más adelante.

En ésta parte va a realizar tres actividades que le permitirán identificar con precisión los recursos de entrada para tomar decisiones: el dinero que necesita para cubrir sus gastos familiares, los contactos que podrían ayudarle y su tiempo escaso y valioso.

1. ACTIVIDAD 10. Presupuesto Personal

Para iniciar su proyecto deberá tener muy claras sus obligaciones económicas. Si alguna vez ha realizado el ejercicio de planificar cuidadosamente los gastos en los que incurre normalmente para un largo período de tiempo, ésta actividad le resultará familiar. Si no lo ha hecho, aprenderá a hacerlo porque lo necesitará ya que mientras su empresa comienza a producir el dinero que necesita va a transcurrir un buen

tiempo usted debe cubrir sus obligaciones. A continuación encontrará un cuadro que le servirá como modelo para ayudarle a consignar las cifras en pesos correspondientes a los gastos en los que incurre y deberá escribirlos mes a mes para un periodo de un año. Revise facturas, cuotas, fechas de impuestos, fechas de cumpleaños, todos los gastos. Al final de cada mes escribirá el gran total y lo comparará con sus ingresos si los tiene o sus ahorros si los tiene. La cifra total de cada mes deberá tomarla como la mínima cantidad de dinero que su futura empresa debe dejarle. Tome decisiones frente a sus gastos.

Presupuesto Personal

CONCEPTO	ENERO	FEBR.	MARZO	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
CASA										
Acueducto										
Energía										
Teléfono										
Gas										
Administración										
Cuotas										
Vivienda										
Arriendo										
Celular										
Internet										
Televisión										
Servicio Doméstico										
Prestación Serv. Dom.										
Mantenimientos										
Otros										
Impuesto Predial										
Impuesto de Vehículos										
Impuesto de Renta										
Otros										
Mercado										
Alimentos										
Mercado										
Aseo										
Mercado										
Diario										
HIJOS										
Matrículas										
Pensión										
Colegio										
Mesada										
Vestuario										
Regalos										
Diversión- Recreación										
Otras actividades										
TRANSPORTE										
Gasolina										
Mantenimiento										
Cuota vehículo										
Seguro Obligatorio										
Gases										
Seguros varios										
Imprevistos										
Taxis										
Pasajes										
Bus										
Otros										
SALUD										
RECREACIÓN										
Fin de Semana										
Vacaciones										
AHORROS										

	ENERO	FEBR.	MARZO	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
VARIOS										
Vestuario										
padres										
Gastos varios										
OTROS NO INCLUIDOS										
GRAN TOTAL GASTOS										
INGRESOS MINIMOS										

2. ACTIVIDAD 11. Red de Contactos

Para ésta actividad deberá empezar a revisar sus agendas viejas, tarjetas de presentación, directorios. Trate de identificar personas cercanas, familiares, colegas, compañeros de colegio y universidad, conocidos, vecinos, compañeros de trabajo, clientes antiguos, instituciones etc. Va a elaborar una base de datos ordenada de las personas o instituciones que considera que podrían ayudarle en el proceso. Para activar su red, es decir para que sirva, intentará ponerse en contacto con la mayoría de ellos, no le de pena nada, cuénteles que está en un proceso de creación de empresa y lo que solicita de ellos. Sin ir a los excesos, no menosprecie contactos, por ejemplo: un conocido del primo de su vecina es contador y podría ayudarle. Datos clave para la base de datos: nombres completos, dirección, todos los teléfonos posibles, correo electrónico, la ruta de contacto (de dónde viene) y en qué podría ayudarle.

3. ACTIVIDAD 12. Agenda de actividades

Compre una agenda, un cuaderno o use un programa de computador. Allí deberá programar con fechas y horas específicas las actividades relacionadas al desarrollo de su proyecto. Jerarquice las actividades en orden de importancia dando prioridad a lo urgente. Determine los recursos que requiere para realizar dicha actividad definiendo cuánto tiempo debe dedicarle. Realice un seguimiento y mida su desempeño.

RESUMEN

Durante el desarrollo del presente módulo usted realizó una reflexión que esperamos le haya permitido despejar el camino de las dudas naturales a las que se enfrentan la mayoría de los emprendedores en su proceso.

A partir de éste momento deberá tener claras las reales motivaciones para crear una empresa, haber identificado los obstáculos que cree que se han interpuesto para iniciar su empresa y tener razones convincentes que le hagan pensar que puede ser un empresario. La motivación, el reconocimiento de los obstáculos y la convicción le permitirán llevar a cabo acciones claras que le faciliten el proceso emprendedor de tal forma que usted logre lo que desea.

Así mismo, tiene clara la diferencia entre lo que es ser emprendedor y lo que no es ser emprendedor, conoce como son, piensan y actúan los emprendedores y seguramente ha tenido la oportunidad de comprobarlo a través de la entrevista que realizó a un empresario, la cual ha analizado para entender que es lo que hacen para lograr lo que han logrado.

Con la realización de la actividad de auto-identificación del perfil emprendedor tuvo la oportunidad de reflexionar acerca de los principales argumentos que usted tiene para salir adelante con su proyecto y las principales dificultades que considera que tiene en lo personal para su proceso. Deberá fortalecer todas las potencialidades que tiene, ya que serán sus principales herramientas de trabajo en el proceso y tomar decisiones sobre los aspectos en los cuales no es muy bueno pero que deberá mejorar para consolidar la creación de su empresa. Sobre esto último deberá realizar un plan de mejoramiento a partir de la gráfica del perfil emprendedor.

Finalmente, usted se ha encaminado a materializar el sueño de convertirse en empresario, fijando una meta clara e identificando una ruta para alcanzarla. No deje el ejercicio en el mundo de las ilusiones, conviértalo en un gran reto personal poniéndole fechas y tiempos a los compromisos adquiridos y comience ya, no aplace. Con su plataforma económica identificada (presupuesto personal), su red de contactos útiles y una agenda de actividades definidas podrá abordar con mayor seguridad el proceso de crear su propia empresa.

Nuevamente, todo el éxito del mundo en éste viaje.

CASO PRÁCTICO DE ESTUDIO

Para ilustrar la auto-evaluación del perfil emprendedor vamos a suponer algunas de las respuestas y puntajes que un emprendedor podría haber obtenido, tras realizar la totalidad de los apartes de la prueba:

Su hoja de evaluación de respuestas dió los siguientes resultados:

1. Experiencia

Total puntos Experiencia		3
--------------------------	---	---

2. Comportamientos personales

Total puntos Comportamientos personales		2,7
---	---	-----

3. Actitudes emprendedoras

Total puntos Actitudes emprendedoras		3,6
--------------------------------------	---	-----

4. Disposición para emprender

Total puntos Disposición para emprender		4,2
---	---	-----

5. Habilidades emprendedoras

Total puntos Actitudes emprendedoras		3,9
--------------------------------------	---	-----

6. Conocimientos empresariales

Total puntos Conocimientos empresariales		2,4
--	---	-----

Suma de los 6 ítems



Puntaje total del perfil







Total puntos del perfil	19,8
-------------------------	------

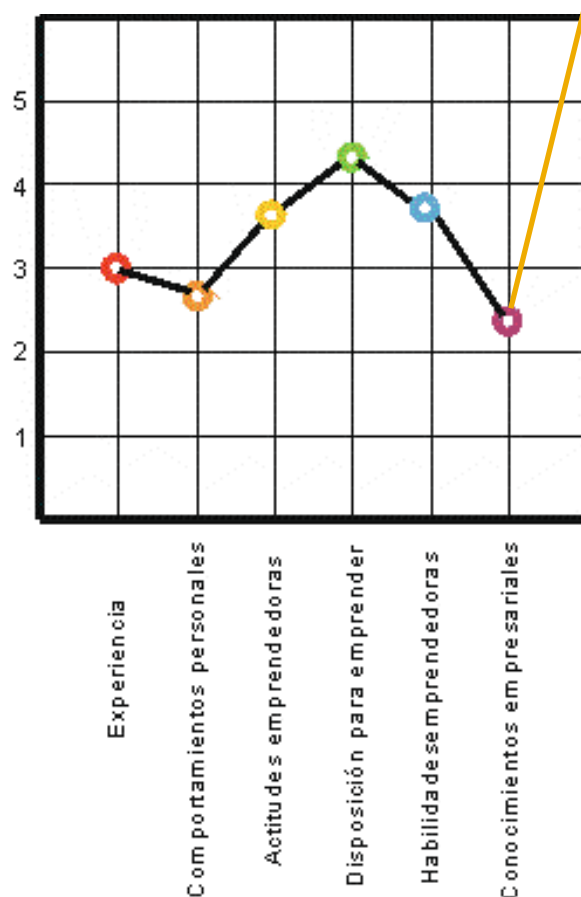
A. Interpretación General

En éste caso el emprendedor obtuvo un puntaje total de **19,8** puntos en su evaluación lo que quiere decir que **es probable que le falte mejorar algunos aspectos y comportamientos necesarios para desempeñarse bien como emprendedor**. Para identificarlos en la prueba deberá revisarla nuevamente y mirar con detenimiento cada respuesta y realizar una reflexión sobre cada aspecto para *tomar decisiones*. A partir de los puntajes menores en el caso de éste emprendedor, requiere revisar sus comportamientos personales y su forma de afrontar las dificultades y encontrar caminos para solucionar las dificultades en cuanto a los conocimientos generales en temas relacionados con la empresa.

B. Gráfica del Perfil

A partir de los puntajes obtenidos en la hoja de evaluación de respuestas, el emprendedor, ubica los totales allí (cada color corresponde a cada variable evaluada)

Total puntos Experiencia		3
Total puntos Comportamientos personales		2,7
Total puntos Actitudes emprendedoras		3,6
Total puntos Disposición para emprender		4,2
Total puntos Actitudes emprendedoras		3,9
Total puntos Conocimientos empresariales		2,4



En éste caso el emprendedor tiene una gran disposición para emprender, una adecuada actitud y habilidad para emprender de las cuales deberá sacar provecho y deberá valerse de ellas para enfrentar las dificultades cotidianas de la vida empresarial. Igualmente deberá valerse de éstas para subsanar aspectos como los conocimientos empresariales y algunos comportamientos personales que le están causando dificultades para iniciar el proceso. Elabore sus propias reflexiones y conclusiones... y tome decisiones.

TÉRMINOS CLAVE

A lo largo del texto han aparecido una serie de conceptos que para efectos de una óptima comprensión de la presente guía deben quedar claros:

Acto de emprender.

Acometer y comenzar una nueva empresa con resolución y claridad hacia dónde se quiere llegar, con conciencia de las dificultades que esto representa.

Emprendedor.

Es aquel que identifica una oportunidad en el mercado y está dispuesto a crear una empresa con el fin de aprovecharla y ganar dinero.

Empresario.

Es quien *organiza, gestiona y asume el riesgo* que implica la puesta en marcha de un proyecto productivo y que *combina o administra efectivamente* los talentos humanos y los recursos físicos, productivos, tecnológicos y financieros de una organización empresarial con el fin de sacarla adelante.

Motivaciones para emprender.

Conjunto de motivos por los cuales una persona estaría dispuesta a realizar el acto de emprender. Las motivaciones pueden ser verdaderas o falsas.

Obstáculos para emprender.

Conjunto de barreras visibles (reales como el dinero, el conocimiento, la experiencia) y barreras invisibles (mentales como la dependencia, la pereza, el miedo) que las personas identifican como limitantes del acto de emprender.

Razones para emprender.

Argumentos claros y precisos con los que una persona acomete el acto de emprender con decisión y voluntad.

Proceso emprendedor.

Actividades ordenadas y conscientes que realizan los emprendedores con el fin de llevar a buen término el proceso de creación de una nueva empresa.

Rasgos del emprendedor.

Características del carácter de los emprendedores que han logrado acometer con éxito un proceso emprendedor que les ha permitido crear una empresa y sostenerla en el tiempo.

Perfil emprendedor.

Características, habilidades, conocimientos y actitudes de las personas que le permiten llevar a cabo determinado proceso emprendedor con coherencia.

Plataforma para emprender.

Conjunto de reflexiones y acciones específicas que realizan los emprendedores, previo al proceso de crear una nueva empresa y que le permiten determinar las necesidades iniciales para acometer el proceso emprendedor: sus finanzas personales, sus contactos y la administración de su tiempo.

Plan de empresa

Es el documento en el que se *plasma por escrito y de manera ordenada* el proyecto para la creación de una nueva empresa. Allí el emprendedor detalla los objetivos y las estrategias de la empresa, las actividades a realizar, así como los medios necesarios para materializar la oportunidad de negocio.

PARA SABER MÁS

Si desea profundizar en los temas de éste módulo le recomendamos los siguientes libros:

1. **Ser Emprendedor, Ser Empresario**, Mauricio Molano, Cámara de Comercio de Bogotá, 1998.
2. **Guías de Consulta Rápida para la Creación de Empresas**, Cámara de Comercio de Bogotá, 1999.
3. **Innovación Empresarial. El arte y la ciencia en la creación de empresas**, Rodrigo Varela, Prentice Hall, 2001
4. **New Venture Creation**, Jeffry A. Timmons, Ed. Irwin, 2000.
5. **A Puro Pulso**, Hollman Morales, Casa Editorial el Tiempo, 2002.

Le recomendamos igualmente consultar casos e historias de empresarios en las siguientes revistas:

1. Revista Semana (www.semana.com.co)
2. Revista Dinero (www.dinero.com.co)
3. **Revista Entrepreneur** (www.entrepreneur.com)

O las siguientes páginas en internet:

1. www.ccb.org.co
2. www.bogotaemprededora.org.co
3. www.soyentrepreneur.com
4. www.emprendedores.com
5. www.entrefactory.com

PASO SIGUIENTE

Realizadas las reflexiones personales para abordar el proceso de creación de empresa lo invitamos a realizar las siguientes actividades que serán de gran utilidad en la elaboración de su plan de empresa y la posterior puesta en marcha de su empresa:

- Si va a crear su empresa en compañía de otro u otros socios, invítelos a realizar el ejercicio de reflexión que usted ha realizado personalmente y una vez listo, compartan las conclusiones que sacaron. Deben definir con claridad los compromisos personales frente a la nueva empresa y el grado de participación en los temas económicos de la empresa.
- Debe elaborar un resumen ejecutivo de su hoja de vida (máximo 15 líneas) en el cual relate su experiencia personal y laboral, así como los antecedentes que “propiciaron” la creación de su empresa y las expectativas que tiene al respecto. En éste resumen ejecutivo haga énfasis en aquellas competencias, comportamientos y habilidades que usted cree que le permitirán concretar su proyecto.
Si va a trabajar con socios, cada uno deberá realizar el mismo ejercicio, ya que éste es un componente importante en la elaboración del plan de empresa y ayuda a resolver inquietudes de posibles inversionistas, bancos o nuevos socios.
- Frente a posibles vacíos de conocimiento, naturales en el proceso, le recomendamos que construya su base de datos Red de Contactos (Actividad 11) en donde elaborará una relación de posibles colaboradores y personas de soporte al proceso (anexe un muy breve resumen ejecutivo de cada uno de ellos)
- Elabore una agenda de actividades precisa para el corto plazo en relación a la creación de su empresa, determinando con claridad los tiempos en los que se comprometerá a elaborarla.



¡Felicitaciones!

Usted ha concluido el módulo 1

**Está recorriendo el itinerario
Desarrollar todo el proceso de diseño
estratégico de su empresa**

Ahora puede



**Ir a la aplicación para elaborar su plan
de empresa**



Repasar este mismo módulo



Ir al siguiente módulo



Ir al mapa de itinerarios



Salir del programa

fin del módulo