

¿QUÉ ES UNA PERSONA EMPRENDEDORA?

Introducción

Antes de hablar de empresa, tenemos que hablar de la persona emprendedora. La empresa es la materialización de una idea que surge de la mente de una o más personas. No existen las empresas sin la figura de las personas emprendedoras, y antes de cómo es o cómo debería ser una empresa, es conveniente que nos conozcamos a nosotros mismos.

Existen diferentes definiciones de emprendedor/a: **una persona emprendedora es aquella que ve oportunidades donde los demás solo ven problemas o dificultades.** A continuación, os mostramos algunas de las definiciones relacionadas con la figura de la persona emprendedora: *“El espíritu*



emprendedor consiste esencialmente en hacer cosas que no se hacen generalmente en el curso habitual de la rutina empresarial” (Joseph Schumpeter)

Otra definición es: *“Emprendedor/a es una persona capaz de identificar oportunidades y transformarlas en empresa, independientemente del hecho de controlar o no los recursos necesarios” (Howard Stevenson).*

Requisitos para ser una persona emprendedora

Una persona que se muestra interesada en emprender con una idea, se ve forzada a asumir riesgos, pone en juego no solo sus ilusiones sino también las de otras personas y colectivos que le rodean (familia, amigos, empleados, socios, acreedores...)

Podemos clasificar en cuatro las **características que debe poseer una persona emprendedora**:

- **Personalidad:** debe ser imaginativa, intuitiva y optimista. Ser la primera persona entusiasmada con la idea del futuro negocio. Debe tener una profunda fe en el éxito y saber trasmitírselo a los que estén en su entorno.
- **Conocimientos:** la gestión de una empresa es cada vez más compleja. Aumenta la competencia, los clientes son cada vez más exigentes, sus gustos cambian constantemente y la tecnología avanza de modo imparable. Es necesario estar al día en



todos los ámbitos de gestión de la empresa: finanzas, marketing, fiscalidad, ventas... esto no significa tener formación superior en todas las áreas sino, saber rodearse de las personas adecuadas, tanto dentro de la empresa como fuera, a través de asesores, consultores... aunque sí es necesario tener unos conocimientos básicos.

- La idea de futuro: debe tener una idea clara y concreta de lo que va a ser su empresa. Debe ser una visión global y con objetivos a corto ya largo plazo. La imaginación es clave para desarrollar ideas y en esta fase cualquier idea es válida, aunque nos parezca absurda. Se trata de generar ideas y de estudiar su viabilidad.
- Visión a largo plazo del negocio: no debemos pensar solo en el corto plazo, ya que esto puede suponer un fracaso. Debemos solucionar los problemas del día a día, pero no limitarnos solo a pensar en lo que pasará mañana, sino que debemos tener objetivos y estrategias a largo plazo.

Podemos extraer una **conclusión** de lo que acabamos de comentar *“la persona emprendedora se hace, no nace como tal”*. También es cierto que existen factores externos que favorecen o dificultan la mentalidad hacia el emprendimiento como pueden ser la situación política, económica, personal, familiar...sin embargo tiene más peso la actitud (querer) que la aptitud (poder). Cabe destacar que una persona con un carácter retraído o tímida, o una mentalidad muy cerrada no favorece, pero de todo se aprende en esta vida.

Motivación para crear una empresa

Cuando una persona crea una empresa es con un fin o con un propósito, como puede ser obtener un beneficio (dinero, prestigio, superación personal...) Detrás de esto existe una motivación, esta puede ser diferente en cada persona.

¿Qué es lo que mueve a una persona para crear su propia empresa? Pueden ser múltiples las respuestas a esta pregunta y todas dependen de la persona. Puede ser por un deseo de independencia, de no estar sujeto a horarios, jefes o normas impuestas. Para salir de una situación de desempleo, para ganar dinero, obtener reconocimiento o prestigio, etc.

Independientemente de la situación en la que te encuentres en la actualidad, lo primero que debes hacer es reflexionar, hacer un ejercicio de sinceridad con uno mismo y formularnos las siguientes preguntas ¿Quiero realmente iniciar una actividad empresarial? ¿Crear mi propia empresa es la mejor alternativa para mí? Si la



respuesta es sí, adelante. Otra pregunta que nos podríamos plantear sería ¿Si me surgiera un trabajo, abandonarías el proyecto empresarial? Esta pregunta sería afirmativa en la mayoría de los casos en los que la principal motivación para montar una empresa es salir del desempleo.

El riesgo al fracaso

La toma de decisiones de riesgo es algo inherente a la propia empresa. Nunca podremos disponer de toda la información para tomar una decisión.

Debemos preguntarnos si estamos preparados para asumir el fracaso de nuestra iniciativa empresarial. No se trata de desanimarte, pero debes pensar que esta posibilidad existe y está siempre presente. Lo importante es evaluar si después del fracaso, tu ánimo, tu iniciativa y tu patrimonio personal, aunque fuesen dañados, podrán recuperarse para lanzarse a una nueva iniciativa o por lo menos reconducir tu vida y actividad profesional.

Algunas causas del fracaso en la creación de empresas

- Ausencia de la personalidad adecuada para llevar a cabo el proyecto.
- Ni la persona promotora, ni su equipo de colaboradores tenían la suficiente formación y experiencia en gestión empresarial y en su negocio en particular.
- Las previsiones de futuro (ventas, beneficios, estrategias...) eran erróneas, la mayoría de las veces por ser excesivamente optimistas y nada realistas.
- Desconocimiento del mecanismo de funcionamiento del mercado, de su estructura, su dimensión, sus motivaciones y necesidades de los clientes.
- Inició del negocio con una carencia de recursos económicos importante.
- Excesiva burocracia en las relaciones con la administración pública.
- Falta de entendimiento entre las personas promotoras de la actividad.
- No lograr que el entorno (inversores, clientes, bancos...) confiaran en el proyecto.
- Excesiva confianza en que la competencia no reaccionaría adecuadamente ante la aparición de un nuevo competidor.

Principales puntos fuertes y débiles

Las personas titulares de una actividad empresarial no tienen superpoderes, no existe el empresario o empresaria perfectos. Todos los emprendedores tienen características o cualidades que debería poseer el empresario perfecto.

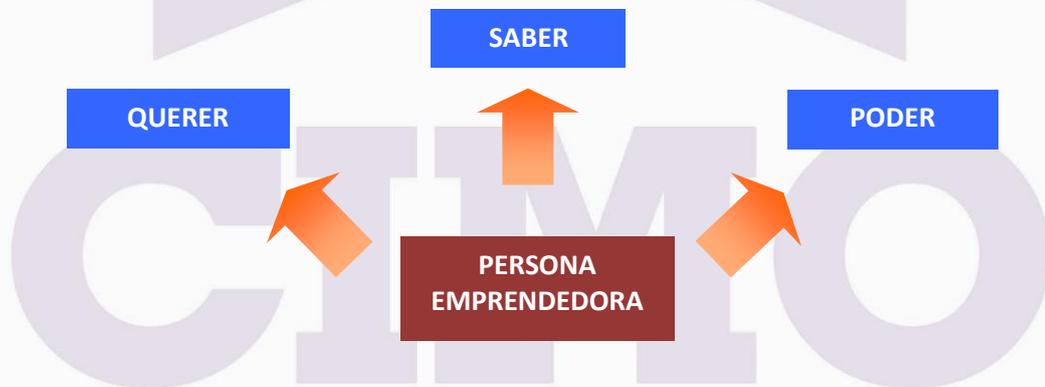


El emprendedor o emprendedora se hace, se entrena, busca su mejoría, aprende de sus errores, sabe identificar sus carencias y sabe rodearse de las personas adecuadas, aquellas que le sirven de ayuda en su proyecto.

Se debe analizar uno a si mismo, valorarse como futuro empresario/a. Reconocer sus fortalezas y debilidades y esforzarse en corregir estas últimas.

Podemos decir que la clave está en la combinación de estos aspectos:

- **QUERER**, tener la actitud adecuada.
- **SABER**, tener los conocimientos precisos.
- **PODER**, disponer de los recursos necesarios.



Una carencia en alguno de estos elementos puede suponer el fracaso de la empresa. Pero cualquiera de ellos se puede solucionar si se detectan a tiempo. La falta de recursos financieros o tecnológicos se soluciona buscando a socios capitalistas o tecnológicos adecuados, o a través del endeudamiento. Los problemas de conocimientos se superan mediante formación, la propia experiencia y rodearse de un equipo adecuado. La más complicada de resolver es la actitud, aunque como ya vimos, es cuestión de entrenarse y de esforzarse en el desarrollo de las habilidades necesarias.

ENTIDADE DECLARADA
DE UTILIDADE PÚBLICA

