

Descripción de Características Emprendedoras Personales (CEPs)

Tomado el 24/12/2019 de <http://profdrodriguezg.blogspot.com/2012/12/habilidades-emprendedoras.html> y adaptado por M. Sc. Luis Leonardo Argueta Mogollón para ser utilizado por la familia ECC.

Habilidades emprendedoras

Las habilidades emprendedoras han sido investigadas en personas exitosas que se desempeñan en diferentes tareas, dando como resultado una lista de características personales que han sido organizadas en 3 grupos:

1. Habilidades emprendedoras que permiten alcanzar logros:

1.1. Buscar oportunidades y tener iniciativa

Generalmente las personas emprendedoras aprovechan las oportunidades para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para emprender algo nuevo. En la vida cotidiana aprovechan las oportunidades cuando, por ejemplo:

- Gestionan una beca para un curso gratuito
- Concursan para ganar un viaje de fin de semana
- Compran artículos en oferta que necesitan
- Viajan aprovechando los días feriados
- Postulan a un puesto de trabajo anunciado en el diario
- Invierten dinero en un negocio, al identificar un problema o una necesidad no satisfecha

1.2. Ser persistente y capacidad para enfrentar problemas

Característica de las personas para no dejarse vencer por los obstáculos o las derrotas. Es volver a intentarlo para alcanzar los objetivos fijados.

Ser persistente es saber exactamente a dónde quiere llegar y para conseguir los objetivos y metas el emprendedor se compromete directamente en todas las acciones necesarias.

La persistencia es distinta a la obstinación. La persistencia es un comportamiento donde se combinan adecuadamente la constancia, la paciencia y la capacidad de adaptarse a las circunstancias.

1.3. Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo

Un emprendedor es una persona comprometida que cumple con sus obligaciones, generalmente haciendo un poco más de lo esperado.

El emprendedor organiza su tiempo, pero es capaz de sacrificar los momentos de recreación para cumplir con lo comprometido.

El emprendedor vive, piensa y sueña con salir adelante en sus estudios, su trabajo, su negocio o en todo aquello en que empeña su palabra con otros o con él mismo.

1.4. Exigir eficiencia y calidad

Es la cualidad de intentar hacer las cosas mejor, más rápidas y más baratas. La eficiencia y la calidad son dos pilares fundamentales en el éxito de los emprendedores.

Esta característica la desarrollamos en la vida cotidiana cuando:

- Eliges el camino más rápido para llegar a tu centro de estudios o lugar de trabajo
- Cuando eliges productos con similares características al mejor precio
- Cuando revisas tu examen o trabajo antes de entregarlo

1.5. Correr riesgos y evaluar sus consecuencias

La vida cotidiana está llena de decisiones que suponen algún tipo de evaluación de riesgos. Muchos de ellos se asumen sin darse cuenta: cuando cruza la calle, cuando toma un microbús o cuando elige la institución en la que estudiará.

Hay un dicho popular que dice **“el que no arriesga no gana”** y se asocia a la conducta de los emprendedores como “amantes del riesgo”, **pero proyecta muchas veces una falsa imagen que se aleja de la realidad.** Los emprendedores saben hasta dónde arriesgar. Ellos no invierten todo su dinero en un juego de azar (Lotería, Cartas, Apuestas) pensando que se harán millonarios.

El emprendedor exitoso para arriesgar **analiza las diferentes opciones y busca un equilibrio** entre los posibles beneficios y los costos que significa alcanzar el objetivo; normalmente toman una decisión de riesgo moderado.

2. Habilidades emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación:

2.1. Fijar metas

La meta debe tener un significado personal, que conlleve un reto que permita ser la inspiración para lograr el éxito. La meta sólo podrá conseguirse si es clara y precisa. Fijarse metas no significa tener un comportamiento soñador, sino ser realista y tener una visión de largo plazo, pero con la facilidad para determinar objetivos de corto plazo.

Para ser exitoso se requiere del impulso que proviene de establecer metas y objetivos, obtener placer por alcanzarlos, es decir, sentirse cómodo desde el inicio, durante todo el proceso y al alcanzar esa meta. La meta debe cumplir con MARIFE (ver imagen acróstica)

M EDIBLE
A LCANZABLE O REALIZABLE
R ETO Y REALISTA
I MPORTANTE
F ECHA O ACOTADA EN TIEMPO
E SPECIFICA Y EVALUABLE

2.2. Conseguir información

Los emprendedores buscan continuamente, a través de diferentes medios, información relevante que les permita lograr sus objetivos y metas. Ellos entienden que la información es necesaria e importante para poder escoger, decidir, dirigir e innovar, tanto en los negocios como en sus trayectorias personales.

Con el avance de la tecnología actual, los jóvenes tienen mayor oportunidad de acceder a la información. Un claro ejemplo es: su acceso por internet, donde encuentran información ya clasificada por medio de grupos de interés, entre otros recursos.

Para que la información sea realmente útil es importante saber cómo obtenerla, filtrarla y usarla adecuadamente.

2.3. Planificar y hacer seguimiento sistemáticamente

Para un emprendedor, **planificar significa estudiar anticipadamente sus objetivos y acciones**; no deja que las cosas sucedan al azar o por corazonadas, sino que tiene en cuenta el conjunto de objetivos que desea alcanzar, y define de manera realista las metas así como los plazos para conseguirlas.

Para que la planificación sea efectiva, el emprendedor hace seguimiento y control de los puntos clave que permitirán ajustar o reafirmar la estrategia hacia la meta. Es común apoyarse en diagramas de Gantt y/o de PERT.

3. Habilidades emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros:

3.1. Ser persuasivo y crear redes de apoyo

La persuasión: es conseguir con razones y argumentos que una persona actúe o piense de un modo determinado y esto es parte de la vida diaria. No hay conversación, discusión, declaración u opinión en la que no haya un esfuerzo por convencer. Los emprendedores están conscientes de ello, conocen que **no todos piensan de la misma manera** y que deben sustentar sus posiciones de forma segura y objetiva intentando persuadir a otras personas. **Los emprendedores tienen capacidad para hacer prevalecer sus puntos de vista a pesar de los resultados adversos.**

Redes de apoyo: es otra característica importante que las personas emprendedoras de éxito desarrollan. Es mantener una red de contactos que les permita establecer lazos de intercambio y solidaridad para llevar adelante sus objetivos personales, profesionales y empresariales. Estas redes se generan desde las relaciones familiares, con los amigos, vecinos y conocidos y **no es necesariamente por medio de la tecnología.**

3.2. Tener auto confianza y ser independiente

Confiar en sí mismo, sentirse capaz y seguro. La autoconfianza impulsa a dar el primer paso, a seguir adelante hasta lograr los objetivos. Toda persona necesita seguridad y confianza para realizar lo que se propone:

- Cumplir con una tarea,
- Dar lo mejor de sí (*entender que somos capaces y poner en práctica lo aprendido*).

Los logros alcanzados alimentan la autoconfianza, porque son una clara demostración que sí somos capaces de llegar a nuestras metas.

No es sentirse auto suficiente pero sí capaz de lograr cumplir con lo propuesto, alcanzar el objetivo, la meta planteada. Saber que el aprendizaje es constante y hay que aprender a aprender; de los fracasos también se aprende.