

*Renzo Costa*

# ***¿Cómo llevar adelante una idea de negocios en el Perú?***

---

*Emprendedurismo, un término muy usado en tiempos actuales*

---

*Marina Bustamante Méjico  
Gerente General - Renzo Costa*



## AUTOEVALUACION

---

La habilidad empresarial es difícil de definir. Consiste en la presencia de individuos dispuestos a correr riesgos, empeñados en la búsqueda constante de nuevas ideas, nuevas formas de hacer y desarrollar las cosas. Se trata de un emprendedor, que puede ser “innato” o “profesional”.

---

# ***EMPRENDEDOR INNATO***

*Intuitivo, empírico, universidad de la vida*

---



El emprendedor innato, tiene el perfil asociado a la persona con “olfato” para los negocios, este individuo se caracteriza por un sentido del riesgo y de la oportunidad más desarrollado que el común, es capaz de visualizar necesidades insatisfechas de una manera casi natural posee una alta motivación, puede ser muy perseverante hasta lograr ver su proyecto materializado.

---



## ***EMPRENDEDOR PROFESIONAL***

---

El emprendedor profesional se caracteriza por poseer también un alto nivel de confianza (Autoestima) en sí mismo y una alta motivación. No obstante, carece de la visión sesgada de éxito seguro que vislumbra el emprendedor innato. Tiende a ser excesivamente racional en la toma de decisiones.

---

## **EMPRENDEDOR**

---

- De lo anterior, se desprende la siguiente pregunta:

### **Un emprendedor nace o se hace?**

La respuesta se encuentra en la combinación de talento innato con la profesionalización adecuada. Un equilibrio, un balance entre la estructura de lo “nacido” y la estructura de lo aprendido. O como dice Gallup (la gran consultora e investigadora) para el caso de los vendedores exitosos: son los que han logrado el “acoplamiento” entre sus talentos y el puesto adecuado.

# CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR

---

- Actitud Empresarial
- Tiene autoestima - confianza
- Orientado a lograr resultados
- Sabe correr riesgos
- Pensamiento positivo
- Persistencia, perseverancia
- Fuerte ante el fracaso
- Autonomía - Deseo de Independencia
- Iniciativa - Motivación
- Fantasías positivas (sueños, utopías)



# CARACTERISTICAS DE UN EMPRENDEDOR

---

- Empuje y energía
- Aceptan que no lo saben todo
- Salud física, mental y emocional
- Manejan la incertidumbre
- Retroalimentación
- Responsabilidad



## *Características de un Empresario Emprendedor*

---

- Compromiso
  - Riesgos
  - Decisiones
  - Apoyo familiar
  - Conocimientos de Administración de empresas
  - Habilidades técnicas
  - Conocimiento del rubro de su negocio
  - Audacia Financiera
- 





## ACTITUD EMPRESARIAL

---

Como toda actitud, es una estructura de la personalidad de 3 dimensiones: idea, sentimiento y conducta. La empresarial contiene las variables correspondientes al éxito en una realidad económica - social determinada Lima o el Perú, hoy. Un micro - pequeño empresario limeño o peruano deberá tener por ejemplo, dimensiones resilientes, osea: creatividad, asimilación o auto aprendizaje del fracaso, humor ante lo negativo, disciplina, proactividad.

---

# DESARROLLO DE IDEA DE NEGOCIO

---

Un negocio exitoso tiene su base en una buena idea. Describir en forma detallada sobre a que se dedicará su empresa y cómo operará, teniendo una idea clara de sus características, habilidades y situación personal. Tener en cuenta estas preguntas:

- Que productos o servicios venderá?
- Quien comprará sus productos?
- Porque comprarán sus productos?
- Como venderá sus productos?

## PREPARAR UN PLAN DE NEGOCIOS

---

- Antes de convertir su idea en un negocio operativo, obtenga información y haga planes para tener una proyección del resultado de su negocio.
- Prepare su Plan de Negocios
  - Idea del Negocio
  - Plan de Mercadeo
  - Organización del Negocio
  - Costos (capital inicial, financiamiento)



# DESARROLLO DE SU IDEA DE NEGOCIO

---

- Identifique su mercado y desarrolle un plan de marketing (producto, precio, plaza, promoción).
  - Conozca a sus clientes
  - Conozca la demanda de sus clientes
  - Conozca a sus competidores
  - Conozca el tamaño de su mercado objetivo
  - Estime sus ventas
-

## **ORGANICE SU EMPRESA**

---

Las empresas legalmente formalizadas, pueden acceder fácilmente a medios de financiamiento bancarios y pueden pedir la intervención del estado, cuando sus derechos se ven amenazados, además de tener colaboradores motivados y buena imagen.

---

## RESUMEN

---

En definitiva, muchas ideas fracasan por falta de revisión de aspectos claves que ayudan a consolidar el impulso emprendedor. Estos aspectos que hemos mencionado brindan seguridad en el lanzamiento y colaboran para asegurar el resultado positivo de la idea de negocios.

---

**“Abrir mercados no es la cura para la productividad, ni hacer las reformas macro. Sólo hay una manera de crear riqueza, es: a través de las empresas”**

---

