FACE

INNOVACIÓN ESTRATÉGICA

GUÍA PRÁCTICA
PRIMERA ETAPA
OCTUBRE 2026



Guía del emprendedor venezolano

La mente del emprendedor y el problema que vale la pena resolver

Por Lic. Juan Torres Rampini

Desarrollada por Modelo FACE

EN ESTA GUÍA

Contenido

Esta primera etapa te acompaña desde la decisión de emprender hasta tener un problema definido y validado con otras personas.

01 **Qué significa emprender** Pág. 03

El origen de la palabra y lo que implica decidir emprender.

02 **La psicología del emprendedor** Pág. 04

Homeostasis, alostasis y las cuatro zonas por las que pasa la mente de quien emprende.

03 **Encontrar el problema** Pág. 08

Preguntas sobre tu entorno, tu lista de problemas y cómo se define uno.

04 **Validar el problema** Pág. 13

Conversaciones con las personas que viven el problema y las señales que conviene buscar.

05 **Tu problema en una frase** Pág. 15

Una lista de verificación para cerrar la etapa.

INTRODUCCIÓN

Qué significa emprender

in + prendĕre

Del latín *in* y *prendĕre*, que significa coger.

EMPRENDER

Acometer y comenzar una obra, un negocio o un empeño, **especialmente si encierran dificultad o peligro.**

Diccionario de la lengua española, Real Academia Española.

Quiero detenerme en la última parte de esa definición. Emprender implica salir de la zona de confort y avanzar hacia lo desconocido.

Por eso el primer tema de esta guía trata de lo que ocurre en nuestra mente cuando decidimos emprender.



El emprendedor y el mercado

En mis clases de geografía, el profesor explicaba la relación entre el ser humano y el medio ambiente. La naturaleza ofrece opciones, y el ser humano, con su conocimiento, sus habilidades y su cultura, tiene la capacidad de moldear, transformar y adaptar el ambiente para satisfacer sus necesidades.

El emprendedor tiene una relación parecida con el mercado. El mercado le presenta una cantidad enorme de problemas por resolver, y el emprendedor escoge cuáles atender. A partir de esa elección empieza a transformar su entorno por medio de las soluciones que decide construir.

Al escoger, el emprendedor ejerce su voluntad. **La decisión pone en marcha los hechos que terminarán en el éxito o en el fracaso del emprendimiento.**

¿Qué ocurre en nuestra mente cuando tenemos que decidir qué problema resolver?

Homeostasis: la tendencia a mantener el equilibrio

El ser humano es homeostático por naturaleza. La homeostasis es la capacidad de los seres vivos para mantener estable su condición interna frente a los cambios del entorno.

HOMEOSTASIS BIOLÓGICA

El organismo regula la temperatura del cuerpo según el frío o el calor que lo rodea. Esta homeostasis nos mantiene vivos.

HOMEOSTASIS MENTAL

Cuando no se gestiona bien, se convierte en zona de confort.

Para el cerebro, cualquier cambio, incluso uno que trae mejoras, exige mucha energía y supone entrar en lo desconocido, algo que interpreta como un peligro. Frente a ese desequilibrio, la mayoría de las personas construye un nuevo mapa de normalidad y se acomoda a él.

Este proceso se activa cada vez que enfrentamos un problema en el camino hacia un resultado valioso para nosotros, nuestras familias y nuestras empresas. Para evitar la incomodidad que produce el problema, la persona recurre a justificaciones.

LAS JUSTIFICACIONES MÁS COMUNES

- **Sesgos cognitivos**
- **Excusas**
- **Resignación**

La gran mayoría de las personas prefiere conservar su equilibrio interno actual, aunque le haga daño, porque resolver el problema exige un esfuerzo que rompería esa estabilidad. La calidad de vida en el planeta ha mejorado, y sigue mejorando, gracias a un grupo relativamente pequeño de emprendedores.

Alostasis: estabilidad a través del cambio

Los emprendedores alteran la homeostasis por definición. El perfil del emprendedor, o del inconforme, busca lo que la ciencia llama alostasis: alcanzar la estabilidad por medio del cambio.

El estímulo externo llega en forma de problema y rompe el equilibrio interno del emprendedor. Como no busca excusas para justificar el problema, la única forma que tiene de recuperar su equilibrio es modificar el entorno, y lo hace resolviendo el problema.

01	02	03	04
Problema	Desequilibrio	Cambio en el entorno	Nuevo equilibrio

El emprendedor es un solucionador profesional de problemas.

Las cuatro zonas que atraviesa el emprendedor

La psicología del éxito describe cuatro etapas por las que pasa la mente de quien emprende.

01 **Zona de confort**

El estado de equilibrio conocido, estable y cómodo, aunque a veces sea dañino.

02 **Zona de miedo**

Entramos en territorio desconocido. Aumentan la incomodidad, la inseguridad, las dudas, el temor a ser juzgados y la ansiedad. Para atravesarla, el emprendedor necesita imaginar un futuro posible en el que, al resolver el problema, él mismo u otras personas salen beneficiados.

El riesgo de esta etapa es volver a la zona de confort.

03 **Zona de aprendizaje**

El cerebro deja de llamarnos de vuelta a la homeostasis inicial y acepta el nuevo rumbo. Adquirimos nuevas habilidades y nos adaptamos a los desafíos.

04 **Zona de crecimiento**

Algunos autores la separan del aprendizaje. Crecemos como emprendedores, ganamos confianza en nosotros mismos y ampliamos nuestras capacidades.

Con el tiempo, lo que antes daba miedo se vuelve familiar. *Así la zona de confort se amplía y cada vez abarca más.*



TEMA 02 · ENCONTRAR EL PROBLEMA

Todo empieza en lo que te incomoda

En la calle escuchas a mucha gente decir que quiere ganar dinero, tener éxito y aprovechar oportunidades. Pocos hablan de problemas, y menos aún saben describir con precisión el que quieren resolver. Esos pocos son los emprendedores que llegan lejos, porque entienden a fondo lo que intentan resolver.

Los problemas aparecen primero como una incomodidad: algo que te hace perder tiempo, dinero o tranquilidad. Muchas veces ya te acostumbraste a ella y dejaste de verla, por la homeostasis del tema anterior. El primer paso es volver a mirar tu entorno con atención.

SÉ TU PROPIO CLIENTE IDEAL

La persona cuyo problema conoces mejor eres tú. Sabes cuándo te pasa, cuánto te cuesta, qué has intentado y por qué no funcionó. Esa cercanía te da empatía, y la empatía es la base para construir productos y servicios de gran calidad.

Por eso te recomiendo que, en esta primera etapa, te tomes como tu primer cliente.

EJERCICIO 01

Seis preguntas para mirar tu entorno

Respóndelas por escrito y con calma. Cada respuesta puede contener uno o varios problemas.

01 ¿Qué te incomoda en tu día a día, en tu casa, en tu trabajo o en tu ciudad?

02 ¿Qué tarea repites a menudo y te parece más difícil, lenta o cara de lo que debería ser?

03 ¿En qué gastas dinero sin quedar satisfecho con el resultado?

04 ¿Qué te piden con frecuencia tus familiares, amigos o compañeros de trabajo que les ayudes a resolver?

05 ¿Qué has tenido que resolver por tu cuenta porque nadie te ofrecía una buena solución?

06 ¿De qué se queja la gente de tu entorno de forma repetida?

EJERCICIO 02

Haz tu lista de problemas

Con tus respuestas, arma una lista de problemas. En esta etapa conviene anotar todo lo que surja, sin filtrar todavía.

10 a **20** problemas tiene una buena lista para empezar

REVISA CADA PROBLEMA CON TRES PREGUNTAS

01

¿Lo vivo en carne propia?

02

¿Lo entiendo lo suficiente para explicarlo a otra persona?

03

¿Puedo empezar a resolverlo con lo que tengo hoy?

Los problemas que respondan **sí a las tres preguntas** son tus candidatos.

Cómo se define un problema

Definir el problema es la mitad de la solución.

Un problema bien definido da foco, y con foco la etapa de buscar soluciones se vuelve más sencilla, porque un problema bien descrito admite muchas formas de resolverlo. Para definirlo, responde cuatro preguntas.

01

¿Quién lo sufre?

Una persona o un tipo de cliente concreto.

02

¿Qué le pasa?

La situación, descrita con hechos.

03

¿Cuándo o dónde ocurre?

El momento en que aparece.

04

¿Qué le cuesta?

Tiempo, dinero, salud, tranquilidad u oportunidades.

EJEMPLO

Los dueños de pequeñas tiendas en Valencia pierden ventas cada fin de semana porque no pueden atender pedidos por WhatsApp fuera del horario de trabajo.

Los problemas cambian poco con el tiempo, mientras que las formas de solucionarlos evolucionan constantemente. Por eso los problemas son la materia prima del emprendedor.

Un solo problema, resuelto de forma magistral

Al ver tu lista, es natural que quieras resolverlos todos. El ego nos lleva a subestimar lo que cuesta resolver uno solo, y querer abarcar demasiado es el mayor riesgo de esta etapa.

Por eso te recomiendo escoger un único problema. La meta del emprendedor es resolver un problema de forma magistral.

Acotado

Fácil de nombrar en una frase

Es preferible resolver un problema de manera excelente que intentar resolver diez mil de forma deficiente.



TEMA 03 · VALIDAR EL PROBLEMA

Tu problema también es el de otros

Hasta aquí trabajaste con tu propia experiencia. Para que se convierta en un emprendimiento falta saber si otras personas viven el mismo problema y si les importa lo suficiente para buscar una solución.

Muchos emprendedores se saltan este paso. Invierten meses y dinero en construir una idea y al final descubren que el problema era solo suyo. Conversar antes de construir te ahorra ese costo.

---

5 conversaciones como mínimo con personas que creas que viven el mismo problema

En estas conversaciones tu tarea es escuchar. Todavía no hablas de tu solución, porque la gente tiende a decirte que tu idea es buena para no incomodarte.

EJERCICIO 03

Preguntas para la conversación

01	Cuéntame la última vez que te pasó esto. ¿Qué ocurrió?
02	¿Con qué frecuencia te pasa?
03	¿Qué has hecho para resolverlo?
04	¿Cuánto te ha costado, en tiempo o en dinero?
05	¿Qué es lo que más te molesta de las soluciones que has probado?

Pregunta siempre por hechos del pasado. Lo que una persona ya hizo dice mucho más que lo que dice que haría.

SEÑALES DE UN PROBLEMA QUE VALE LA PENA RESOLVER

Se repite

Varias personas lo describen con palabras parecidas.

Es frecuente

Ocurre a menudo, cada semana o cada mes.

Ya buscan resolverlo

Han probado alternativas, aunque sean improvisadas.

Les cuesta

Pierden tiempo, dinero o tranquilidad, y lo pueden cuantificar.

Si encuentras estas señales, tienes un problema validado. Si no aparecen, vuelve a tu lista y prueba con el siguiente candidato. Cada conversación te acerca al problema correcto.

CIERRE DE LA ETAPA

Tu problema en una frase

Esta primera etapa corresponde al Foco del Modelo FACE. Empezaste por entender cómo reacciona tu mente ante el cambio, encontraste los problemas de tu entorno, escogiste uno y lo contrastaste con otras personas.

MI PROBLEMA

_____

_____

_____

VERIFICA QUE TU FRASE CUMPLA CON ESTA LISTA

- [ ] Lo vivo en carne propia o lo conozco a fondo.
- [ ] Dice quién lo sufre, qué le pasa, cuándo ocurre y qué le cuesta.
- [ ] Es uno solo y está acotado.
- [ ] Lo conversé con al menos cinco personas que lo viven.
- [ ] Se repite, es frecuente, ya buscan resolverlo y les cuesta.

Con esa frase en la mano estás listo para la siguiente etapa: diseñar la forma de resolverlo.

FACE

INNOVACIÓN ESTRATÉGICA

Pensamiento estructurado. Acción consciente.

La Guía del Emprendedor Venezolano fue desarrollada por el **Lic. Juan Torres Rampini**, creador del Modelo FACE.

modeloface.com

Guía del Emprendedor Venezolano / Primera etapa / Octubre 2026