

Emprendimiento y el proceso emprendedor

¿Qué es el Emprendimiento?

Es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y a la sociedad.

¿Quiénes podrían ser personas emprendedoras?

- ▶ Jóvenes con deseo real de realizar su propia idea de negocio.
 - ▶ Personas capaces de luchar por conseguir lo que se proponen.
 - ▶ Hombres y mujeres no conformistas que siempre deseen ir más allá.

¿Quién es un emprendedor?

Un emprendedor es una persona que tiene habilidades y capacidades para descubrir oportunidades de negocios y desarrolla las actividades necesarias para ponerlas en funcionamiento.



¿Qué caracteriza a un buen emprendedor?

Para ser un buen emprendedor/a se requiere de las siguientes condiciones:

- Creatividad
- Capacidad de dirigir y motivar personas
- Capacidad de trabajo
- Resistencia a la frustración
- Capacidad de adaptación al cambio
- Capacidad para establecer relaciones interpersonales
- Apoyo familiar

¿Qué caracteriza a un buen emprendedor?

El emprendedor/a no nace, se hace, y todas las características citadas, si hay ilusión, capacidad de trabajo y una inteligencia normal, se pueden aprender y desarrollar a lo largo del proceso de emprender, y luego, a lo largo de toda la vida, seguirlas potenciando.

¿En que consiste el proceso emprendedor

El origen del éxito de todo emprendedor/a está siempre en la existencia de una oportunidad de negocio basada en una idea.

Son imprescindibles ambas cosas, **la idea + la oportunidad.**

¿En que consiste el proceso de el emprendimiento

El emprendimiento debe entenderse como un proceso en cadena en la que cada eslabón sería un estadio distinto del proyecto, así según se avanzase en la cadena la madurez del proyecto iría aumentando, transformándose gradualmente desde una idea inicial difusa hasta una empresa consolidada.

CADENA DE VALOR DEL EMPRENDIMIENTO



¿De dónde sacar las ideas?

A veces las ideas surgen por “inspiración”. En todo caso, la “inspiración” puede ser el inicio, luego habrá que trabajar mucho y reflexionar para transformar la idea en oportunidad.

La primera condición que tienen que tener es ser adecuadas a la personalidad, las características, las habilidades, los gustos, los conocimientos y las aficiones del emprendedor.

Oportunidades de negocios

Las oportunidades de negocio pueden salir del estudio de las ideas que nos hayan llegado por “inspiración”.

Pero, también pueden salir del estudio de los sectores en los que hay en cada momento mayores oportunidades de negocio y de concentrarse en estos para buscar ideas que sean realmente interesantes para el autoempleo o la creación de empresas.

Categorías de emprendimientos

- El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) establece dos categorías de emprendimiento que son válidas en más de 54 países,

1. Emprendimiento por Necesidad

2. Emprendimiento por Oportunidad

Tipos de emprendimientos

POR NECESIDAD

Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivados por la falta de ingresos necesarios para la subsistencia (o por el deseo de obtener una fuente de ingresos adicional.)

Subsistencia

Acciones empresariales dirigida a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una planificación o una visión de crecimiento en el mercado, normalmente se desarrolla en el sector informal de la economía.

Tradicional

Acciones empresariales dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructuras organizacional y que utilizan el conocimiento técnico para la generación de excedentes que permite la acumulación, tiende a desarrollar su actividad en la formalidad.

Tipos de emprendimientos

POR OPORTUNIDAD

Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica, lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado. Esta categoría se divide en dos tipos de emprendimiento.

Dinámico

Acciones empresariales con alto potencial de crecimiento donde el uso del conocimiento, la gestión tecnológica y del talento humano, el potencial de acceso a recursos financiación/inversión.

Alto impacto

Acciones empresariales con capacidad para transformar y dinamizar las economías a través de procesos sistemáticos de innovación y generación de empleo.

Tipos de emprendedores

No todos los emprendedores son iguales y aunque los autores que hacen de esto su motivo de estudio tienen opiniones diferentes, señalaremos los siete (7) tipos de emprendedores que a nuestro criterio resultan más importantes.

1. **Emprendedor Visionario**: Es muy versátil, arriesgado y atrevido. Tiene olfato innato para percibir oportunidades a su alrededor y atiende con cuidado su intuición para los negocios.

Por Necesidad e Inversionista

2. **Por Necesidad:** Es el emprendedor que ante la urgencia suscitada por no tener empleo, hace su mejor esfuerzo para conseguir un sustento digno.

3. **Inversionista:** Es el tipo de emprendedor que cuenta con un capital previo y analiza muy bien una alternativa de negocio antes de arriesgar peligrosamente sus finanzas.

Caza Oportunidades y Especialista

4. **El caza oportunidades:** Es racional y analítico, ve ideas de negocio muy creativas donde usualmente no se han hecho mayores intentos de inversión.

5. **El especialista:** Es el que analiza ideas de negocio que han fallado, identifica los errores cometidos y replantea la idea de negocio para generar ideas nuevas que respondan mejor a las expectativas de logro y beneficio.

El persuasivo y el Intuitivo

6. **El persuasivo:** Es un convencido de su proyecto y es muy perseverante. En los obstáculos ve una oportunidad y nunca ve el vaso medio vacío.
7. **El intuitivo:** Es apasionado con lo que emprende, maneja la empatía, tiene capacidad de escuchar y facilidad para reconocer aquello en lo que se puede y debe invertir para satisfacer una necesidad específica.

¿Qué es “Espíritu Emprendedor”?

Se trata de la capacidad que tienen algunas personas para generar cambios, para innovar, para probar nuevas cosas o perfeccionar algunas que ya funcionan pero podrían ser mejores.

Pero a pesar de lo anterior, no basta con tener “Espíritu Emprendedor”, también debe contarse con **habilidades** emprendedoras pero, ¿Cuáles son esas habilidades? Hablaremos a continuación de diez (10) habilidades

1. Contar con conocimientos de Gestión de Negocios

Independientemente del rubro en el que quieras incursionar debes contar con conocimientos básicos respecto do cómo funciona el mundo de los negocios.

Afortunadamente ahora en internet puedes encontrar mucha información y tutoriales al respecto, uno de ellos es la plataforma www.capacitateparaelempleo.org en donde hallarás hasta 15 cursos de formación en el área de Mipymes (Micro, Pequeña y Mediana Empresa)

2. Tener ganas de lograr grandes cosas

Para forjar un “Espíritu Emprendedor” debes tener las ganas y el deseo de querer llegar lo más lejos posible.



3. Tener decisión y coraje

Para que tu idea de negocio sea viable y creíble deberás estar convencido de ella. Si no crees en tu propia propuesta, muy difícilmente podrá ser creíble para las personas a quienes quieras vender que tu idea es buena.



4. Ser competente



Esto quiere decir que no te debe bastar con el hecho de que hayas emprendido una nueva idea de negocio que en principio te pueda estar dando buenos resultados. Será necesario capacitarte permanentemente para perfeccionar tu idea, expandirla, innovarla y fortalecerla.

5. Ser flexible y aprender a negociar

En el mundo real las cosas no solo son claras y oscuras, hay muchos matices de colores y debemos aprender a combinarlos. Hay gente que te felicitará, otros que dudarán de tu emprendimiento, otros te criticarán e incluso se burlarán de ti.

Quédate siempre con la mejor parte, aprende a reírte de ti mismo y recuerda que incluso aquel que te critique, un día podrá convertirse en tu cliente e incluso en tu socio.



6. Motivar a los que te rodean

El ánimo se contagia y para eso debes aprender a ser persuasivo, persistente y convincente. Los emprendimientos nunca son fáciles, por eso será oportuno que imprimas alegría y “buena vibra” a quienes les intentes vender tu idea de negocio.



7. Saber tomar decisiones

Si bien es cierto que a veces tenemos que tomar decisiones rápidas, también es cierto que debemos pensar muy bien lo que vamos a hacer. Vale la pena tener en cuenta las opiniones de quienes nos llevan ventaja y experiencia en el mundo de los negocios para determinar mejor el camino a tomar.



8. Capacidad de adaptarse

El mundo gira a una velocidad sorprendente, los avances nos dejan con la boca abierta, las cosas cambian y las personas también, al igual que sus gustos y preferencias. Debemos tener apertura al cambio e incluso innovarnos nosotros mismos.



9. Tener iniciativa



Para que esta habilidad se cumpla, debes tomar las riendas de tu propia idea de negocio. Debes ser tú mismo el que dirija el mando y el rumbo de aquello en lo que deseas emprender.

10. Ser humilde

Las personas pesadas, arrogantes y amenazantes se constituyen poco a poco en una especie en vías de extinción. No atraen, no cuentan con magnetismo, no tienen poder de convocatoria. Procura ser amable, con sentido del humor, cordial y respetuoso, eso agregará un abono muy nutriente a tu idea de negocio.



¿Y ahora qué?

Ahora que ya hemos conocido las diez habilidades con las que debe contar un emprendedor finalizaremos señalando seis pasos que te ayudarán a decidir en qué tipo de negocio puedes invertir.

¿Listos?... Pues aquí vamos.

1. ¿Qué te apasiona?

Este primer aspecto es muy importante. Muchas personas empiezan por preguntarse ¿qué es lo que más dinero da? y dejan de lado la pregunta ¿qué es lo que más me apasiona?

¡Cuidado! Invertir en un negocio que según te han dicho “es rentable” pero que no te gusta, terminará casi inevitablemente llevándote a un fracaso.

Recomendación: Identifica muy bien y por escrito, qué es lo que más te gusta hacer.

2. ¿Qué habilidades o conocimientos tienes?

Escribe sobre un papel aquellas cosas en las que crees tener más conocimiento:

Habilidad para cocinar – Manejo de madera – Diseño de apps – Servicio al cliente – Bisutería – Jardinería – Ventas Digitales – Cuidado de Animales, Pintura, Etc.

3. Analiza los dos listados que has escrito

Ahora que ya has apuntado lo que más te gusta hacer y aquello en lo que te precias de tener más conocimiento, evalúa qué tipo de negocio o emprendimiento podrías iniciar con el conocimiento que dispones. Es probable que de esta información puedas obtener una idea de negocio.



4. ¿Qué estás dispuesto a arriesgar?

Bienvenida sea una nueva idea de negocio pero, es importante que sepas que toda alternativa de negocio tiene dos posibilidades: Triunfar o fracasar.

Tendrás entonces que pensar con cabeza fría y de la manera más realista la siguiente pregunta: ¿Cuál es el riesgo que estás dispuesto a enfrentar? (Médalo en tiempo y dinero)

Recuerda también que si fracasas, también habrás aprendido de los errores que no deberás repetir en nuevos intentos de hacer realidad tu propia idea de negocio.

5. ¿Qué ganancias deseas obtener de tu negocio?

Para contestar a este interrogante te proponemos plantearte los siguientes interrogantes:

1. ¿Cuánto tiempo diario o semanal deseas invertir para desarrollar tu idea de negocio?
2. ¿Cuánto dinero deseas ganar llevando a cabo tu idea de negocio?
3. ¿Desde dónde deseas empezar a trabajar?

Importante: Las respuestas deben ser realistas.

6. Elige la idea de negocio que mejor se adapte a ti

Con los datos anteriores debidamente trabajados ya tendrás un soporte lo suficientemente fuerte para determinar qué idea de negocio se acopla de mejor manera a tus intereses posibilidades y fortalezas.



¿Y ahora?

Escoge tu idea de negocio y...



Fuentes de información para conocer oportunidades de negocio

- ▶ Las franquicias. La franquicia es un sistema de distribución basado en la cooperación entre dos partes independientes, El franquiciador, que aporta al franquiciado su marca o nombre comercial, métodos y procedimientos de trabajo, formación, y apoyo comercial y técnico y este, que se obliga a dirigir el negocio dentro del marco de las reglas fijadas por el franquiciador.
- ▶ Asociaciones empresariales, cámaras de comercio, agencias de desarrollo, mujeres y jóvenes empresarios. Ofrecen, a los emprendedores, información sobre posibles oportunidades de negocio y los contactos necesarios para poder estudiar la viabilidad, en cada caso, de entrar en ellas.

Fuentes de información para conocer oportunidades de negocio

- Centro de Desarrollo Empresarial: Asesoría gratis, para la elaboración de Planes de negocios, asesoría gratis para posibilidades de financiamiento a emprendimientos y Mipymes.
- Crédito Solidario: Financiamiento a emprendimientos y mipymes.