

¿Qué es emprendimiento?



Por: Marie Valle
1379 palabras

El término **emprendimiento** no necesariamente es parte de la Real Academia Española, ya que el mismo se deriva de la palabra **emprender**. Esta palabra es un verbo que se relaciona con sacar adelante una obra o un negocio.



Dentro del área de la economía, encontramos el concepto de emprendimiento, el cual es la iniciativa de una persona que, arriesgando sus recursos, los invierte con el objetivo de aprovechar una posible oportunidad que puede tener en el mercado.

La creatividad es la capacidad para asociar ideas, para inventar o aportar soluciones a problemas. La imaginación es una de las herramientas más importantes que tienes, y la creatividad consiste en poner a trabajar esta imaginación para convertir las ideas en realidad. Si eres capaz de imaginarlo, eres capaz de hacerlo posible. El miedo es uno de los frenos más grande a la creatividad.



Todas las personas son creativas, aunque unos han logrado estimular la creatividad más que otras. La creatividad se relaciona directamente con el liderazgo, los valores, la comunicación, el compromiso y la visión. Un liderazgo sin creatividad es un liderazgo incompleto. La creatividad constituye una ventaja para la empresa, para los trabajadores y para poder competir mejor en el mercado. Y para lograrlo es esencial promover la educación de la creatividad, para que seas capaz de innovar, de encontrar soluciones eficaces en todos los ámbitos y aumentar tu talento, porque ni la creatividad ni la capacidad de emprender son aptitudes innatas. No es suficiente con tener conocimientos y

experiencias, es importante que las sepas unir y ponerles ruedas. Desarrolla tu talento a partir de la imaginación, de la motivación, del arte y del ingenio.

Se puede enseñar y se puede promover ser creativo y emprendedor, a generar ideas que tengan sentido y llevarlas a la práctica, ofrecer las herramientas necesarias, a partir de pequeños proyectos.



Por ejemplo, un centro educativo abierto, flexible, dinámico y receptivo aprenderá a innovar en las maneras de organizar las clases, para que resulten más estimulantes. Los profesores y alumnos de este centro educativo aprenderán a ser creativos, a innovar, a pensar diferentes soluciones, a estimular las ideas, a evitar los bloqueos mentales, a emprender, a conocerse,

mejorar y crecer.

El centro educativo debe activar la innovación y la creatividad, no la debe bloquear ni frenar como ocurre en algunos centros. Porque cuando se aprende se transforma y sin duda la creatividad y el emprendimiento son ingredientes esenciales para lograrlo. El emprendimiento no ocurre solo en las empresas, debe empezar en el colegio y está claro que no se puede crear si existen demasiadas estructuras que lo limitan. Para innovar es necesario introducir las nuevas tecnologías, cambiar y mejorar los procesos, mejorar las formas de enseñar, aprender y trabajar. Hacer que los alumnos sean capaces de pensar por sí mismos, que desarrollen el pensamiento crítico, dándoles las herramientas necesarias para que aprendan a desarrollar el pensamiento creativo, a relacionar y generar ideas y a ponerlas por escrito, aprender a expresarlas correctamente, tener herramientas para superar los bloqueos mentales y para divertirse cuando trabajan.



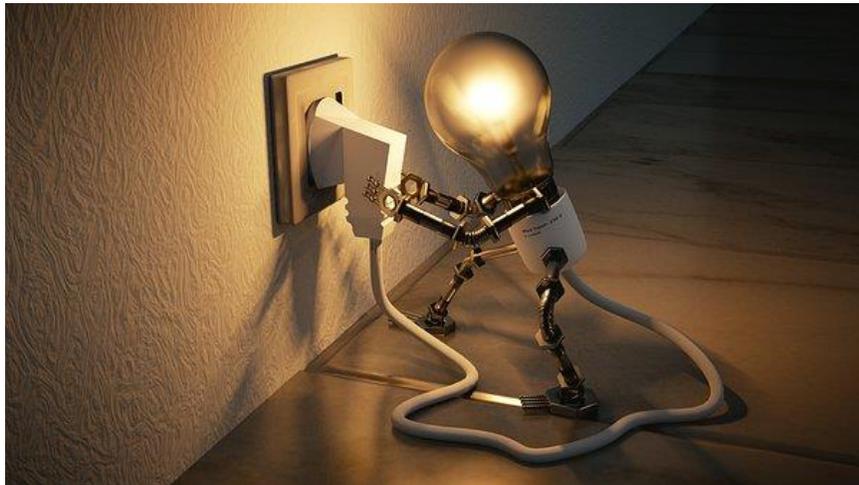
En la actualidad y gracias a la tecnología, muchos negocios pueden empezar con muy poco capital, sin embargo, la voluntad, perseverancia y determinación

son factores de mucha importancia para que se emprenda el negocio. Es importante también tomar en cuenta que durante los primeros meses no necesariamente se podrá tener utilidades. Se debe de hacer siempre una inversión tanto económica como de actitud para poder empezar a recibir frutos.

Enseñar y aprender a ser emprendedores es algo que debería de ocurrir desde la escuela o el colegio. Este aprendizaje incluye ser creativos, innovar, buscar soluciones, no quedarse parado en el error y saber reaccionar a tiempo, aprender a manejar correctamente el dinero, a no endeudarse más de lo que uno puede permitir pagar.

Tipos de emprendedores

Existen diferentes tipos de emprendedores de acuerdo con el papel que desempeñan en el negocio.



Visionario es aquel que tal y como su nombre lo indica, visualiza negocios novedosos, inventa o modifica productos que se anticipan a las tendencias de la época.

Persuasivo es el emprendedor tipo líder, es el que anima y guía al equipo, no necesariamente desarrolla el producto o servicio, él es quien empieza el proyecto.

Intuitivo es parecido al visionario, no necesita de estudios de mercado ni de grandes indicadores, él intuye en dónde está el negocio, detecta una necesidad y casi de inmediato encuentra la forma de satisfacerla y de obtener una ganancia.

Inversionista es la persona que tiene el dinero y está deseoso de invertirlo y ponerlo a trabajar para obtener ganancias. Normalmente se le conoce como socio inversionista, su aporte al emprendimiento es de tipo monetario.

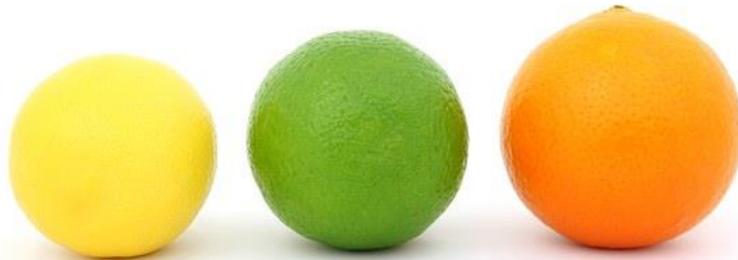
Especialista es el que tiene los conocimientos técnicos, su aporte al emprendimiento son sus conocimientos específicos en cierta área.

Empresario es el que organiza y dirige el emprendimiento, tiene habilidad y le gusta la parte administrativa del negocio.

Así como hay diferentes tipos de emprendedores, también hay diferentes tipos de emprendimientos.

Tipos de emprendimiento

Atendiendo al tamaño pueden ser pequeños, grandes, escalables y sociales. De acuerdo con la innovación pueden ser innovador, oportunista, incubador y de imitación. Según el tipo de emprendedor pueden ser privado, público e individual.



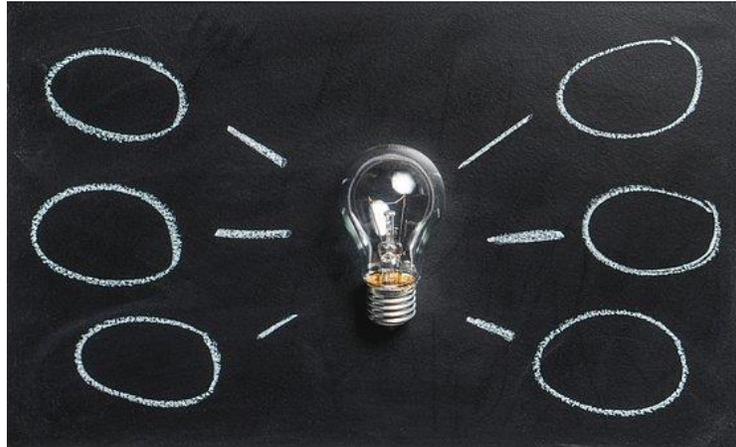
Por el tamaño

- ✚ Pequeños: están dirigidos por su propietario, no tienen más de dos empleados, son emprendimientos de tipo familiar como las abarroterías, carpinterías, plomerías, peluquerías, sastrerías, salones de belleza, etc. Tienen una economía de subsistencia y poco o ningún ahorro.
- ✚ Grandes: tienen más de dos empleados, no son de tipo familiar, tienen un ciclo de vida con fecha específica de vida, su crecimiento se basa en la innovación constante derivada de la investigación y conocimiento del

mercado. Para mantenerse con vida, deben de tomar en cuenta los gustos de sus clientes, los cambios tecnológicos, la competencia y legislación en el país.

- ✚ Escalables: desde el principio se planifican como negocios pequeños pero que van a crecer con el tiempo. Al principio se necesita de poco capital, pero cuando llegan a la etapa de expansión, se requiere de grandes capitales para abrir sucursales que sigan el mismo modelo de negocio. Una vez que alcanzan la etapa de expansión, se obtienen grandes ganancias.
- ✚ Sociales: su finalidad no es la obtención de ganancias, sino el desarrollo social. Regularmente son empresas que se dedican a la educación, derechos humanos, salud y el medio ambiente.

Por la innovación



- ✚ Innovador: su ventaja competitiva son la investigación de necesidades y desarrollo de satisfactores. Se relacionan con la ciencia y la tecnología y requieren de un gran capital para la investigación y desarrollo del producto o servicio. Causan un gran impacto en el público debido a la satisfacción de necesidades en forma novedosa.
- ✚ Oportunista: el emprendimiento surge aprovechando una necesidad del momento. Un ejemplo claro son las banderas para las fiestas patrias, las camisolas, gorras y cintas para los partidos de futbol, etc.
- ✚ Incubador: son todo lo contrario de los emprendimientos oportunistas, surgen como producto de un proceso bien planificado para satisfacer necesidades permanentes y reconocidas. Se caracterizan por tener procesos largos y definidos de investigación, crecimiento y desarrollo. Requieren de grandes inversiones de capital, son empresas estables, con pronósticos de crecimiento definidos.

- ✚ Imitación: se basan en la imitación de productos que han demostrado ser exitosos, siempre debe de haber un valor agregado al producto para no incurrir en demandas de tipo legal. También se incluyen en esta clasificación a las franquicias, que se basan en modelos de negocios ya creados y exitosos.

Por el emprendedor



- ✚ Privado: el capital proviene de inversionistas privados. Puede provenir de los mismos emprendedores o de inversores de riesgo.
- ✚ Público: son financiados por el sector público por medio de agencias de desarrollo, su objetivo es cubrir las deficiencias en la oferta por partes de la empresa privada.
- ✚ Individual: los fondos provienen de una sola persona o familia, es típico de empresas pequeñas en donde no existe o hay muy poca investigación y desarrollo.

Como puedes observar hay diversos tipos de emprendedores y de emprendimientos. Siempre que exista una necesidad o la posibilidad de crearla, existe el espacio para ser un emprendedor. No es necesario que tengas una gran cantidad de dinero para empezar un negocio, lo esencial es la imaginación, la creatividad y los deseos de trabajar.

Referencias

www.entrepreneur.com/article/265756
lifeder.com/tipos-de-emprendimiento/