

Día Mundial del Emprendedor

Recopilado por Amalia Beltrán

El 16 de abril se celebró el Día Mundial del Emprendedor, para homenajear a aquellas personas con espíritu emprendedor y visionario que se inicia con el desarrollo y ejecución de una idea de negocios. Un emprendedor es toda persona que aplica y desarrolla una idea u oportunidad de negocio, con el apoyo de recursos, asumiendo ciertos riesgos económicos.

Cambios en el mundo empresarial

La pandemia por Covid-19 ha propiciado un profundo cambio en el modelo de negocio de los emprendimientos, incrementando el uso de herramientas digitales y diversas plataformas multimedia para atender a los clientes a distancia (online), manejo de personal a distancia (teletrabajo), así como la reposición de inventario y logística, entre otros aspectos.

¿Ser empleado o emprender?

La educación tradicional nos ha guiado a estudiar, lograr un título académico y encontrar un empleo estable para aplicar los conocimientos adquiridos y subsistir económicamente. Es un esfuerzo que merece un especial reconocimiento y un gran aplauso. Pero ¿puedo desarrollar una idea de negocio que me entusiasme, me permita ganar dinero, poder manejar mi tiempo y convertirme en mi propio jefe? ¡Sí! Es posible si te conviertes en un emprendedor. Existen mitos infundados sobre el emprendimiento que afectan la decisión de desarrollar e impulsar una idea de negocio, especialmente en tiempos de crisis. Mencionamos algunos de ellos: Tener amplios conocimientos y experiencia previa. Se requiere de un enorme capital para

Ser emprendedor no implica solamente disponer de un capital y recursos para iniciar un emprendimiento; hay que tener una idea clara de negocio, unido a ciertas cualidades que contribuyan al éxito de esta iniciativa

iniciar un emprendimiento. Hay que efectuar trámites interminables. Temor a que la idea de emprendimiento sea copiada o plagiada. Hay que tener un producto o servicio absolutamente innovador. Nada más alejado de la realidad. Ciertamente no basta con tener una idea de negocio y creer que en muy poco tiempo obtendremos óptimos niveles de ganancias. Se requiere de preparación, capacitación y formación para plasmar una iniciativa de emprendimiento.

El perfil de un emprendedor

Ser emprendedor no implica solamente disponer de un capital y recursos para iniciar un emprendimiento. Debemos tener una idea clara de negocio, unido a ciertas cualidades que contribuyan al éxito de esta iniciativa. Iniciativa y creatividad: como valor agregado para contribuir al éxito del negocio. Adaptabilidad y asimilación ante los cambios: durante el inicio de un emprendimiento pueden surgir cambios e imprevistos, debiendo efectuar los ajustes pertinentes. Formación continua: es de suma

importancia la capacitación, adiestramiento para la adquisición de las herramientas necesarias para el emprendimiento. Ambición y espíritu de superación: con visión de futuro en el negocio que se está implementando. Creación de soluciones innovadoras con impacto social: no se trata solamente de forjar un negocio propio para generar ganancias, dejando una huella en la sociedad. Capacidad de delegación y de toma de decisiones: ante las vicisitudes del negocio y del entorno. Habilidad comercial y de negociación: como ventaja competitiva en el área de ventas (bienes o servicios). Igualmente se destacan otras cualidades, tales como: liderazgo, comunicación, autoconfianza, control emocional y transparencia. En la actualidad encontramos a generaciones de jóvenes emprendedores que han surgido gracias al desarrollo tecnológico y la digitalización de la economía: los millennials y la Generación Z. Son consideradas generaciones digitales, hiperconectadas y con elevados valores sociales y éticos. Poseen una preparación de grado superior o universitaria y muchos se han convertido en emprendedores con

ideas novedosas, muchas de las cuales han sido premiadas y reconocidas.

¿Cómo iniciar un emprendimiento?

Estas son algunas recomendaciones básicas y útiles para iniciar un negocio. ¡Atrévete a intentarlo! Igualmente es aconsejable buscar la orientación y apoyo de mentores y expertos en el área, así como conocer las experiencias de otros emprendedores en sus inicios: Define la propuesta de valor: el primer paso es analizar la idea de negocio o emprendimiento y determinar si satisface las necesidades o problemas en el mercado.

¿Es innovadora?

Establece un plan: la planificación es la base fundamental del emprendimiento. Realiza un estudio de mercado y de estructura, para desarrollar tu modelo de negocio con una visión realista y, sobre todo, realizable. Forma un equipo de trabajo: Rodéate de personas que apoyen e impulsen tu idea de emprendimiento o proyecto empresarial, aportando experiencia y conocimientos. Cree en ti: Debes tener la firme convicción que tu emprendimiento será exitoso en el mercado, atrayendo a posibles inversores y clientes. Busca apoyo: Averigua información sobre entidades, instituciones y organizaciones que ofrecen apoyo a emprendedores: ayudas económicas, mentorías, formación capacitación. Esto contribuirá positivamente en el crecimiento y consolidación de tu iniciativa de negocio o emprendimiento. Los inversores privados, medios de comunicación, organizaciones y fundaciones vinculadas al emprendimiento ejercen un papel fundamental, para apoyar e impulsar a los nuevos emprendedores.