

1. EL EMPRENDEDOR

• ¿Qué es un emprendedor?

Todos los productos que existen son fruto de uno o varios emprendedores que han decidido poner en marcha un negocio. Pero ¿Qué es exactamente un emprendedor?

UN EMPRENDEDOR es una persona que tiene la capacidad de identificar una oportunidad de negocio, desarrolla una idea y tiene la iniciativa para poder reunir los recursos necesarios para llevar a cabo dicha idea. Además, están dispuestos a asumir riesgos de invertir tiempo y/o dinero para lograr el éxito.



Ser emprendedor implica una actitud ante la vida. Los emprendedores observan a su alrededor para identificar oportunidades de negocio. Un emprendedor piensa una **solución innovadora ante un problema que otros no son capaces de ver.**

Para poder llevar a cabo su idea, muchos emprendedores crean una empresa para producir un bien o servicio que ayude a solucionar los problemas de las personas. Pero debemos dejar claro que un emprendedor no es únicamente aquel que crea una empresa, sino que es una actitud que podemos aplicar a nuestra vida cotidiana. **Cualquier persona que quiera provocar un cambio en su entorno y para ello ponga en marcha un proyecto o una acción que tiene cierta dificultad, es un emprendedor.**

Por ejemplo, si un profesor diseña una nueva metodología de trabajo para mejorar los resultados de sus alumnos, está siendo emprendedor.

• Características emprendedor

Los emprendedores tienen una serie de características comunes que les permiten llevar a cabo nuevos proyectos.

Iniciativa. Tener iniciativa supone hacer que las cosas sucedan. Un emprendedor no se limita a tener ideas, sino que busca la manera de llevarla a cabo.

Creatividad. Es la capacidad de generar ideas o mejorar las ya existentes, desde otro punto de vista, para así solucionar problemas de forma diferente.

Capacidad para asumir riesgos. Empezar implica que hay posibilidad de no conseguir los resultados deseados. Un emprendedor está dispuesto a asumir este riesgo.

Autoconfianza. Es la capacidad de creer en nosotros mismos y en nuestras habilidades, algo imprescindible para el emprendedor y superar las dificultades cuando se presenten.

Perseverancia. Es la capacidad de una persona para mantener su esfuerzo de manera constante para conseguir un objetivo sin llegar a darse por vencido, incluso frente a los obstáculos más difíciles. El emprendedor no se desanima con los fracasos.

Resiliencia. Es la habilidad de afrontar los obstáculos y de soportar situaciones límite, de readaptarnos y transformar esas situaciones en desafíos de los que salir aún más reforzados que antes. Desarrollar esta habilidad permite al emprendedor levantarse cuando se cae, para así perseguir los objetivos que se propone.

Actitud positiva. Es una forma de ver las situaciones de manera optimista y constructiva. Los emprendedores se recuperan pronto de los fracasos y no se preocupan tanto por que las cosas puedan salir mal sino de cómo pueden solucionarlo.

Empatía. Es la capacidad que tiene una persona para ponerse en el lugar de otra. Un emprendedor debe ser capaz de entender la situación y los sentimientos que están viviendo otras personas, como los clientes, los socios etc.

Capacidad de trabajar en equipo. Es la habilidad de colaborar y coordinarse con otros para alcanzar un objetivo común de manera efectiva. Un emprendedor tiene la capacidad de respetar las opiniones y habilidades de los demás, y trabaja hacia una meta común

Capacidad de comunicación. Es la habilidad de transmitir a otra persona una información, idea u opinión, asegurándose que ha sido entendida.

Asertividad. Consiste en dejar claras tus opiniones y sentimientos, pero siempre respetando las opiniones y sentimientos de las personas a las que nos dirigimos.

Capacidad de negociación. Es la habilidad buscar soluciones a los conflictos, enfrentamientos o problemas mediante el diálogo.

Liderazgo. Es la capacidad de influir en el comportamiento de otras personas y para que, voluntariamente, estos trabajen en la consecución de un objetivo común.

Adaptación al cambio. Es la habilidad para ser flexible ante los posibles cambios que surjan y cambiar las estrategias si es necesario. Un emprendedor está abierto al cambio.



Tipos de emprendedores

Existen muchos de emprendedores diferentes según sus características y según el contexto en el que surgen, pero podemos destacar los siguientes tipos.

Emprendedor visionario.

Son aquellos que son capaces de adelantarse a su tiempo y detectar negocios antes que nadie. Tienen una gran pasión por todo lo que hacen y no les importa asumir riesgos.

Un ejemplo lo tenemos en Coco Chanel, que revolucionó el sector de la moda con su propio código de vestimenta, obviando los códigos de la época, y se convirtió en una de las personas más influyentes del siglo XX.



Emprendedores por necesidad.

Son emprendedores que se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades y llevar a cabo nuevos proyectos. Por ejemplo, una persona se queda desempleada y decide poner en marcha un negocio.

Un ejemplo es Joanne Rowling que al quedarse sin trabajo y apenas poder mantener a su hija decidió escribir una historia y vender un libro llamado "Harry Potter y la piedra filosofal"



Emprendedores inversores.

Son personas que tienen dinero y deciden invertir en empresas emergentes y nuevas empresas. Su principal objetivo es obtener rentabilidad, por lo que en ocasiones si no están muy involucrados con el proyecto, pueden decidir abandonarlo.

Un ejemplo es Gerard Piqué que además de crear su propia empresa "Kosmos" también ha invertido en otras empresas como DAZN y la Kings league.



Emprendedor por casualidad o por oportunidad.

Son personas que han detectado que existe una necesidad que no está cubierta y proponen una solución sin mucha reflexión previa. Simplemente se atreven y se lanzan.

Un ejemplo es Angi Cabal y su pareja que siendo diseñadores gráficos y planificando su boda, se dieron cuenta que no muchas empresas hacían diseños para las invitaciones y decidieron crear su empresa "Mr wonderful". Un día decidieron crear una taza de regalo con uno de los diseños y se sorprendieron de que miles de personas querían comprarla.



Emprendedores especialistas.

Son personas que tienen muchas habilidades o conocimientos dentro de un área determinada, en ocasiones porque han estado años trabajando en otra empresa. A partir de ahí, tienen la capacidad de detectar los errores que se están cometiendo y emprenden su propio negocio.

Un ejemplo lo tenemos en Amancio Ortega, que antes de fundar Zara trabajaba en una tienda de ropa en La Coruña, lo que le permitió acumular experiencia en diseño y ventas.



Emprendedores persuasivos.

Tienen la capacidad de influir en otras personas para que todos persigan un mismo objetivo. Suelen ser muy perseverantes y resilientes.

Un ejemplo es Jeff Bezos, creador de Amazon, que tras pasar unos malos años iniciales, convenció a inversores y clientes de que su empresa era una apuesta segura.



Emprendedores sociales.

Son aquellos que realizan una serie de actividades que tienen un objetivo social, es decir que buscan un beneficio de la sociedad. Por ejemplo, buscan ayudar a los más desfavorecidos, proteger el medioambiente etc. Debe quedar claro que los emprendedores sociales también buscan ganar dinero (no son una ONG), pero no es su único objetivo, sino también contribuir a la sociedad.

Un ejemplo es Cristina Balbás que con su proyecto "Economanitas" recicla materiales para crear productos de decoración, ayudando así a reducir los residuos y proteger el medioambiente.



Intraemprendedores.

Son trabajadores que dentro una empresa tiene ideas innovadoras y buscan nuevas oportunidades de negocio. Por tanto, un intraemprendedor es un trabajador que actúa como emprendedor dentro de una empresa. *Por ejemplo, Google Drive fue un producto que surgió de unos de los trabajadores de Google, empresa muy conocida por fomentar este intraemprendimiento.*



Obviamente, estas clasificaciones no son excluyentes, y algunos emprendedores podrían encajar en varias a la vez.