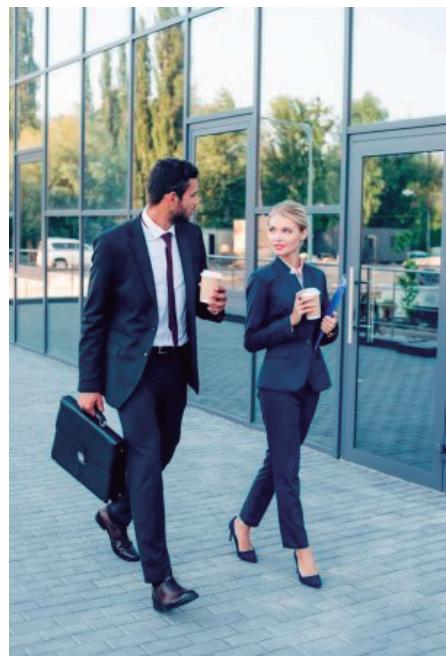


# EL EMPRENDEDOR EN LA ORGANIZACIÓN

## **DEFINICIÓN DE DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO**

Básicamente, el desarrollo del emprendimiento es básicamente el proceso de mejorar el conjunto de habilidades y el conocimiento de los emprendedores. Esto se puede hacer a través de varios métodos, como sesiones en el aula o programas de capacitación diseñados especialmente para aumentar la perspicacia empresarial. Otra definición de este término podría ser el proceso de mejorar la capacidad para desarrollar, administrar y organizar una empresa comercial teniendo en cuenta los riesgos asociados con ella. Pero en lugar de complicar las cosas con palabras grandes y terminologías sofisticadas, entendámoslo simplemente.

El proceso de desarrollo del emprendimiento no es más que ayudar a los emprendedores a desarrollar sus habilidades a través de la formación y la aplicación de esa formación. Les inculca la calidad de tomar mejores decisiones en las actividades diarias del negocio. Ahora que entendemos el significado del desarrollo del emprendimiento, analicemos como es su proceso.



## **IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO**

En un sentido muy general, el desarrollo se refiere a mejorar un potencial o activo existente a través del proceso de aprendizaje y aplicación. Es un proceso de evolución de las habilidades de una manera sistemática. Por lo tanto, lo mismo ocurre con el proceso de desarrollo del emprendimiento.

Pero antes de sumergirnos de lleno en el proceso de desarrollo del emprendimiento, primero vamos a arrojar algo de luz sobre lo que implica el término desarrollo de jornadas de emprendimiento.

## **PROCESO DE LAS JORNADAS DE EMPRENDIMIENTO**

### **• Visión clara del objetivo del programa.**

Antes de comenzar a capacitar a los futuros emprendedores, es muy importante tener un objetivo claro y un plan en mente sobre lo que va a abarcar el programa.

Sin un plan y una dirección adecuados, la formación no arrojaría los resultados deseados. Esto llevaría a una pérdida de tiempo, dinero, esfuerzo y, sobre todo, un potencial valioso.

### • Selección de los objetivos potenciales

Es importante seleccionar los objetivos potenciales que están dispuestos a mejorar sus habilidades y que pueden identificarse como las personas que tienen cierta visión para los negocios. Estos pueden dividirse en dos categorías: el público objetivo educado y el público objetivo no educado. La audiencia educada se refiere a las personas objetivo que tienen un nivel educativo decente y quieren ser empresarios. Estas personas tienen la motivación para poner en práctica su educación al iniciar una empresa y trabajar por sí mismas. La audiencia sin educación se refiere a las personas que no son tan privilegiadas como otras en términos de educación sobre el mercado y que tienen el potencial de convertirse en empresarios. Estas personas buscan constantemente formas alternativas de ganar dinero y apoyar a sus familias. Por lo tanto, están muy motivados y, dada la capacitación y la dirección adecuadas, pueden resultar ser empresarios excepcionales.

### • Identificando talentos y mercados locales

El proceso de las jornadas de emprendimiento puede verse como el más efectivo y eficiente cuando se aplica en los mercados locales y en los empresarios locales que lo conocen.

Estas personas entienden y absorben el conocimiento de manera más rápida y pueden aplicarlo en el escenario actual debido a que los resultados del programa se pueden ver de manera más rápida y eficaz.

### • Elegir la ubicación correcta

Desafortunadamente, en la India, por ejemplo, estos programas solo se pueden lanzar cuando las instituciones de apoyo y los recursos están disponibles.

Lo ideal es que estas jornadas deberían planearse y lanzarse en las áreas donde la mayoría de la gente está interesada y dispuesta a aprovechar estos programas para poder aprovechar esta oportunidad. Utilizado de manera más efectiva y no hay pérdida de recursos.

### • Atarla con las instituciones

Muchas veces, estos programas implican la vinculación con diversas instituciones como universidades, ONG y algunas instituciones privadas. Esto se hace para brindar una experiencia del mundo real para ayudar al programa y darles a las personas una idea de las situaciones en el mundo real.

### • Desarrollar el programa de emprendimiento según sea necesario

Las personas y sus habilidades son diferentes y se desarrollan con el tiempo. Por lo tanto, es muy importante seguir desarrollando los programas para satisfacer las necesidades de las personas inscritas en ellos. Además, el enfoque debe estar en aprovechar sus fortalezas y trabajar para minimizar sus debilidades.

### • Analizar el resultado para el desarrollo futuro

Este es un paso muy importante y final en el proceso de desarrollo del emprendimiento. Después de que el programa haya seguido su curso, es muy importante analizar la efectividad del programa. Esto es necesario para garantizar que en el futuro se puedan desarrollar programas más efectivos. Para ello hay que minimizar las carencias del programa existente.

- **Emprendimientos de alto impacto**

Emprender, no siempre es fácil. Tu éxito no solo dependerá de que desarrolles, pruebes y refines una idea de negocios hasta que sea una empresa establecida. Necesitarás trabajar duro y practicar hasta hacerte el mejor. Hay quienes cumplen esto y terminan generando un emprendimiento de alto impacto. Por ejemplo, algunas empresas –como Google o Facebook– poseen en común el hecho de ser Empresas de Alto Impacto, el cual es un concepto cada día más importante, debido que está cambiando el lugar en el cual vivimos. Cada día el escenario a nivel empresarial es más competitivo, por lo que el emprendimiento se ha convertido en todo un desafío. Esto ha tenido un aspecto positivo, y es que los esquemas bajo los cuales se hacían negocios anteriormente han quedado obsoletos, y esto ha dado surgimiento a emprendimientos de mayor complejidad. En medio de esta atmósfera aparece el tema del Emprendimiento de Alto Impacto, el cual plasma el hecho de que los emprendedores ya no sólo desean un negocio rentable, económicamente hablando, sino que también desean que este impacte socialmente, de forma que puedan tener un aporte positivo ecológicamente. Por ello, queremos compartir contigo algunas de las características que definen este tipo de emprendimientos, a fin de que descubras si el tuyo también lo es.

## CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEMIENTOS DE ALTO IMPACTO:

- **Los hacen nacer varios emprendedores:**

quienes juntos conforman un equipo multidisciplinario, que además buscan objetivos en común y sienten pasión por la misma idea.

Estos emprendimientos no nacen por el deseo individual de una sola persona, sino que cada uno de los miembros coloca sus habilidades y servicios para que los demás también puedan nutrirse y que el emprendimiento sea exitoso, en tanto que los aportes de cada quien complementan los del resto.

- **Prefieren la simplicidad:** en el sentido de que buscan crear soluciones, no problemas. Por ello, una de sus principales metas es responder a las necesidades que puedan presentarse, de forma efectiva y sin complicaciones.

- **Saben utilizar la tecnología a su favor:** para tomar ventaja de ella, y poder disminuir costos, superar los límites geográficos, llegar a un número mayor de usuarios y que el emprendimiento tenga un mayor impacto.

- **Tienen alcance global:** sobre todo, gracias a las tecnologías de información y comunicación, las cuales permiten que las conexiones con clientes, socios y proveedores sea posible de una manera mucho más sencilla, sin importar en qué lugar del mundo se encuentren.

- **Brindan rentabilidad:** y es gracias a ello que pueden mantenerse en el mercado, pese a toda la competitividad que pueda existir.

- **Se preocupa por el entorno:** lo cual hace que este tipo de emprendimiento sea sostenible ambientalmente, ya que el número de personas preocupadas por el ecosistema cada día es mucho mayor, y siempre prefieren aquellas marcas que preserven el ambiente.

Sin duda, este es uno de los requisitos que buscan cumplir las Empresas de Alto Impacto, es decir, aumentar el desarrollo sin producir daños.

- **Innovan:** lo cual hace que los emprendedores siempre traten de hacer las cosas de manera diferente, tanto en el producto como en la forma de llevar a cabo el negocio. Esto les compromete con sus clientes en aportar valor y tomar riesgos.
- **Buscan crecer:** tratando de generar un impacto positivo de distintas maneras, por ejemplo, cuando crean alianzas con otros socios con el propósito de que las ideas de ambos puedan experimentar crecimiento, generan oportunidades laborales, aportan soluciones a problemas que afectan a un gran número de personas, entre otros.

Este tipo de emprendimiento está comprometido con sus clientes, a los cuales buscan siempre aportar soluciones, pero a quienes también les venden emoción y entrega. El Emprendimiento de Alto Nivel, es un tipo de negocio que también se caracteriza por ser escalable. Es decir, crece en la medida que sus ingresos aumentan de manera más rápida que los costos, además que se enfocan hacia mercados con potencialidad de crecer, lo cual hace que este tipo de emprendimiento se encuentra en expansión hoy día.

Podríamos afirmar, de forma resumida, que estos Emprendimientos de Alto Impacto son rentables y su crecimiento es rápido y sostenido, logrando tener un alcance significativo en la solución de problemas latentes a nivel social.

El proceso de creación de un proyecto de negocio suele ser difícil de manejar, sobre todo para aquellos que no tienen experiencia previa en el área de creación de una empresa. Las dificultades para el emprendedor nacen justo antes de que el proyecto comience, cuando todavía no se ha decidido en qué quiere emprender y por qué quiere hacerlo. Detectar una necesidad en cualquier mercado es el primer paso, pero esa necesidad puede traer consigo una cantidad incontable de ideas, que al ser tantas y tan distintas entre sí nunca llegan a ver la luz. Lograr darle forma a una idea de emprendimiento es un verdadero reto si no sabes realmente lo que quieres. Una vez descubras ese factor las cosas se van desarrollando con mayor facilidad, pero nunca antes. Para los emprendedores hoy en día el conocer verdaderamente lo que se quiere lograr con un negocio es una limitante, debido que no todos poseen esa claridad mental debido a los diversos factores como la falta de preparación, experiencia o educación. Con el fin de ayudarte a sortear todas las dificultades que existen antes de concebir una idea exitosa de emprendimiento, en este artículo te revelaremos una serie de consejos que te serán útiles para darle una forma productiva a tu pensamiento de emprendedor.

## CONSEJOS ÚTILES PARA CONCEPTUALIZAR TUS IDEAS COMO EMPRENDEDOR



Pon todos y cada uno de los consejos que te brindaremos en práctica, y así conseguirás gozar de los beneficios que trae consigo el poder emprender un negocio exitoso dentro de los diversos mercados que existen actualmente.

### **Evita el exceso de información**

*Este es el primer consejo que te brindamos para que al fin puedas darle forma a tu idea de emprendimiento. El exceso de información, o en este caso el exceso de ideas, son una verdadera limitante al momento de comenzar a tomar acciones para hacer realidad un proyecto. El por qué detrás de todo eso es simple, mientras más información manejes, más difícil te será ser capaz de sintetizar y usarla apropiadamente para conseguir realizar tu idea de emprendimiento de forma óptima.*

### **Crea un documento de anotaciones**

*Para evitar el exceso de información te pedimos que sigas este segundo consejo, que consiste en nada más y nada menos que llevar una libreta o documento donde puedas hacer anotaciones. Tal vez te preguntarás por qué es necesario algo tan banal como una libreta en el desarrollo de una idea de negocio, y la respuesta a eso es que este método resulta de gran ayuda para mantener orden y organización, los dos grandes pilares sobre los que se construye una idea de emprendimiento exitosa. En esta libreta o documento de anotaciones lo primero que debes hacer es verter toda esa información, o ideas, que te rondan por la mente. Una vez las tengas identificadas, será momento de averiguar qué se necesita para hacer realidad cada una de las ideas que has plasmado. Aquellas cuyos procesos sean más complicados o aparentemente imposible deben ser descartadas, sobre todo si existen otras que puedan llevarte al mismo fin de forma más sencilla y optimizada.*

### **No abarques demasiado**

*El problema principal al cual se enfrenta cualquier emprendedor con una nueva idea es entender que menos es más en la mayoría de los casos, sobre todo en el mundo empresarial. Tratar de ir de 0 a 100 con tu proyecto no será ventajoso por varias razones, la primera de ellas es que no te permitirá desarrollar a plenitud su potencial a través de las diferentes etapas del proceso; la segunda es que perderás atención a los detalles y probablemente tú y tu negocio tenga un desempeño por debajo de los deseado, y la tercera es que te estreses de más al intentar abarcar demasiado y eso perjudicará los resultados.*

### **Haz una línea del tiempo**

*Cuando ya has librado de tu mente el exceso de información y has sabido como sintetizar las ideas en un documento de anotaciones, además de abarcar solo lo necesario para ser más productivo, es momento de que establezcas una línea del tiempo. En ella deberás determinar, en fechas precisas, el paso a paso para lograr que tu idea pase al plano físico; para ello necesitas tener en consideración todos los factores que necesitarás para su desarrollo.*

## ¿CUÁLES SON LOS GRANDES MITOS DEL EMPRENDIMIENTO?

¿Quieres comenzar un nuevo negocio? Entonces comienza por cuestionarte todo lo que sabes sobre el lanzamiento de una empresa. Existen muchos mitos sobre el emprendimiento que hacen tropezar a los nuevos miembros de negocio, por lo que antes de invertir tiempo y dinero en una idea basada en lo que crees conocer.

Es prudente tener una idea clara de qué esperar en términos de compromiso de tiempo, gastos, planificación y personal. ¡Aquí te va una lista de mitos comunes sobre el emprendimiento que te ayudarán a crear perspectivas realistas, y una mejor posibilidad de éxito!

---

### **Mito 1.** Cuando comienzas tu propio negocio, tienes más tiempo

Si por libertad puedes decir “la libertad de trabajar muchas más horas que un empleado asalariado”, entonces sí, justo eso es lo que tendrás. Después de que tu negocio esté bien establecido y sea rentable, es posible que puedas llegar a un punto en el que trabajes normal. Sin embargo, cuando apenas estás iniciando, planifica al menos un año de trabajo tomando incluso unas horas de tu sueño. Esta es una realidad para tanto aquellos que se han vuelto millonarios, como para escritores, fotógrafos, propietarios de tiendas y de otros negocios independientes con éxito moderado.

---

### **Mito 2.** Necesitas una nueva idea de producto o servicio para triunfar

Piensa en cuánto tiempo los humanos han estado fabricando, vendiendo y comprando cosas. Durante miles de años las personas, han utilizado ropa, ingerido alimentos, utilizado algún tipo de transporte, etc. Esos elementos han evolucionado con el tiempo, pero nunca ha habido algo nuevo de gran éxito. Pongamos como ejemplo la rueda. Refinar las ideas existentes para servir mejor a los clientes es la forma más probable de encontrar un nicho u oportunidad exitosa. Desarrolla un plan de negocio claro y conciso basado en tu mejor “trampa para ratones”, e inicia desde allí en lugar de tratar de invocar algo único de tu imaginación.

---

### **Mito 3:** Como un propietario de negocios, es rentable hacerlo todo por ti mismo

Tal vez al principio puedes ocuparte de los libros, los productos, el marketing y la limpieza de la oficina, pero en algún momento tu tiempo va a ser más valioso para el trabajo, que para las tareas dentro del negocio. Una vez que llegues a este punto, cada vez que gastes tiempo en tareas que podrían ser delegadas, en lugar de desarrollar nuevos productos, reservar nuevos clientes o expandir el mercado, será un costo de oportunidad perdido. Ese punto puede llegar antes de lo esperado, especialmente una vez que tus ventas comienzan a incrementarse.

---

### **Mito 4:** Puedes externalizar prácticamente todos los aspectos de tu negocio

Como se mencionó anteriormente, en algún punto puede tener sentido subcontratar algunas de tus tareas comerciales. Pero la fantasía de comenzar cultivando todos tus procesos, y luego sentarte y recaudar ingresos, no es nada realista. Esto se debe a que la subcontratación de alta calidad cuesta dinero que quizás no tengas disponible para gastar cuando recién comienzas. Y además subcontratar barato y de baja calidad es una buena manera de fallar rápidamente. Tus procesos comerciales, la calidad del producto y el servicio al cliente pueden sufrir, por lo que puedes terminar apagando incendios, en lugar de hacer crecer el negocio.

### **Mito 5:** Hoy en día se puede comenzar un negocio sin dinero

Es posible que puedas comenzar un negocio con un mínimo costo inicial, y es posible también que puedas utilizar el dinero de otra persona para comenzar: de cualquier manera, necesitarás de algunos fondos.

---

### **Mito 6:** Necesitas capital de riesgo para comenzar tu negocio

La competencia para la inversión privada seria y feroz. Al menos que ya tengas algunos éxitos y una idea que llame la atención de los inversores, probablemente no obtendrás capital de riesgo, y probablemente ni lo necesites. La mayoría de las personas que deseen comenzar un nuevo negocio y que necesiten capital, deberían considerar un préstamo a un banco local o alguna institución.

---

### **Mito 7:** Tu familia y amigos pueden ayudarte a lanzar tu negocio

Todo emprendedor considera contratar amigos y familiares en algún momento, o incluso pedirles que trabajen gratis. La tentación es comprensible. Tú ya conoces y confías en estas personas, y además pueden tener las habilidades que necesitas. No obstante, la mayoría de los expertos desalientan a los dueños de nuevos negocios a confiar en sus amigos y familiares por dos razones:

---

- En primer lugar, trabajar con familiares y amigos es una habilidad nivel experto que incluso los dueños experimentados de negocios luchan por dominar. Las dinámicas de trabajo afectan las relaciones personales fuera de la oficina, incluso si no tiene que corregir, volver a capacitar o despedir a alguien que te importa.
- En segundo lugar, pedirle a cualquier persona que trabaje en tu negocio de forma gratuita devalúa su trabajo, y por lo tanto no invierten la atención y el tiempo que un proyecto necesita. Al tener claro lo que realmente implica comenzar un negocio, es posible que debas cambiar tu enfoque antes de comenzar. Pero al saber lo que puedes esperar, es más probable que comiences por el camino correcto.

