

¿Qué significa ser emprendedor?

En principio, ser emprendedor es un estilo de vida, y más allá de su definición, es cuestión de actitud y aptitud.

Los emprendedores son quienes han sabido observar bien su entorno para encontrar oportunidades y soluciones innovadoras a problemas que otros no ven o no han sabido abordar. Emprendedor es quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios un proyecto en el que cree apasionadamente, busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa.

Es común pensar que el emprendedor está vinculado solo a la creación de nuevos negocios, pero no es así. Existen emprendedores sociales, culturales, políticos y más. También, si sos empleado de una empresa, podés emprender dentro de ella, buscando siempre las soluciones más innovadoras para tu trabajo.

El mundo está lleno de emprendedores que, tras un largo camino de fracasos y nuevos comienzos, han logrado el éxito, como: Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple), Marck Zuckerberg (Facebook), Elon Musk (Tesla), Jeff Bezos (Amazon), Jack Ma (Alibaba) y Howard Schultz (Starbucks), entre otros. Si algo tienen estos personajes en común, es que todo su imperio comenzó con una idea.

empredimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso mas, ir mas allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

Por ello, el concepto de ser emprendedor está irremediabilmente atado a la idea de innovación y riesgo por parte de alguien que cree en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo, de encontrar la manera de materializar sus sueños.

Según la forma de ser que tenga cada una de las personas que emprenden un proyecto o negocio, y las funciones que desarrolle en la empresa, podemos encontrar diferentes tipos de emprendedores. Cada una de ellos posee una visión empresarial y aportan distintas cosas a su organización para que funciones perfectamente.

Por ello, a la hora de crear una empresa física o crear un negocio online, los emprendedores aplican sus aptitudes y crear ideas y modelos de negocio innovadores que sorprenden a las demás personas que no son capaces de hacer algo diferente, además ser emprendedor de éxito tiene sus secretos y no todo el mundo está preparado para serlo.

El emprendedor exitoso debe ser un gran comunicador

El emprendedor tiene que ser capaz de convencer a muchas personas clave de que su idea de negocio puede alcanzar el éxito. En sus manos está convencer a inversores, socios, colaboradores, clientes o entidades financieras. Para ello debe tener buenas habilidades de comunicación.

Es importante que sepa comunicar de forma clara y concisa sus ideas. También es necesario que sepa escuchar con interés y empatía para comprender las necesidades de su equipo, de los inversores y de los clientes.

Capacidad de negociación

Un emprendedor debe tener buenas habilidades para la negociación para que su negocio prospere. La clave es negociar para alcanzar acuerdos en los que ambas partes ganen (*win-to-win*), de forma que se creen relaciones duraderas y basadas en la confianza mutua.

Como emprendedor deberá negociar de forma constante con: proveedores, clientes, trabajadores, socios o *partners*, entre otros.

Visión estratégica: clave para emprender

Si vas a poner en marcha un negocio debes trabajar con una visión estratégica bien planificada. Para lograrlo deberás:

- Ser analítico y saber detectar las necesidades de tus clientes y los obstáculos que podrá encontrar tu negocio.
- Saber encontrar soluciones y crear planes de acción, de forma que un problema se pueda transformar en una oportunidad.
- Elaborar planes con tareas concretas para alcanzar los objetivos de la empresa a corto, medio y largo plazo.

El emprendedor exitoso es curioso

La curiosidad mató al gato, pero lleva al éxito al emprendedor. Una persona que crea y lidera una empresa debe tener conocimientos técnicos en áreas como finanzas, marketing, ventas, fiscalidad, derecho o logística. Y también debe tener curiosidad por aprender constantemente y descubrir nuevas ideas innovadoras. Esto contribuirá al desarrollo de su negocio y a la diferenciación respecto a la competencia.

El emprendedor debe de ser innovador

Cualquier empresa que quiera generar un punto de inflexión en el mercado o en la sociedad debe basarse en la innovación. Garrett Camp y Travis Kalanick, los fundadores de Uber, tuvieron la idea innovadora de prestar servicios de transporte a través de una aplicación móvil. La idea era tener un servicio al alcance de un clic. Esta empresa revolucionó el sector del transporte.

La clave consiste en plantear soluciones innovadoras o crear productos diferentes. Esto te permitirá ofrecer un valor añadido al mercado y, en consecuencia, convertirte en un referente para tus clientes y colaboradores.

El emprendedor exitoso es organizado

Como emprendedor deberás controlar los aspectos de tu negocio y conocer el estado en el que se encuentran todos los proyectos de tu empresa. Para lograrlo deberás aplicar una organización y una planificación impecables. Las claves para que esto funcione son la tecnología y un equipo de personas que crean en tu idea de negocio.

Trabaja en equipo

Decía Steve Jobs que *las grandes cosas en los negocios nunca las hace una sola persona. Están hechas por un equipo de personas*. Como emprendedor debes saber trabajar en equipo. Es fundamental que sepas: delegar, coordinar, comunicar y lograr que las personas del equipo desarrollen sus habilidades y aporten lo mejor de sí mismas.

Las grandes cosas en los negocios nunca las hace una sola persona. Están hechas por un equipo de personas. Steve Jobs.

Ser empático: un valor diferencial

La empatía supone ponerse en el lugar de otras personas y entenderlas. En un emprendedor exitoso esta habilidad es fundamental. La clave para un negocio exitoso consiste en comprender las necesidades del cliente y ponerse en su lugar para brindarle soluciones.

Ser empático te ayudará a conocer cómo se sienten y cómo puedes ayudar a tus empleados y colaboradores. De esta manera, conseguirás que estén motivados y den lo mejor de sí mismos en favor del proyecto.

El emprendedor exitoso es apasionado

La única forma de emprender con éxito es hacerlo con pasión. Es fundamental que te haga ilusión cumplir retos, de forma que el día a día sea un esfuerzo que te aporte una gran dosis de satisfacción.

Tener ambición desde una perspectiva ética es una de las bases más sólidas para que un proyecto emprendedor tenga éxito.

¡TUITÉALO! Estas son las habilidades que deberías reunir si quieres triunfar en el terreno de los negocios y el emprendimiento. Toma nota de las cualidades del emprendedor exitoso.

Si quieres ser emprendedor exitoso debes de ser resolutivo

Como emprendedor te vas a tener que enfrentar a infinidad de situaciones que requerirán una búsqueda rápida de soluciones para diversos problemas. Esa capacidad de resolución te permitirá superar situaciones críticas en tu proyecto de emprendimiento.

¿El emprendedor debe de ser ambicioso?

Sí, en el sentido de que debe tener capacidad y disposición para enfrentarse a retos, luchar por sus sueños y superarse a sí mismo. La ambición, desde un punto de vista positivo, se convierte en autoestima y en la capacidad de explotar al máximo nuestras habilidades.

Un emprendedor tiene la obligación de ser tecnológico

Una persona que desea lanzar un nuevo negocio debe de tener una personalidad abierta a la adopción de nuevas tecnologías que le permitan agilizar procesos y optimizar recursos. Estamos viviendo la irrupción de la IA y vendrán otros avances tecnológicos que cambiarán la forma en la que trabajamos y vivimos. El emprendedor debe ver el futuro y analizar cómo puede mejorar la vida de las personas.

Sin duda, hay otras cualidades que podrían ayudar a que tu proyecto tenga éxito. Las cualidades que hemos visto son las más destacadas de un emprendedor exitoso. La clave es tener visión y saber identificar la oportunidad.