

El proceso de emprender



Lic. María Julia Bearzi

Responsable de Desarrollo Institucional de Endeavor Argentina

consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Fuente: Revista Consejo Año IV – Nº 21 – Marzo 2012 – ISSN 1851-6610



La actividad emprendedora es el proceso de creación y desarrollo de nuevas empresas. Se puede explicar en etapas: la concepción, en la que el emprendedor evalúa oportunidades de negocio y valida sus ideas; el start up, donde la idea de negocio empieza a ver la luz, se consiguen los primeros clientes y se prueba la solidez del modelo de negocio; el crecimiento, cuando se escala el negocio inicial tratando de captar el potencial de mercado, y la madurez, en la que el negocio ya está establecido y es necesario planificar el crecimiento. Las diferentes etapas muestran que emprender no es ni más ni menos que un proceso de creación de valor llevado a cabo por el emprendedor, en el que los grandes riesgos iniciales son mitigados hasta constituir una empresa en crecimiento que puede llegar a la madurez.

Al ahondar en la naturaleza cuantitativa del proceso emprendedor, podemos diferenciar tres clases de emprendedores. Una persona que perdió su trabajo e inició un negocio de subsistencia es un emprendedor. Sin embargo, ello se debe a la falta de mejores alternativas. Por eso, generalmente se lo define como un emprendedor motivado por la necesidad. Aquellas personas que eligen iniciar un nuevo proyecto porque identificaron una oportunidad de negocio, tuvieron una idea para capturarla y deciden llevarla a cabo se denominan emprendedores impulsados por la oportunidad; dentro de ellos podemos identificar dos grupos.

El primero, o emprendedores por estilo de vida, emprende pero sin altos grados de innovación ni diferenciación, y alcanza niveles de crecimiento moderado. El clásico ejemplo es el de alguien que decide abrir un restaurante. El segundo grupo está constituido por los emprendedores de alto impacto: comprende a aquellos que piensan en grande; son innovadores, que generan modelos escalables y alcanzan elevados niveles de crecimiento (normalmente logran tasas de crecimiento de dos dígitos durante varios años). Estos últimos son los que hacen la diferencia en cuanto al desarrollo, dado que, cuando son exitosos, crean gran cantidad de trabajo y de riqueza, y producen un efecto positivo sobre sus comunidades. Son aquellos emprendedores sobre los que Endeavor tiene puesto su foco de acción.