



EMPRENDER: EL MOTOR QUE MUEVE EL MUNDO

10 actitudes/6 habilidades que activarán tu espíritu emprendedor

por Manel Ríos del Río

Son las personas emprendedoras —y el entorno que las impulsa— las que realmente transforman el mundo. Según el Global Entrepreneurship Index¹ —entre otros— hay una correlación directa entre el nivel de emprendimiento de un país y su PIB per cápita. Lo que evidencia que el crecimiento real de un país no se impone desde arriba; se construye desde abajo, cuando miles de ciudadanos deciden actuar.

(1) Ver: thegedi.org. Otros, ver: Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/>

Emprender es mucho más que montar empresas en un garaje: es una forma de pensar, una manera de ver el mundo, de asumir responsabilidad, de liderar el cambio. Es —como dice la palabra— tomar la iniciativa para empezar algo nuevo por pequeño o grande que sea.

Desde esta perspectiva, en este artículo comparto una serie de claves para activar, cultivar e impulsar el espíritu emprendedor. Claves necesarias para

que más personas se atrevan a crear. Y también, para que más responsables de organizaciones, instituciones y gobiernos se comprometan a generar las condiciones para que este impulso florezca.

Porque la diferencia entre que un país avance —en conjunto— o se estanque, no está en sus recursos, sino en su actitud colectiva. Y esa actitud comienza en cómo valoramos, apoyamos y multiplicamos las iniciativas individuales. El progreso es una cultura que se construye cada día, persona a persona.

Por tanto, fomentar el espíritu emprendedor no es solo deseable, es estratégico. Porque donde hay personas con ideas, con ambición transformadora y con entornos que las apoyan, florecen soluciones, empleos y futuro. Las sociedades que estimulan esta actitud —con educación, políticas públicas y cultura de aceptación del error— multiplican sus oportunidades.



10 ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR

El espíritu emprendedor es una forma de estar en el mundo, de actuar y mirar la realidad. Es tomar las riendas. Es dejar huella. Es atreverse. A lo largo de más de una década acompañando emprendedores —desde startups *deeptech* a spinoffs universitarias o de empresa—, he recogido 10 actitudes que definen ese espíritu transformador, las he agrupado en 5 dimensiones:

1. En cuanto a mentalidad (*lo que crees*):

Es cuestionar lo establecido: El inconformismo es su motor. No acepta lo dado, como único camino posible. Emprender implica poner en duda normas, procesos o creencias.

No lo es: Conformarse con lo que hay.

Es buscar propósito: El espíritu emprendedor nace de una motivación interna conectada con un “para qué”. No es solo tener ideas, se trata de actuar con sentido personal y colectivo.

No lo es: Dejar que otros te marquen el/tú camino.

2. En cuanto a ambición transformadora (*lo que aspiras a dejar*)

Es pensar diferente, aunque incomode: Tener espíritu emprendedor es asumir la incomodidad de pensar a contracorriente. Valora la diferencia como motor de avance, aun sabiendo que puede generar fricción o resistencia.

No lo es: Pensar como todos, porque tranquiliza.

Es construir algo de valor que te trascienda: Emprender no es solo crear, sino aportar. Es generar impacto duradero y positivo, con soluciones que realmente mejoren la vida de las personas y de la sociedad. Buscan dejar huella.

No es: Vender lo que sea, porque es muy rentable.

3. En cuanto a comportamiento (*lo que haces*)

Es aceptar retos: Los emprendedores no esperan condiciones ideales. Se lanzan, incluso si el contexto es incierto. En cada reto ven una oportunidad de aprendizaje, crecimiento e impacto.

No lo es: Evitar desafíos. El, no nos compliquemos.

Es tomar la iniciativa: No esperan a que otros muevan ficha. Se anticipan, accionan y empujan cambios. La iniciativa no es puntual, es una actitud sostenida que impulsa su avance.

No lo es: Esperar instrucciones, siempre.

4. En cuanto a la adversidad (*cómo enfrentas lo difícil*)

Es atreverse con lo incierto: Se acepta como parte natural del proceso emprendedor. Se confía en que las respuestas surgirán sobre la marcha.

No lo es: Esperar garantías para todo.

Es aprender del error: Fallar no es sinónimo de fracasar. Cada error, es un paso más hacia el acierto —si se convierte en aprendizaje. El emprendedor afina su acción con cada intento.

No lo es: Tener miedo a equivocarse.

5. En cuanto a relación con los demás (*cómo influyes y conectas*)

Es inspirar: El impulso emprendedor se contagia. Motiva, moviliza e inspira a quienes lo rodean. No impone, invita a otros a sumarse y activarse.

No lo es: Ser, una mata ideas.

Es buscar aliados: Emprender no es sinónimo de hacerlo todo solo. Es construir redes, confiar en otros, abrir espacios para la colaboración.

No lo es: Competir por ego o desconfiar de todos.



6 HABILIDADES DEL EMPRENDEDOR

Montar un negocio o lanzar cualquier otra iniciativa, no es cuestión de fe ciega, ni de lanzarse al vacío sin red. Tener actitud emprendedora no significa actuar sin cabeza. No hay que confundir la osadía con imprudencia. No hay que ser un Kamikaze.

Emprender exige preparación. No hay que dejarse llevar por el encanto de una idea, ni el mundo maravilloso al que nos imaginamos nos conducirá. Antes de dar el salto, conviene hacerse preguntas incómodas: ¿Tengo una idea con sentido?, ¿la sabré vender?, ¿sé cómo convertirla en proyecto?, y lo más difícil, ¿me sabré automotivar?

Durante los últimos años —especialmente en mi labor como innovation coach del Acelerador de empresas (EIC) de la Comisión Europea— he acompañado a emprendedores con proyectos disruptivos. Éstos, a pesar de ser personas capaces, recurrentemente, demandaban trabajar seis habilidades clave para el éxito de su proyecto —y de cualquier iniciativa de emprendimiento:

1. **Detectar oportunidades reales:** mirar con ojos críticos la oportunidad descubierta, haciéndole un stress-test antes de lanzarse
2. **Generar ideas de valor:** de lo descubierto, una vez visto que puede ser viable, construir a su alrededor soluciones útiles y de valor.
3. **Transformar la idea en proyecto:** dar forma —pasos, tiempos, recursos— a cómo lo vas a llevar a cabo.
4. **Comunicar y vender la idea:** prepararse para saber convencer, entusiasmar, explicar.
5. **Aprender de cada error:** regularmente, parar y: mirar, ajustar, corregir, y seguir.
6. **Celebrar avances:** auto-reconocer tus logros incluso cuando nadie los ve, ni te aplaude.

NO HAY UNA SOLA MANERA DE EMPRENDER, NI DE SER EMPRENDEDOR

Durante años, la imagen dominante del emprendedor ha sido la de alguien que deja su empleo —o el que ni siquiera lo toma— y crea su startup. Y aunque esta figura existe y ha contribuido a popularizar el concepto, es solo una de las diversas formas de vivir el impulso emprendedor.



Hoy, ese impulso se activa desde múltiples posiciones, trayectorias y momentos vitales. A continuación, presento tres tipologías que ilustran distintas maneras de ser emprendedor:

1. El emprendedor fundador “full-time”

Lo dicho, la figura más reconocida, el que monta una startup. Alguien que detecta una oportunidad, formula una propuesta de valor y dedica su tiempo y energía a construir un proyecto desde cero. En muchos casos, asume riesgos importantes, busca inversión, construye un equipo y escala su solución.

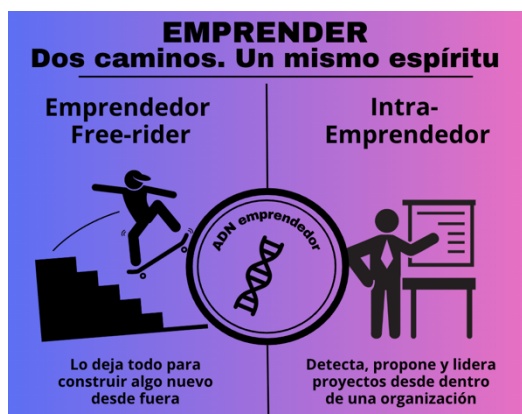
Este perfil suele tener una alta tolerancia a la incertidumbre y una fuerte conexión con el propósito que lo mueve. Su principal fuerza reside en la capacidad de sostener una visión a largo plazo y convertirla en una realidad tangible.

2. Intraemprendedor

Hay personas que no fundan empresas, pero impulsan grandes cambios dentro de las organizaciones en las que trabajan. Son *intraemprendedores*: detectan oportunidades, impulsan nuevos servicios, reformulan procesos, exploran soluciones innovadoras desde su rol organizacional. Por tanto, no tienes por qué irte de tu organización para emprender.

Aquí las habilidades se parecen mucho a las del emprendimiento, digamos, tradicional:

- Ver oportunidades en los procesos, los clientes, los productos o en el sector.
- Idear soluciones creativas, útiles y alineadas con la empresa.
- Convencer a quienes deciden.
- Diseñar un plan de acción.
- Postularse para liderar el cambio.



Los intraemprendedores son esenciales para que las organizaciones no envejezcan. Son quienes actualizan las empresas y las impulsan al futuro.

Y..., claro que hay empresas que no lo facilitan —más de las deseadas—, en éstas, no solo habrá que esforzarse por convertir tu idea en realidad, sino, también, superar la inercia que desde dentro frena el cambio. Y en aquellas que, por mucho que lo intentes, es imposible, quizá, deberías pensar de emprender en otro lugar.

3. Emprender a los 40, 50 o más años

En los últimos años se ha vendido la historia del emprendedor veinteañero con una idea disruptiva,

y en camiseta. Pero la realidad es otra: un gran número de los emprendimientos han sido iniciados por personas mayores de 40 o 50 años. Muchas de las empresas más conocidas a nivel mundial (ver tabla 1) fueron creadas cuando sus fundadores superaban los 40 y 50 (y, aunque menos conocidas, lo mismo sucede en muchas pymes de éxito).

A los 40 o 50 años no “estás mayor” para emprender. Estás maduro/a. Si te has preocupado y ocupado, posiblemente, habrás aprendido a distinguir entre un proyecto “bonito” y uno viable. Entenderás mejor cómo funciona el mercado, cómo piensan los clientes o usuarios y qué es clave para mantenerse a flote cuando las cosas se ponen difíciles. Has vivido para contarla.

Tabla1: La clave no está en la edad

Fundador y empresa fundada	Edad al fundarla
Henry Ford (Ford Motor Company)	40
Ole Kirk Christiansen (LEGO)	41
Karl Benz (Benz / Mercedes Benz)	42
Soichiro Honda (Honda Motor Co.)	42
Amancio Ortega (Zara)	43
Henri Nestlé (Nestlé)	52
Ray Kroc (McDonald's)	52

Lo importante es que no te convenzas de que “ya no es momento”. A menudo, el mejor momento para empezar es después de haber vivido lo suficiente como para saber por qué vale la pena intentarlo.

Mientras los jóvenes pueden tener más energía y menos miedo al fracaso, los emprendedores con recorrido tienen una capacidad inigualable para:

- Identificar mejor oportunidades (y no modas).
- Evaluar riesgos con mayor realismo.
- Tejer redes de contactos de valor.
- Liderar con empatía y visión estratégica.

Ser emprendedor no es cuestión de juventud. Es una actitud. Un impulso por mejorar las cosas, por resolver problemas, por construir algo propio. Se trata de usar la experiencia como trampolín. ¿Tienes una idea desde hace años? Quizá no llegas tarde. Quizá estás justo a tiempo.

EL PAÍS QUE QUEREMOS EMPIEZA POR LA ACTITUD QUE PROMOVEMOS

Emprender no es solo montar empresas. Es, allí donde estés, tener iniciativa. Es dejar de quejarse y pasar a la acción. Es contagiar energía, cuestionar lo que no funciona y construir lo que falta. Cultivar el espíritu emprendedor no es tarea de unos pocos, es responsabilidad de todos: Gobiernos, empresas, escuelas, universidades, directivos y ciudadanos. Porque cuando más personas piensan como emprendedores —ya sea dentro o fuera de una empresa— el progreso colectivo se acelera.

El avance de una sociedad no lo marca el gran salto de uno, sino el movimiento sincronizado de muchos que deciden no quedarse quietos. Si piensas como emprendedor, contribuirás a ese avance. Y si ayudas a otros a activarse, harás que el progreso sea contagioso. Así que ya sabes: desde donde estés, empieza con lo que tienes... ¡Ah!, y no olvides animarte y aplaudirte ■