EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA UD-1

LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

ÍNDICE

[EL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA / AJENA 3](#_Toc147427357)

[REQUISITOS Y TEORÍAS DEL EMPRESARIO 3](#_Toc147427358)

[A. REQUISITOS 3](#_Toc147427359)

[B. LA ZONA DE CONFORT 4](#_Toc147427360)

[1) Modelo clásico: zona de confort - zona de aprendizaje -zona de pánico 4](#_Toc147427361)

[2) Modelo optimista: zona de confort - zona de aprendizaje - zona mágica 5](#_Toc147427362)

[3) Modelo intermedio: zona de confort - zona de miedo - zona de aprendizaje - zona de crecimiento 5](#_Toc147427363)

[C. TEORÍAS DEL EMPRESARIO 6](#_Toc147427364)

[1) Teoría del empresario-riesgo (Knight – 1921) 6](#_Toc147427365)

[2) Teoría del empresario innovador (Shumpeter – 1944) 6](#_Toc147427366)

[3) Teoría de la tecnoestructura (Galbraith – 1967) 7](#_Toc147427367)

[4) Teoría de la oportunidad (Kizner – 1973) 7](#_Toc147427368)

[5) Teorías socioculturales 7](#_Toc147427369)

[EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR 7](#_Toc147427370)

[A. TIPOS DE EMPRENDEDORES 8](#_Toc147427371)

[CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS EMPRENDEDORES 9](#_Toc147427372)

# EL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA / AJENA

Hay que distinguir **motivos** y **motivación.**

Los **motivos para emprender** son las razones para crear una empresa (querer ganar más dinero, insatisfacción con la empresa, querer encontrar empleo, encontrar satisfacción personal…)

La **motivación interna** es la ilusión en el proyecto que nos hace luchar y no desfallecer ante las dificultades.

# REQUISITOS Y TEORÍAS DEL EMPRESARIO

## REQUISITOS

Existen 3 requisitos básicos para ser empresario.

* Riesgos
  + Debe ser **persona que acepta el riego**.
  + El contexto familiar puede limitar o no la aceptación del riesgo que supone crear una empresa. De igual manera, un **círculo de amistades** donde haya empresarios o trabajadores por cuenta ajena también generará expectativas positivas o negativas hacia el riesgo.
* Capital y tecnología
  + Debe disponer de un **capital inicial** para afrontar la creación de la empresa, sino en su totalidad, al menos de un 50% para buscar fuentes de financiación ajena. Los bancos no financian el 100% de la inversión.
  + Además, deberá tener **acceso a la tecnología** para crear ese tipo de negocio.
* Habilidades
  + **Conocer el negocio**: Cada negocio tiene sus propias particularidades, por ello es preferible que **antes** se haya sido **trabajador por cuenta ajena** en una empresa del mismo sector. Por ejemplo, una peluquera que trabaja 3 años en una peluquería y luego decide abrir la suya propia.
  + Disponer de **conocimientos de administración y gestió**n. Si bien se pueden delegar algunas **tareas repetitivas a la gestoría**, dirigir una empresa implica estar tomando decisiones continuamente sobre la gestión y administración de esta, para lo cual se requieren unos conocimientos mínimos. Pensar que es la gestoría quien llevará toda la gestión es un error.
  + **Habilidades personales y sociales**. Para crear y mantener una empresa se requieren unas **características de personalidad** que permitan ser capaz de **crear un proyecto e ilusionar** y hacer partícipes a los demás implicados en el mismo. Requiere una visión optimista y una elevada tolerancia a la frustración y las adversidades. Ser empresario también supone mantener unas **relaciones sociales** continuas con clientes y proveedores, lo que requiere cierto don de gentes, de escucha activa, empatía y asertividad en las relaciones sociales.

## LA ZONA DE CONFORT

Es la **zona psicológica segura** en que estás cuando te mueves en un **entorno que dominas**, allí todo resulta conocido y no arriesgamos, lo tenemos todo controlado y creemos que estamos a salvo de cualquier peligro, pero sin embargo tampoco crecemos.

La **zona de confort** la forman las **cosas que hacemos habitualmente**: cuando compramos y salimos a los mismos sitios, nos divertimos de la misma manera, vamos siempre al mismo lugar de vacaciones año tras año, y trabajamos en la misma empresa sin arriesgarnos a un cambio, incluso cuando no ampliamos nuestro círculo de amistades y mantenemos las relaciones sociales de siempre punto es un entorno predecible y que nos da seguridad, pero tiene el inconveniente de no permitir el crecimiento.

Cuando salimos de la zona de confort nos encontramos con una **zona de aprendizaje**, una zona en la que **amplías la visión del mundo**, donde puedes observar y experimentar, y por tanto aprender. Por ejemplo, cuando viajas a un país desconocido, aprendes su cultura y enriqueces tus puntos de vista; cuando decides trabajar de algo nuevo que no habías hecho ahora; o cuando te vas a vivir a un piso de estudiantes a otra ciudad porque te has matriculado en la Universidad y dejas, temporalmente, la casa de tus padres.

Las teorías psicológicas hablan de que existe una **zona de pánico o de miedo**, sin embargo, todas las **teorías** no tienen la misma visión de dónde situarla y de su función. Asimismo, algunas también añaden una **zona mágica o de crecimiento**.

1. Modelo clásico: zona de confort - zona de aprendizaje -zona de pánico

En 1908, Yerkes y Dodson descubrieron que las personas rendían más si se encontraban en un estado de **comodidad relativa**, donde existiera **cierto grado de ansiedad, pero no excesiva**, pues si sobrepasaban ese Diagrama

Descripción generada automáticamentelímite las personas comenzaban a estresarse, desmoralizarse y ese nivel alto de ansiedad generado les hacía ser menos productivas. Este modelo plantea que si bien es preciso salir de la zona de confort tampoco hay que lanzarse sin paracaídas, hay que salir de la zona de confort, pero **dando pequeños pasos para no generar mucha ansiedad** y evitar llegar a una zona de pánico que nos paralice. Es cierto que algunas personas pueden dar un gran salto desde su zona de confort y saben controlar su nivel de ansiedad, pero la mayoría deben ir dando pequeños pasos **buscando ese equilibrio** en una zona de aprendizaje.

1. Modelo optimista: zona de confort - zona de aprendizaje - zona mágica

Gráfico

Descripción generada automáticamenteEste modelo cree que más allá de la zona de aprendizaje **no existe una zona de pánico donde ocurran cosas gravísimas**, sino una **zona mágica donde pueden ocurrir cosas maravillosas** es la zona de los **grandes retos**. Si avanzas más allá de la zona de aprendizaje no se pierde lo que ya se tenía, sino que se amplía mucho más la zona de confort y la zona de aprendizaje. Para ello debes **superar tus miedos**: miedo a fallar, al qué dirán, al ridículo y a la vergüenza, y que tu motivación sea superior a tus miedos para avanzar hacia zonas desconocidas. Además de superar tus miedos, deberás **tener un objetivo, un sueño**, y tener claro del **porqué y para qué persigues ese sueño**, entonces, en ese momento, buscaras en tu zona de confort y de aprendizaje todas las herramientas que te hacen falta y avanzarás hacia tu zona mágica, esa zona donde los sueños se hacen realidad.

1. Modelo intermedio: zona de confort - zona de miedo - zona de aprendizaje - zona de crecimiento

Diagrama

Descripción generada automáticamenteEste modelo es más reciente, y cree que **la zona de miedo debe seguir apareciendo**, sin embargo, no está más allá de la zona de aprendizaje creando un pánico horrible, sino que **es la etapa siguiente a la salida de la zona de confort**. Todo aprendizaje requerirá un grado de incertidumbre previo, para **salir de la zona de confort** deberás pasar antes por una **zona de miedos y dudas que deberás gestionar, y entonces en ese momento estarás en disposición** **de aprender**. También cree que existe una zona de **grandes retos** más allá de la zona de aprendizaje a la que llama zona de crecimiento.

## TEORÍAS DEL EMPRESARIO

Existen multitud de teorías sobre quién es un empresario. Nos centraremos en las 5 teorías básicas que pueden ayudar a comprender qué significa ser empresario.

1. Teoría del empresario-riesgo (Knight – 1921)

El empresario es el capitalista que pone el dinero y **asume el riesgo económico**. Compra los medios o factores de producción a un determinado precio y realiza una previsión de ventas. Se acierta, ganará; si no, perderá el capital aportado.

1. Teoría del empresario innovador (Schumpeter – 1944)

El cambio tecnológico viene determinado en 3 etapas:

1. La **invención**, que se lleva a cabo en los laboratorios.
2. La **innovación**, que es llevar a la práctica los inventos y las ideas.
3. La **imitación**, cuando la innovación la llevan a cabo muchas empresas.

Para este autor, los **verdaderos empresarios son los innovadores**, pues son capaces de llevar al mercado un nuevo producto u ofrecerlo de forma distinta, innovar una nueva forma de organizar la empresa, o vender un producto en un mercado distinto. Estos empresarios innovadores sacarán unos beneficios extraordinarios al no tener competencia al principio de su innovación; sin embargo, corren con el riesgo de que su innovación no sea aceptada, de ahí que el autor los considere los verdaderos empresarios.

A continuación de la innovación **se produce la imitación**: las demás empresas pasan a imitar esa innovación que ya funciona, con lo que los beneficios extraordinarios que habían conseguido los innovadores desaparecerán al repartirse entre todas las empresas. Los empresarios innovadores necesitarán volver a realizar otra innovación para seguir sacando una ventaja respecto al resto de empresas.

1. Teoría de la tecnoestructura (Galbraith – 1967)

En el siglo XX aparecen empresas que necesitan mayor volumen de capital, con lo que surgen grandes compañías que son financiadas por muchos propietarios: los accionistas de la empresa.

Para este autor, los empresarios no son los capitalistas o accionistas de la empresa, sino a **los directivos que toman decisiones** sobre cómo dirigir la empresa a partir de las directrices básicas que marca la Junta de accionistas. En las **pequeñas empresas coincidirá** el propietario y el directivo-empresario, pero en las grandes sí que existe una separación entre propietarios y directivos, siendo los segundos los empresarios.

1. Teoría de la oportunidad (Kizner – 1973)

Para este autor el empresario es aquel que **sabe ver una oportunidad de negocio en el mercado**, es capaz de intuir y descubrir dónde están esas oportunidades en el mercado no detectadas por nadie hasta ese momento, por lo que busca sacar ventaja de ser el primero en cubrir esas necesidades de los clientes.

Estos empresarios son muy arriesgados, **cambiando de un negocio a otro** a corto plazo si ven una oportunidad mejor, por lo que no suelen especializarse en una actividad en concreto.

1. Teorías socioculturales

Se basan en que son las **condiciones sociales y culturales** las que facilitan o no que aparezcan empresarios.

1. **Teoría de la incubadora**: muchos empresarios surgieron porque trabajaron en otra empresa donde aprendieron y fueron concibiendo sus propias ideas para más adelante ponerlas en práctica en su propia empresa. También esta teoría señala que muchos empresarios aprendieron el rol de empresario en su familia y de las expectativas generadas en heredar la empresa familiar.
2. **Teoría de la marginación social**: muchos empresarios surgen por enfrentarse al estado de marginación en que viven al perder el empleo y debido a la dificultad de encontrar trabajo con la que se encuentran.

# EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

El espíritu emprendedor hace referencia a la **capacidad innovadora de probar cosas nuevas o hacerlas de una manera diferente**. Por ello, innovación y espíritu emprendedor son dos ideas que van unidas, en la línea de la teoría del empresario innovador de Schumpeter.

Existen diferentes formas de ser innovador:

* Presentando un **nuevo producto** en el mercado.
* Abriéndose a un **nuevo mercado o clientes** donde no se había vendido antes.
* Descubriendo una nueva fuente de **aprovisionamiento** de materias primas.
* Aplicando una nueva **manera de producir** el producto u **ofrecer el servicio**.
* **Organizando** la empresa de una manera diferente en cuanto al organigrama o gestión de Recursos Humanos.

Una posible definición de emprendedor sería aquella **persona que convierte una idea en proyecto concreto**, sea una empresa o una organización con fines sociales, generando algún tipo de innovación en el entorno y con ello beneficios económicos y sociales.

Por lo tanto, lo que **caracteriza** a un emprendedor es:

* Su **capacidad para convertir en proyecto real una idea**. El emprendedor “emprende” en el sentido de que es activo y convierte el mundo de las ideas en realidades. El emprendedor no es quien tiene la idea sino quien **es capaz de hacerla realidad**.
* El proyecto puede ser **crear una empresa como una organización social**, por ejemplo, el fundador de una ONG también sería un emprendedor.
* Al convertir la idea en proyecto real **genera algún tipo de innovación en el entorno,** lo cual conlleva beneficios económicos y sociales tanto para el emprendedor como para el entorno.

## TIPOS DE EMPRENDEDORES

**Para ser emprendedor no hace falta crear una empresa** o una organización social, sino que los directivos o personas con responsabilidad de un proyecto pueden ser considerados emprendedores. Ello da lugar a dos tipos de emprendedores:

* + **Emprendedor empresario**. Es aquel que lanza un nuevo proyecto empresarial asumiendo el riesgo económico del mismo. **Crea la empresa desde el inicio y asume el riesgo** de la innovación que conlleva.
  + **Emprendedor corporativo.** Es aquella persona **que trabaja dentro de una organización**, pero que dispone de la autonomía suficiente para **plantear nuevos proyectos** y desarrollarlos como si fueran propios. Por ejemplo, los gestores de una ONG y los altos cargos de la administración que trabajan en organizaciones que ya están creadas. También se llama **intraemprendedor** a aquel trabajador que tiene autonomía para emprender.

# CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS EMPRENDEDORES

Las 8 características principales son:

1. **Creatividad y tendencia a la innovación**.
2. **Asumir el riesgo**. Emprender significa asumir el **riesgo de fracasar** en el intento. **Siempre hay nuevas amenazas** que sortear.
3. **Persistencia**. El emprendedor **no se desanima** ante el primer fracaso. Además, los principios siempre son duros, hay que **persistir y saber esperar**.
4. **Autoconfianza, pero con autocrítica**. El emprendedor se **marca sus propios objetivos** con realismo. **Aprender de sus errores** o de lo contrario se cerrará en sus ideas.
5. **Capacidad de organización**. Debe ser una **persona organizada** a la que no le desborde llevar varios aspectos de la empresa a la vez.
6. **Capacidad de trabajo**. El emprendedor debe trabajar **durante muchas horas al día**. No significa que no deba fijarse un límite de trabajo, pero sí que **debe dar más de sí mismo** para sacar el proyecto adelante.
7. **Habilidades sociales**. Un emprendedor debe estar **comunicándose constantemente con clientes y proveedores**. Ello le exige unas habilidades sociales de comunicación, escucha activa y asertividad que le permita interactuar con los demás de forma correcta.
8. **Honradez**. Para tener **éxito a largo plazo** es preciso tener **sentido ético**.