

UNIDAD 1: EL EMPRENDEDOR

**Módulo Profesional:
Empresa e iniciativa emprendedora**

Índice

RESUMEN INTRODUCTORIO.....	3
INTRODUCCIÓN.....	3
CASO INTRODUCTORIO	3
1. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.....	4
1.1 Innovación y desarrollo	4
1.2 Tipos de innovación.....	6
1.2.1 Innovación de producto	6
1.2.2 Innovación de proceso.....	7
1.2.3 Innovación tecnológica	8
2. EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.....	9
2.1 Ventajas del trabajo por cuenta propia	10
2.2 Desventajas de emprender	12
3. EL EMPRENDIMIENTO.....	13
3.1 El espíritu emprendedor	14
3.2 Factores claves de los emprendedores.....	16
3.3 Cualidades del emprendedor.....	17
3.4 El potencial del emprendedor	20
3.5 Los emprendedores como empleados.	21
4. EL EMPRESARIO	22
4.1 Los emprendedores como empresarios	23
4.2 Teorías del empresario.....	24
5. EL NETWORKING.....	27
RESUMEN FINAL	29

RESUMEN INTRODUCTORIO

En esta unidad vamos a conocer qué significa ser emprendedor en el mercado económico actual, los tipos de innovación y emprendimiento que se pueden llevar a cabo, así como en qué consiste el trabajo por cuenta propia con sus ventajas e inconvenientes.

Además estudiaremos las principales teorías del empresario y los requisitos y actitudes necesarias para ser un emprendedor y tener éxito en nuestro plan de empresa o negocio.

Finalmente veremos en qué consiste el networking, término muy extendido entre los nuevos empresarios y emprendedores.

INTRODUCCIÓN

Uno de los principales motores de dinamización y desarrollo económico en la actualidad es el emprendimiento. Los emprendedores tienen la capacidad de identificar las necesidades del mercado y conocer los recursos para satisfacerlas a través de una idea o innovación que hace realidad la oportunidad de negocio.

El emprendimiento contribuye al desarrollo económico y social. Con él se generan una serie de actividades propias de la economía y los mercados como son el avance, la innovación, la competencia o la transformación y evolución de productos y servicios.

CASO INTRODUCTORIO

Acabas de finalizar tus estudios de formación profesional y quieres incorporarte al mercado laboral, para ello, has pensado enviar tu CV a varias empresas del sector para adquirir experiencia y trabajar en lo que te gusta. También, has pensado en aquella propuesta que te hizo un compañero de clase y no descartas la posibilidad de crear tu propio negocio junto este compañero.

Al finalizar esta unidad conocerás las posibilidades de Luis para trabajar por cuenta propia, las características y cualidades que debe tener para emprender su propio negocio y cómo puede trabajar de forma autónoma.

1. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.

Ha pasado un mes desde que enviaste tu currículum a las empresas del sector que conocías y aún no has realizado ninguna entrevista. Decides hablar con tu compañero sobre la oferta que te hizo de crear juntos un negocio y pensáis que para que el negocio funcione debe ser una idea original e innovadora.

1.1 Innovación y desarrollo

Vivimos en una sociedad en constante cambio que nos exige evolucionar y abandonar las prácticas y modelos habituales de fórmulas empresariales. Esto, por tanto, hace de la innovación un factor clave para el desarrollo económico.

Thurow (2000) afirma que la riqueza de una nación se sustenta en la organización social junto a la cultura emprendedora o innovadora. Este autor defiende que los empresarios que son innovadores son imprescindibles para el desarrollo económico y que para que esto se dé, es necesario que la organización social sea reorganizada de manera que puedan surgir empresarios innovadores.

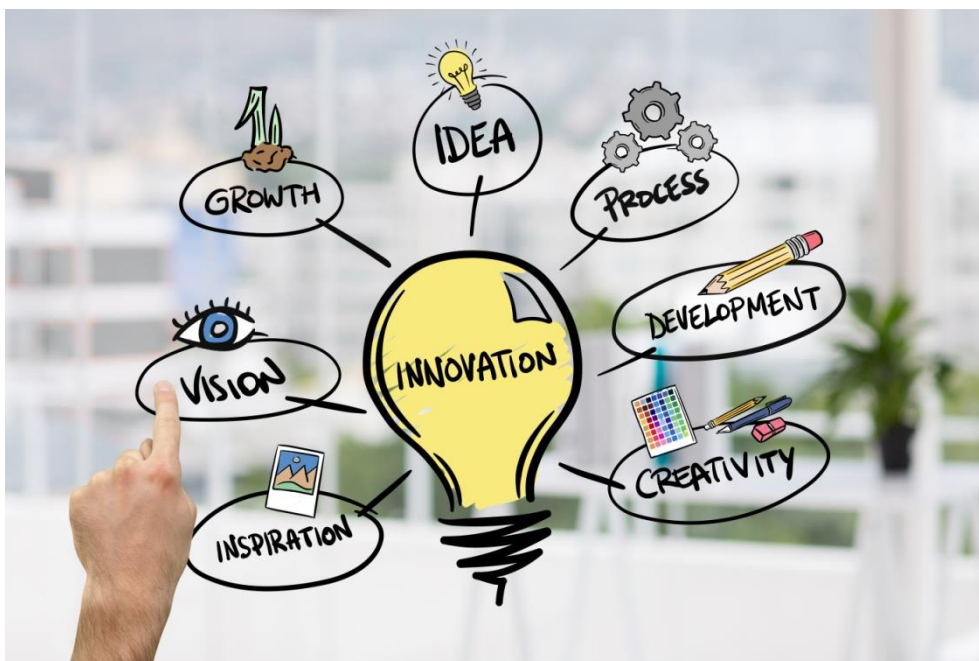


Imagen: Innovación

Fuente: https://www.freepik.com/free-photo/bulb-with-scheme_931961.htm#term=innovation&page=1&position=13

Aquellas sociedades que no están organizadas de manera que los antiguos intereses puedan quedar atrás no podrán favorecer el surgimiento de empresarios innovadores. Para que haya este tipo de empresarios debe haber un cambio social, para ello, deben darse una serie de condiciones sociológicas que darán lugar a nuevos productos.

Estas condiciones que provocan el cambio social y por tanto la necesidad de innovación pueden resumirse en las siguientes:

1. La curiosidad de saber el por qué de las cosas que suceden, así como averiguar que hay más allá de lo que ya conocemos.
2. El deseo de explorar, es decir, ir dónde nadie ha ido antes, hacer lo que hasta ahora nadie ha hecho.
3. La voluntad de aprender, ser capaces de obtener conocimiento nuevo de los demás y la experiencia.
4. El deseo de construir y utilizar los nuevos conocimientos para crear algo diferente.

Estas son características del ser humano y que sólo pueden darse cuando el entorno de la persona innovadora es adecuado. Las sociedades que permiten que la mentalidad inquieta de los individuos prospere serán sociedades ricas, pues están dispuestas a correr riesgos, explorar y aventurarse en lo desconocido.

Para que todo esto sea una realidad y para alcanzar el desarrollo económico de una sociedad, esta deberá favorecer el cambio social basando su estrategia en los siguientes niveles:

- Educación: la sociedad debe asegurar que cada persona tenga la mejor preparación y educación posible. La teoría del capital humano es un proceso social e imprescindible para que se produzca el desarrollo.
- Infraestructura: aquellas personas y trabajadores cualificados podrán tener acceso a una serie de infraestructuras de categoría mundial, esencialmente en telecomunicaciones y transporte.
- Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i): para participar y estar presentes en las industrias del futuro basadas en el conocimiento científico y las capacidades intelectuales del hombre,

las sociedades deberán ser líderes en investigación y desarrollo, para lo cual deberán contar con empresarios innovadores que conviertan algunas de las grandes ideas en productos reales.

Vivimos en la era del conocimiento, en una sociedad cambiante que permite que se hagan cosas nuevas de nuevas formas. Este conocimiento genera multitud de avances, un claro ejemplo de ello son los avances tecnológicos constantes que se viven en la actualidad.



PARA SABER MÁS

La **teoría del capital humano** forma parte de un importante enfoque económico de la educación, una de cuyas presunciones subyacentes, consiste en considerar al alumno como un actor racional en busca de una inversión que rentabilice sus posibilidades sociales y económicas futuras.

1.2 Tipos de innovación

La tarea de innovar no consiste únicamente en crear productos nuevos, sino que también podemos modificar algunos productos ya existentes en el mercado produciendo una mejora sobre el propio producto, su proceso de producción o aplicando nuevas técnicas y conocimientos a la actividad empresarial.

Atendiendo a esto, se pueden diferenciar tres tipos de innovación: innovación de producto, innovación de proceso e innovación tecnológica.

1.2.1 Innovación de producto

Como su nombre indica, en este tipo de innovación vamos a tener en cuenta el producto. Este modelo de innovación puede agruparse a su vez en tres formas de innovar diferentes:

- **Innovación total:** supone crear un nuevo producto inexistente en el mercado anteriormente. Un ejemplo puede ser una aspiradora, que fue única cuando se inventó.

- Innovaciones que aportan algo nuevo al producto: suponen realizar una mejora a un producto o servicio que ya es conocido en el mercado. Siguiendo con el ejemplo anterior, una innovación fueron las aspiradoras que aspiran solas, ya conocíamos la aspiradora pero el hecho de no tener cables y dejarla aspirar sola supone que sea un nuevo producto.
- Innovaciones que no aportan nada nuevo: esta innovación supone un cambio para la empresa, que fabrica un producto ya existente en el mercado pero que antes no fabricaba. Por ejemplo, y continuando con los anteriores, una empresa que fabrica aspiradoras decide fabricar planchas, producto que podemos encontrar ya fabricado por otras empresas.

1.2.2 Innovación de proceso

Este tipo de innovación supone un cambio en las formas, ya sea en la manera de hacer las cosas como en la de ofertar un servicio de la empresa. Esta innovación puede producirse a cualquier nivel, cambiando el modo de hacer en la producción, en la gestión del producto o servicio, o bien en su comercialización. Un ejemplo de este tipo de innovación podrían ser los establecimientos de comida rápida, en los que la forma de comercializar y la producción es diferente a la de los restaurantes tradicionales.



Imagen: Proceso de producción

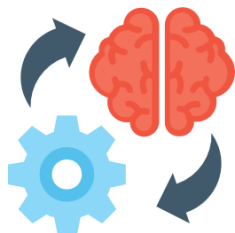
Fuente: https://www.freepik.com/free-vector/isometric-automatic-assembly-factory-robotic-line-concept_2238479.htm#term=product&page=1&position=16

1.2.3 Innovación tecnológica

Esta innovación implica aplicar el conocimiento científico resultante de los procesos de experimentación e investigación que se realizan en la empresa, pudiendo aplicarse a través de nuevas formas y sistemas de comercialización, gestión de los productos y elaboración de los mismos.

Dicho de otro modo, la puesta en marcha de las ideas y conocimientos científicos pueden dar lugar a nuevos productos, si se realiza una incorporación de maquinaria nueva se producirá una mejora del sistema de producción que podrá ser más efectivo o económico. Igualmente la introducción de nuevas tecnologías permite menores costes y mayor efectividad.

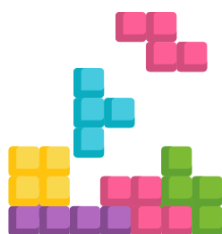
La innovación tecnológica, como ya hemos comentado, puede permitir un menor coste y mayor efectividad. Sin embargo tiene un inconveniente, supone unos costes en ocasiones elevados ya que requiere adquirir licencias, patentes, paquetes de software, equipos y técnicos relacionados con la implantación de dichas innovaciones.



RECUERDA

La innovación se puede conseguir:

- Creando cosas nuevas que no existían.
- Mejorando algo que ya era conocido o dando nuevos usos a cosas viejas.
- Implantando nuevas formas de hacer las cosas



EJEMPLO PRÁCTICO

Laura es la dueña de una empresa dedicada a la repostería para ocasiones especiales y fabricación de tartas temáticas por encargo y desea ofrecer un nuevo servicio que sea novedoso y diferente. ¿Qué puede hacer para innovar en su comercio?

Laura decide ofrecer talleres y cursos de cocina creativa para niños y adultos para que ellos mismos sean quienes hagan sus propias elaboraciones. Además, ha contactado con varios proveedores para ofrecer materiales y utensilios a las personas que deciden realizar este tipo de repostería en casa.

2. EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

La idea de comenzar un negocio cada vez te parece más acertada, se te ocurren ideas y comienzas a pensar en que ser tu propio jefe puede ser una ventaja ya que puedes gestionar los tiempos y espacios en función de las necesidades, pero el riesgo económico que implica esta decisión te causa indecisión.

Como vimos anteriormente las relaciones de trabajo tradicionales están sufriendo una gran transformación. El elevado desempleo en algunos sectores y el descenso del empleo público, así como el aumento de la subcontratación como recurso de las grandes empresas, nos lleva a que la promoción de nuevas iniciativas empresariales, y en ellas el autoempleo, se consideren un factor clave para el crecimiento económico.

El autoempleo constituye una vía de incorporación al mercado laboral y contribuye a la mejora y crecimiento de la economía.



ARTÍCULO DE INTERÉS

En el siguiente enlace se recoge un artículo sobre el emprendimiento en Europa:

<https://rincondelemprendedor.es/emprendimiento-en-la-union-europea/>

Antes de emprender un nuevo negocio es importante conocer todas las variables que implica esta nueva andadura. En los siguientes puntos podrás ver cuáles son las ventajas e inconvenientes a tener en cuenta del trabajo por cuenta propia.

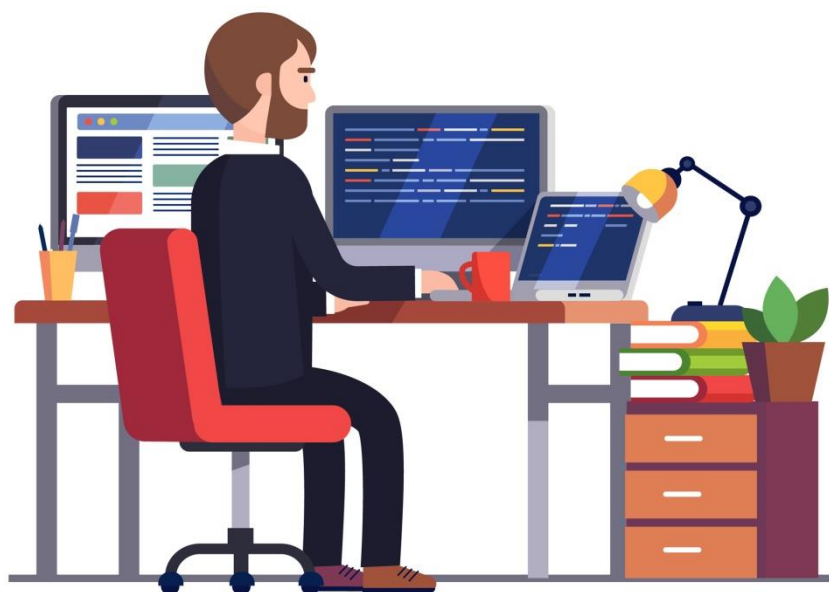


Imagen: Trabajador por cuenta propia

Fuente: https://www.freepik.com/free-vector/professional-programmer-engineer-writing-code_1311615.htm#term=trabajo&page=1&position=1

2.1 Ventajas del trabajo por cuenta propia

Las ventajas del trabajo por cuenta propia pueden agruparse en:

- **Autonomía, ser tu propio jefe.**

Tener autonomía nos permite marcar el ritmo e imponer nuestras propias normas. Ser nuestro propio jefe nos permite decidir el mejor momento para realizar cada tarea y el nivel de exigencia que se va a establecer, es decir, nos permite poner en marcha nuestras ideas y métodos de trabajo, adaptando las actividades a nuestras necesidades, y en función de ello conciliando la vida laboral y familiar.

- **Establecer tus tiempos.**

Como ya hemos visto en el punto anterior, la autonomía nos permite tomar decisiones acerca del momento más idóneo para realizar cada una de las tareas que queremos llevar a cabo. Cuando se toman decisiones propias la organización es fundamental, de este modo podrás crear unos horarios que se adapten a cada momento, sin necesidad de tener una jornada fija ni de 8 horas.

- **Satisfacción personal**

Para muchas personas resulta gratificante ver cómo un proyecto propio evoluciona, ver cómo se desarrolla su trabajo desde sus inicios, bajo la percepción propia de cómo debe realizarse.

Esta satisfacción se relaciona directamente con los valores del individuo, a través de la superación de los retos que se van dando, y la aplicación de los conocimientos y habilidades propias obteniendo el fruto de nuestro propio esfuerzo.

- **Mayores ingresos**

Si planteamos bien nuestro proyecto y tiene éxito, podremos tener mayores ingresos que trabajando por cuenta ajena.

En las primeras etapas de la creación de nuestra empresa por lo general los gastos serán mayores que los ingresos, por lo que es importante establecer un plan económico y calcular cuánto dinero podemos perder antes de comenzar a obtener beneficios.

- **Luchar por algo propio**

Emprender conlleva la puesta en marcha de un proyecto, lo cual supone librar una batalla diaria por superar los diferentes retos y obstáculos que nos encontraremos para alcanzar nuestra meta. Esta lucha es más llevadera cuando el objetivo lo hemos marcado nosotros mismos.

- **Prestigio social**

Si ponemos en marcha una empresa que con su actividad es capaz de cubrir necesidades reales y contribuye a la mejora del entorno en el que se sitúa, puede resultar fuente de reconocimiento social, lo que puede, a su vez, abrirnos puertas para seguir creciendo tanto personal como profesionalmente.

- **Decidir con quién trabajar**

Esta situación no siempre se da, pero es el punto al que todo emprendedor quiere llegar. Una vez tengamos el reconocimiento y autoridad suficiente en nuestro campo profesional, podremos decidir con quién trabajar, pudiendo elegir socios y/o clientes con puntos de vista e ideas similares a las nuestras.

2.2 Desventajas de emprender

Las desventajas que supone emprender son:

- **Mayor dedicación**

Poner en marcha una empresa requiere de muchas horas de esfuerzo y dedicación al principio. Para emprender un nuevo negocio en muchos casos es necesario desarrollar muchas habilidades y aptitudes y ponerlas en práctica.

Estar al frente de un negocio no implica solo tener beneficios a final de mes, sino llevar el control y la supervisión de todas las actividades y decisiones que hayan de realizarse.

- **Riesgo económico**

Los emprendedores como empresarios son los responsables económicos del proyecto que están llevando a cabo, en la mayoría de los casos, sobre todo cuando se trata de autónomos y pequeñas empresas, el capital proviene de fondos propios u otras vías, pero de cuya deuda son responsables.

- **Incertidumbre**

En relación con el punto anterior, la incertidumbre respecto al crecimiento y consolidación de la empresa es constante. Ya sea como autónomos o empresarios, el emprendedor es el responsable de cada decisión, cada éxito y fracaso.

Además de esto, existe la posibilidad de que se produzca un giro inesperado en nuestra actividad o el mercado, por tanto, es importante contar con un plan B.

- **Ingresos variables**

En el apartado anterior del tema ya indicamos que trabajar por cuenta propia puede resultar ventajoso por producir mayores ingresos, pero estos ingresos son variables. Las personas que están acostumbradas a tener un ingreso fijo pueden tener dificultades para adaptarse a este estilo de vida.

- **Ausencia de clientes**

En ocasiones no será fácil encontrar clientes o un público que necesite tus servicios o productos.

- **Saber de todo un poco**

Los emprendedores necesitarán saber de todo un poco, esto puede considerarse una ventaja puesto que es bueno saber de todo, pero también un inconveniente, pues aquellas personas que no tengan unos conocimientos básicos en contabilidad, mercados o normativa empresarial tendrán mayor dificultad y deberán hacer un mayor esfuerzo y/o inversión para llevar a cabo su idea de negocio.



ARTÍCULO DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás el plan de acción sobre emprendimiento para el fomento del emprendimiento y empleo juvenil:

http://www.empleo.gob.es/es/estrategia-empleo-joven/logos/planes/Plan_Actuacion_NetSiteService.pdf

3. EL EMPRENDIMIENTO

Continúas dudando sobre la idoneidad de crear tu propio negocio tras conocer las desventajas que puede tener su creación. Además, has comentado la idea con algunos amigos y afirman que cumples con las cualidades de un emprendedor para poner en marcha tu idea.

Has escuchado muchas veces la palabra emprendedor pero no sabes muy bien qué es el emprendimiento por lo que decides buscar más información al respecto.

Según la RAE el emprendimiento es acometer y comenzar un negocio, especialmente si encierra dificultad o peligro. A esta definición podríamos añadir además de la idea de creación de algo nuevo, el concepto de innovación; por tanto, la tarea de emprender no solo supone el comienzo de un proyecto o negocio, sino también el hacer algo que no se haya hecho anteriormente.

Por ello podemos definir el emprendimiento como la acción de llevar a cabo una idea de negocio nueva, ofertando un producto o servicio nuevo.

Hablamos de emprendimiento cuando una persona pone en práctica los sueños e ideas que tiene para convertirlo en su modo de vida y su sustento. Emprender le supone ser dueño de su propia organización, del horario de su jornada laboral y le permite poder planificarse libremente y realizar un trabajo que le gusta. Además del crecimiento personal que puede suponer ayudar al crecimiento y la creación de empleo para otras personas.

Podemos diferenciar varios tipos de emprendimiento, por un lado un emprendedor puede montar su propia empresa ya sea solo o con otras personas. También puede ser un trabajador autónomo y ofrecer sus servicios, este modelo de emprendimiento también se conoce como freelance.

En el primero de los casos la persona deberá contar con capital suficiente para poder crear su empresa, además de suponer un mayor riesgo. Trabajar de forma autónoma o freelance no supone al emprendedor un gran desembolso mas allá de los impuestos establecidos, ni asume riesgos, pues como ya hemos dicho se trata de ofrecer sus servicios.



PARA SABER MÁS

Las empresas de nueva creación que presentan grandes posibilidades de crecimiento se conocen como startup.

3.1 El espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor engloba una serie de cualidades, las cuales podemos enfocar desde distintos puntos de vista:

- A. Como cualidades personales: capacidad para desarrollar la iniciativa personal, la confianza en uno mismo, la creatividad, dinamismo, asunción de riesgos.
- B. Como habilidades sociales: desarrollar actitudes de cooperación y trabajo en equipo, asumir nuevos roles, relacionarse con el entorno.
- C. Como habilidades de dirección: capacidad para planificar, dirigir equipos, tomar decisiones y aceptar responsabilidades.

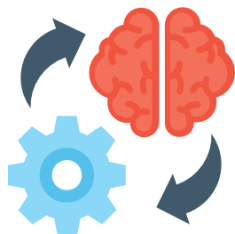
Todas las personas que tienen espíritu emprendedor tienen capacidad para innovar, para probar nuevas experiencias o simplemente hacer las cosas de un modo diferente al establecido.

Algunas de las motivaciones que llevan a los emprendedores a crear una nueva empresa son:

1. Solucionar una situación personal (dificultades profesionales, afectivas, etc.)
2. Crear su propio puesto de trabajo (autoempleo)
3. Aumentar el nivel de renta.
4. Permanecer o establecerse en un lugar geográfico del gusto del emprendedor
5. Crear una empresa para ofrecer más o mejores oportunidades a los descendientes
6. Desarrollar una empresa en toda su extensión
7. Poner en práctica una idea empresarial como fórmula de realización personal
8. Crear una empresa para poder trabajar con el cónyuge, con los padres, los hijos, con compañeros de trabajo, etc.
9. Tradición familiar.
10. Independencia, reconocimiento social, mejora del estatus, etc....

Para trabajar con los proveedores, clientes, entorno social y todo aquello que rodea a la empresa y al empresario se necesitan una serie de habilidades que son:

- a) Capacidad de trabajar en equipo.
- b) Cooperación.
- c) Comunicación.



RECUERDA

Los motivos para emprender pueden ser de carácter:

- **externos:** situación laboral, libertad de horario, ganar más dinero, disconformidad con la empresa, dedicarse a algo que te gusta, contribuir al desarrollo económico...
- **internos:** ilusión por un proyecto, deseo de dar a conocer una idea, ganas de emprender...



ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás información sobre el Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME):

<http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/NuevoProgramaCompetitividaEmpresas.aspx>

3.2 Factores claves de los emprendedores

Según la definición de emprendimiento del apartado anterior y la definición que establece el Servicio Público de Empleo estatal (SEPE) podemos definir al emprendedor como una persona capaz de identificar necesidades y reunir aquellos recursos así como poner en marcha las acciones para satisfacerlas.

Para poder emprender la persona debe estar motivada y conocer las ventajas e inconvenientes de crear una empresa, así como tener claras las metas que le gustaría alcanzar con su empresa.

Muchos autores han intentado clasificar en función de sus motivaciones los diferentes tipos de emprendedores. Una de estas clasificaciones es la que nos ofrece Moriano y Palací (2003), que los organiza de la siguiente manera:

- **Emprendedor vocacional:** se trata de aquella persona que tiene el sueño de crear su propia empresa. Tienen una alta motivación que la induce a asumir riesgos y marcarse objetivos cada vez más complejos. Estas personas sienten el impulso y la ilusión de crear su propio producto.
- **Emprendedor situacional:** es aquella persona que crean su propia empresa empujada por las circunstancias ya sea por estar en situación de desempleo o por tener un puesto de trabajo precario. Estas personas ven en el autoempleo la opción de tener un puesto de trabajo que les permita ganarse la vida en mejores condiciones.

Independientemente de la clasificación anterior, hay factores que propiciarán que un proyecto de creación de empresa pueda funcionar, como

son la capacidad de planificación, la adaptabilidad a los cambios, la constancia y la visión comercial.

3.3 Cualidades del emprendedor

Antes de identificar las cualidades o rasgos característicos de las personas emprendedoras vamos a definir lo que es un emprendedor.

Emprendedor: persona con capacidad de convertir una idea en un proyecto real generando innovación en el entorno. No hace falta crear empresa puede ser un emprendedor empresario o emprendedor corporativo o intraemprendedor.



Imagen: Cualidades de una emprendedora.

Fuente: https://www.freepik.com/free-vector/flat-selection-of-businesswoman-character-with-variety-of-facial-expressions_1070824.htm

Todo emprendedor tiene una serie de características de las cuales se pueden numerar las siguientes:

- a. Iniciativa: se adelanta a los demás.
- b. Autodisciplina: tiene el hábito adquirido, así como el control de su fuerza de voluntad para evitar distracciones y alcanzar sus metas.
- c. Confianza en sí mismo: está seguro de sus habilidades y capacidades.

- d. Adaptabilidad: es flexible al cambio, adaptándose a diferentes circunstancias.
- e. Empatía: sabe ponerse en el lugar de los demás.
- f. Motivación de logro: ánimo para llevar a cabo las tareas necesarias que le llevarán a conseguir aquello que desea.
- g. Espíritu positivo: habilidad y capacidad para ver el lado bueno de las situaciones.
- h. Creatividad: habilidad de ver las cosas de manera ingeniosa y diferente y creando así nuevos recursos diferentes a los habituales.
- i. Sentido crítico: capacidad de discriminar y analizar la información recibida de modo objetivo.
- j. Asunción de riesgos: capacidad para tomar decisiones que puedan tener consecuencias negativas.
- k. Perseverancia: capacidad de ser constante hasta lograr el objetivo.
- l. Responsabilidad: capacidad de conocer y aceptar las consecuencias de las decisiones y los actos.
- m. Capacidad de decisión: capacidad de determinación y elección ante diferentes opciones.

Además de las cualidades del emprendedor, también existen una serie de características para que un emprendedor tenga éxito en su actividad como son:

- a. Planificación: establecer metas, tiempos y maneras de alcanzar los objetivos.
- b. Organización: establecer rutinas para realizar todas las tareas en el menor tiempo posible.
- c. Gestión del capital económico: saber diferencia entre el activo (dinero que se recibe) y el pasivo (gastos), es fundamental. El flujo de efectivo es necesario para poder adquirir maquinaria, equipos, promover el negocio, pagar servicios, nóminas, etc.
- d. Saber autopromocionarse: los clientes deben saber quién eres y qué vendes, es muy importante que la gente te conozca y conozca tu producto.
- e. Conocer a sus clientes: ofrecer atención personalizada a los clientes directamente, respondiendo personalmente a las llamadas genera una mayor confianza. No hay que olvidar que el negocio depende de los clientes, por ello es importante conocer a los consumidores.

- f. Proyectar una imagen positiva del negocio: una buena primera impresión es garantía de éxito. Ofrece una imagen de profesionalidad y creatividad a las personas con las que deseas hacer negocio y los clientes atendiendo a todos los detalles para dar la imagen que deseas.
- g. Tener un buen equipo de trabajo: construir un negocio solo es muy complicado, esta tarea depende de encontrar a personas y profesionales comprometidos con la tarea. El equipo de trabajo puede incluir asociaciones, empleados, familiares, amigos y sobre todo, los clientes.
- h. Ser accesible: estamos en una época en la que lo queremos todo en el momento, por ello hay que facilitar a las personas hacer negocios contigo, para ello hay que dar a los clientes lo que quieren cuando quieren.
- i. Dominar el arte de la negociación: es importante saber negociar, adquirir la habilidad de la negociación permite ganar y conseguir tratos y acuerdos, así como establecer la base de relaciones de negocio duraderas.
- j. Hacer lo que le gusta: realizar tareas que impliquen obtener satisfacción personal, además de económica se reflejará en el negocio.
- k. Aprovechar las nuevas tecnologías: es importante aprender a sacar provecho a las nuevas tecnologías como herramienta para dar a conocer el negocio, esto requiere una actualización constante.
- l. Involucrarse en la comunidad: puede hacerse de muchas formas, realizando donaciones, organizando eventos benéficos y para la comunidad, voluntariados... esto ayudará a dar buena imagen y hacer negocio.
- m. Invertir en sí mismo: las personas emprendedoras se forman continuamente, asisten a congresos, seminarios, cursos. También leen libros, revistas, periódicos, webs y publicaciones específicas de su industria para conocer y saber más y mejorar así su negocio.
- n. Tomarse tiempo libre: para rendir bien es recomendable tomar descansos, tener días libres o vacaciones.



COMPRUEBA LO QUE SABES

¿Por qué es importante el espíritu emprendedor? ¿Crees que el emprendimiento contribuye a la creación de empleo y el crecimiento económico? Coméntalo en el foro de la unidad.



ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás los programas y proyectos para emprendedores de ámbito nacional e internacional:

<http://www.mecd.gob.es/cultura/areas/promociondelarte/mc/oficina-virtual-artista/profesionalizacion/emprendedores.html>

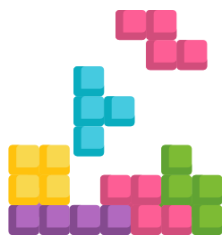
3.4 El potencial del emprendedor

Ser emprendedor requiere muchas habilidades, pero también hay un dicho "el emprendedor nace, no se hace". En realidad un emprendedor es la suma de ambos.

Los emprendedores son una fuente potencial de creación de empleo. Además de esta contribución a la reducción del desempleo, los emprendedores también contribuyen a fomentar una cohesión económica y social en su entorno, estimulando la actividad económica.

El espíritu emprendedor es muy importante para la competitividad del mercado, ya que las nuevas iniciativas obligan al resto de empresas a reaccionar mejorando sus productos o servicios.

Antes de realizar un proyecto empresarial es necesario realizar un análisis de nuestras aptitudes y actitudes para poder saber si realmente tenemos el perfil emprendedor.



EJEMPLO PRÁCTICO

Laura no se siente valorada en su trabajo, no le gusta su nuevo horario y tiene constantes malentendidos con su jefe, por lo ha decidido abandonar su trabajo y montar su propio negocio.

Antes de realizar un proyecto empresarial Laura debería realizar un análisis de sus aptitudes y actitudes para poder saber si realmente tiene un perfil de emprendedora y está dispuesta a asumir los riesgos que supone comenzar su propio negocio.



ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás un enlace a un test de evaluación de competencias para el emprendimiento:

<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/AutodiagnosticoActitudesEmprendedoras.aspx>

3.5 Los emprendedores como empleados.

Como ya vimos en el desarrollo del tema, un emprendedor no es solo la persona que decide comenzar un negocio o montar una empresa. Los emprendedores también pueden darse dentro de las empresas, es lo que conocemos como intraemprendedores.

Los intraemprendedores son aquellas personas que llevan a cabo nuevos proyectos o líneas de negocio dentro de las empresas, suelen ser personas creativas y con mucha pasión y perseverancia en su trabajo.



ARTÍCULO DE INTERÉS

En el siguiente enlace se recoge un artículo que habla sobre el emprendedor y la empresa:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2975142>



COMPRUEBA LO QUE SABES

¿Es importante el papel del emprendedor dentro de una empresa? Coméntalo en el foro de la unidad.

4. EL EMPRESARIO

Ya has investigado sobre lo que es el emprendimiento y el constituir una empresa junto a tu compañero de clase te sigue pareciendo una buena idea para comenzar a trabajar ya que las ofertas de empleo y las condiciones de los puestos que has encontrado hasta el momento no te convencen.

Un empresario puede ser una persona física o jurídica, por lo que puede desempeñar su tarea de forma individual o colectiva. Por definición, un empresario, entendido como persona física, es alguien capaz de identificar una necesidad, reunir los recursos que son necesarios y actuar para satisfacer la necesidad que se ha identificado.

El empresario actúa como personificación de la empresa, puesto que ostenta su representación legal y en muchos casos la titularidad y propiedad de la propia empresa. A nivel interno es la persona encargada de la organización administrativa de la empresa, de gestionar el capital y el trabajo para llegar a las metas de producción fijadas, y establecer la administración de recursos y personal. A nivel exterior, el empresario es quien establece relaciones y vínculos con otras empresas y organizaciones, además de ser portavoz de la empresa frente a la sociedad.

Podemos distinguir varios tipos de empresarios en función de las operaciones que realizan y su relación con la empresa:

Por un lado tenemos el empresario unipersonal, también conocido como autónomo, que es el trabajador sin empleados a su cargo o con muy pocos, y concentra todo el poder de la empresa, que suele ser pequeña.

Podemos hablar de socio clave cuando el empresario asume la responsabilidad de tomar las decisiones de la empresa y el resto de socios son los que aportan el capital.

El empresario miembro de un grupo, que se encarga de proporcionar apoyo financiero y administrativo. Esto se da en empresas con un gran número de accionistas.



ARTÍCULO DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás una clasificación más detallada de los tipos de empresarios:

http://www2.uned.es/ca-bergara/ppropias/derecho/m_esnaola/Mercantil_Turis/T6-El%20empresario.pdf

4.1 Los emprendedores como empresarios

Como ya hemos visto en esta unidad, entre los tipos de emprendedores se encuentran aquellos que pueden crear su propia empresa y convertirse por tanto en empresarios. Estas personas deben cumplir una serie de requisitos para que su plan de negocio funcione y convertirse en empresarios de éxito. De entre todos los requisitos que debe cumplir una persona para ser empresaria destacamos los siguientes:

- **Riesgo:** el empresario debe ser una persona que acepte el riesgo, pero no solo el individuo debe aceptar la inseguridad que deriva de la creación de un nuevo proyecto de empresa, el contexto familiar y el círculo de amigos pueden influir en sus decisiones.
- **Capital y tecnología:** un emprendedor que quiera montar su empresa deberá contar con capital suficiente para la puesta en marcha de su negocio, así como tener acceso a la tecnología necesaria para llevar a cabo su proyecto.
- **Habilidades personales y profesionales:** es muy importante que la persona conozca el negocio, que tenga algunos conocimientos de administración y gestión de recursos, así como habilidades sociales y personales para afrontar la tarea de emprender creando una empresa.



4.2 Teorías del empresario

Durante muchos años multitud de autores han intentado explicar el funcionamiento de las empresas y los empresarios. Esto ha dado lugar a una gran cantidad de teorías que han establecido una serie de reglas, leyes y principios para explicar la actividad empresarial.

Han sido muchas las teorías del empresario que se han dado a lo largo de la historia, los economistas clásicos como Adam Smith, Stuart Mill o David Ricardo entendían al empresario como el propietario y director del negocio. Alfred Marchall por su parte definía al empresario como factor productivo.

A continuación vamos a estudiar las principales teorías y corrientes del empresario:

- **Teoría del empresario riesgo de Knight**

Frank H. Knight diferencia entre riesgo e incertidumbre, entiende riesgo como las probabilidades conocidas e incertidumbre como las posibilidades desconocidas. Destaca el papel del empresario como persona que asume el

riesgo económico, y entiende que el papel principal de un empresario es asegurar las rentas de los factores productivos asumiendo el riesgo de la actividad económica de la empresa.

El empresario debe hacer una previsión de la demanda que es incierta en cuanto a cantidad que podrá vender como el tiempo en el que lo hará. El empresario asume el riesgo de que sus previsiones no se cumplan y obtenga pérdidas como consecuencia, por tanto, para Knight el beneficio supone la recompensa de asumir riesgo.

La principal aportación de este autor es la consideración de la incertidumbre como elemento esencial de la empresa.



ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás un documento en el que podrás descubrir la importancia del emprendedor en la economía de un país:

<https://www.emprendices.co/por-que-es-tan-importante-un-emprendedor/>

- **Teoría del empresario innovador de Schumpeter**

El empresario es quién promueve el desarrollo económico capitalista. Para J.A. Schumpeter, la función principal del empresario es innovar, por lo que el espíritu emprendedor deriva de los empresarios, que introducen innovaciones de todo tipo para ser más competitivos.

Para esta corriente de pensamiento el empresario es un elemento esencial en el desarrollo del sistema económico y el crecimiento de la economía capitalista.

Schumpeter destaca el papel del empresario como la persona encargada de detectar y poner en marcha nuevos negocios, y entiende el beneficio empresarial como la recompensa que obtiene el empresario por haber realizado una innovación aplicable al mercado. Para ello establece tres etapas de cambio tecnológico: invención, innovación e imitación.

En esta teoría el empresario no tiene por qué ser la persona que asuma el riesgo, en contraposición a lo que afirmaba Knight, el empresario y el propietario de la empresa pueden ser personas diferentes.

En definitiva, la principal aportación de esta corriente es considerar como verdaderos empresarios a aquellos que son innovadores.

- **Teoría de la tecnoestructura de Galbraith**

Para Galbraith las grandes corporaciones empresariales no pueden ser dirigidas por una sola persona, estas grandes empresas requieren de un conjunto de profesionales especializados que trabajen de forma coordinada, a este equipo es a los que este autor denomina tecnoestructura.

Esta teoría tiene su origen en la idea de que la propiedad de la empresa y el control de la misma no tienen que recaer sobre la misma persona, y es el equipo de técnicos y administradores los que ejercen la función empresarial.

Por el contrario, en las pequeñas empresas, es el empresario quien ejerce de directivo y lleva a cabo todas las funciones.



PARA SABER MÁS

Otras teorías que han estudiado la figura del empresario y las empresas son:

- Teoría de la oportunidad de Kizner
- Teorías socioculturales
- Teoría de la incubadora
- Teoría de la marginación social



ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace a la web del ministerio de empleo encontrarás los programas y proyectos de emprendimiento para jóvenes de nuestro país como es Garantía Juvenil:

<https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/encontrar-trabajo/Garantia-Juvenil/que-es-garantia-juvenil.html>

5. EL NETWORKING

Te has decidido finalmente a crear con tu compañero un negocio propio y os surgen muchas ideas y proyectos para comenzar a trabajar en ellos. Os han aconsejado que para que vuestra idea de negocio funcione lo ideal es comenzar a crear una red de contactos que ofrezca oportunidades tanto de promoción como de financiación, pensáis que es buena idea haceros visibles en redes sociales y profesionales y os ponéis manos a la obra.

El networking es una práctica cada vez más extendida en el mundo empresarial y del emprendedor. Este concepto es un término nuevo que cada vez más extendido en Internet relacionado con temas laborales y redes sociales.

A pesar de esta nueva denominación, el networking ha estado presente siempre en la actividad económica, pues se trata de crear una red de contactos para tejer una red de oportunidades y negocio.



Imagen: Equipo de trabajo.

Fuente: https://www.freepik.com/free-photo/graphic-designers-in-a-meeting_1006142.htm

Se considera una práctica común con la que la gente es ayudada por sus amigos o contactos para obtener un trabajo o posición. El candidato a una vacante que tenga un conocido dentro de la organización tiene más probabilidad de ser considerado "seriamente" para el trabajo.

Existen redes profesionales como XING que están introduciéndole una diferenciación a este concepto ya que lo vincula a las herramientas informáticas que se pueden utilizar para ampliar la dimensión de esta práctica.



ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás más información sobre el networking y su repercusión:

<https://blog.hubspot.es/sales/redes-sociales-profesionales>

RESUMEN FINAL

En esta unidad hemos visto que la innovación puede realizarse de forma total introduciendo un producto o idea nueva, aportando algo nuevo a un producto ya existente, o bien, innovando en el modo de producción de un producto.

También hemos podido descubrir las ventajas y desventajas del trabajo por cuenta propia, como son:

Ventajas: autonomía, ser tu propio jefe, establecer tus tiempos, satisfacción personal, luchar por algo propio, mayores ingresos, prestigio social, decidir con quién trabajar.

Desventajas: mayor dedicación, riesgo económico, incertidumbre, ingresos variables, ausencia de clientes, saber de todo un poco.

Hemos estudiados las formas de ser innovador así como las características que deben tener los emprendedores y empresarios, para llegar a tener éxito en su idea de negocio. Para lo que hemos visto la importancia del networking, es decir la creación de una red de contactos para construir una red de oportunidades y negocio.