

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

Factores claves en el emprendimiento

ÍNDICE

/ 1. Introducción y contextualización práctica	3
/ 2. Factores que influyen en un emprendedor	4
/ 3. Características de la persona emprendedora	4
/ 4. Caso Práctico 1: “Reinventarse”	5
/ 5. Formas de emprender	6
/ 6. Otras formas de emprender	7
/ 7. Importancia de los colaboradores directos	8
/ 8. Caso práctico 2: “Buscando apoyo”	9
/ 9. Perfil del emprendedor	9
9.1. La capacidad de iniciativa	10
/ 10. Resumen y resolución del caso práctico de la unidad	10
/ 11. Bibliografía	11

OBJETIVOS

Identificar los distintos factores que influyen en la iniciativa emprendedora de una persona.

Reconocer las características y actitudes más importantes que debe tener un emprendedor, y las capacidades de iniciativa en el trabajo del empresario y de los trabajadores.

Analizar las distintas formas que existen de emprender y de desarrollo de actividades emprendedoras.

Entender la importancia de colaborar con otros profesionales para el éxito del emprendimiento.

/ 1. Introducción y contextualización práctica

En este tema es importante plantearnos y conocer los distintos factores que influyen a un emprendedor y sus principales características, además de investigar sobre las distintas formas que hay de emprender. ¿Seguro que alguna vez os habéis planteado que actitudes debe de tener un emprendedor?, y ¿Si disponéis de capacidades para emprender o para liderar a equipos de trabajo?

Además, analizaremos y señalaremos el apoyo que pueden darnos las cooperativas, y así como unas de las claves principales de nuestro éxito, que se basará en colaborar con otros profesionales como nosotros.

Escucha el siguiente audio donde planteamos la contextualización práctica de este tema, encontrarás su resolución en el apartado Resumen y Resolución del caso práctico.



Fig.1. Un emprendedor.



Audio Intro. "El gran salto de Francisco Javier"

<https://bit.ly/3d7jluv>





/ 2. Factores que influyen en un emprendedor

Las personas no vivimos separadas de nuestro **entorno**. Éste **nos influye** de una manera u otra, y así es también para los posibles emprendedores. Estos **factores** son **la familia, el sistema educativo, la sociedad, el gobierno y el propio emprendedor**.

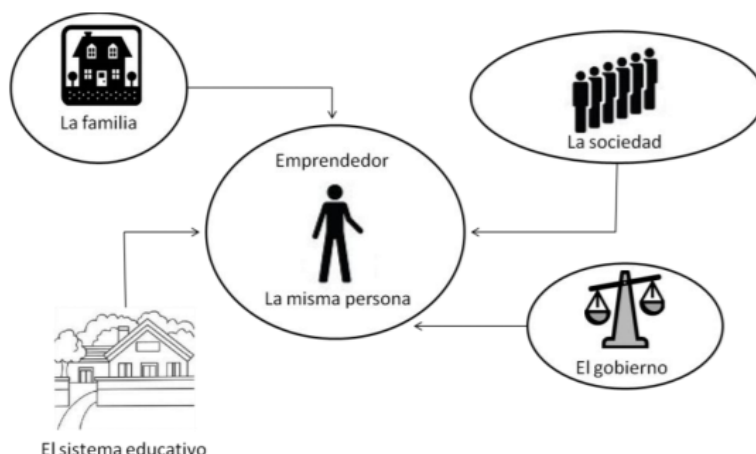


Fig.2. Factores que influyen en el emprendimiento.

- **La familia.** El apoyo e influencia de nuestros familiares es muy importante para que nos decidamos o no a emprender un proyecto. Es más probable que una persona decida emprender si tenemos algún **modelo a seguir** o si nuestras personas más cercanas son un **soporte** económico o emocional.
- **El sistema educativo.** Que en una región haya una variada **oferta formativa** puede ser clave para que una persona dé el paso a emprender. Ya sea gracias a **cursos** sobre actividades y sectores concretos, o **estudios** que fomenten la iniciativa emprendedora. Las **asignaturas**, como Empresa e Iniciativa Emprendedora, que se imparten en institutos son también imprescindibles para inculcar el espíritu emprendedor en una sociedad.
- **La sociedad.** La **cultura, las tradiciones y las costumbres** son un factor a tener en cuenta. No es igual vivir en un país en el que se valora el emprendimiento que hacerlo en uno en el que no.
- **El gobierno.** Los **impuestos** que tengan que pagar las empresas, los **trámites** necesarios para iniciar un proyecto o las **subvenciones** disponibles para financiarse son sólo algunas de los elementos relacionados con el emprendimiento que dependen de la administración de una región.

/ 3. Características de la persona emprendedora

Al iniciar un proyecto, **la persona que va a emprender** debe de tener en cuenta una serie de **características y factores clave** para que tenga éxito. No todo el mundo tiene la **actitud y las aptitudes necesarias para emprender**, por lo que es importante conocer algunas de las más importantes:

- **Pasión.** Emprender requiere una gran cantidad de **esfuerzo, tiempo y complicaciones**. Por eso, la persona que esté decidida a ello deberá poner todas sus ganas, pasión e ilusión en el proyecto.
- **Confianza en sí mismo.** El emprendedor/a siempre encontrará **obstáculos**, e incluso gente que le diga que no es buena idea o que no va a conseguirlo. Así que **confiar en nuestra propia idea y en nuestra capacidad** para tener éxito va a ser muy importante. **Importancia de asumir el riesgo y de gestionarlo para minimizarlo.**



- **Constancia.** Quien piense que emprender es tener una idea y triunfar instantáneamente, está equivocado. Aunque haya excepciones, normalmente vamos a tener que **insistir, tener paciencia, e ir ganándonos la confianza de los clientes** y de nuestro entorno poco a poco, sin rendirnos a la primera de cambio.
- **Planificación y búsqueda de logros resultado.** Para alcanzar el éxito es necesario **un plan y organización de objetivos finales**. Para ello, deberá **determinar los pasos o estrategias para conseguir los resultados** previstos.
- **Formación y capacidad de aprendizaje.** Es muy importante **tener formación** relacionada con el proyecto que queremos poner en marcha y no dejar de **actualizarnos** con las distintas novedades que surjan en nuestro sector.
- **No tener miedo al fracaso.** Emprender implica **arriesgar dinero y tomar algunas decisiones** que pueden influir en nuestra vida personal y profesional, por lo que el emprendedor/a debe tener en cuenta esto, y asumir que cabe la posibilidad de que su idea fracase pero que aun, en estos casos, merece la pena intentarlo.
- **Liderazgo y trabajo en equipo.** El emprendedor/a **debe ser capaz de trabajar con otros profesionales**, transmitirles su ilusión por el proyecto y saber gestionarlos para que todo el mundo vaya en la misma dirección.
- **Creatividad e innovación.** Muchas veces tener una mentalidad que nos permite ver las cosas de forma distinta a los demás, puede darle **ese valor añadido a nuestro proyecto**, que nos hace **diferenciarnos de los competidores**, a través de la **innovación y de la capacidad de reinventar nuestro negocio**.



Vídeo 1. "Autodiagnóstico de actitudes y otros recursos"

<https://bit.ly/3tfif7c>



Recuerda...

La innovación es un factor clave dentro del emprendimiento e influye en el desarrollo y bienestar de la sociedad.



Sabías que...

Cuando aumenta la competencia o la situación económica empeora, la capacidad de reinventarse de un negocio es clave para mantenerse a flote o crecer.

/ 4. Caso Práctico 1: "Reinventarse"

Planteamiento: A Juan José lo han despedido de su empresa después de 10 años y quiere emprender un proyecto para sacarle rendimiento a todo lo aprendido y poder tener independencia profesional. Aún en esta circunstancia, está inseguro sobre si tiene todo lo necesario para poner en marcha una empresa porque desconoce si sus estudios realizados son los necesarios, si dispondrá de capacidad financiera y principalmente teme fracasar.

Nudo: ¿Qué características debe tener? ¿Es imprescindible tener formación relacionada con el mundo de la empresa?



Desenlace: Hay varias características que debe tener un emprendedor, en primer lugar, es importante que Juan José empiece a tener confianza en sí mismo, pensando que lleva muchos años en el sector y por lo tanto conoce el ámbito. Si tiene pasión, constancia y asume el riesgo que posee comenzar un negocio, no debería dudar en sacar su idea hacia delante.

En cuanto a la ausencia de formación, puede cubrir esa necesidad haciendo algún curso relacionado con el emprendimiento o con algún aspecto vinculado con el sector. O, por otro lado, puede rodearse de personas que se complementen con él y aporten lo que a Juan José le falta. El cooperar y asociarse a otros expertos emprendedores y apostar por buenos talentos de personal son puntos clave para que funcione el negocio y permita conseguir los objetivos planteados.

La capacidad de reinventarse de Juan José le permitirá enfocar la situación difícil de su despido, y convertirla en una oportunidad de negocio. Su experiencia permitirá analizar e investigar ideas principales para hacer que este tenga éxito como aprovechar oportunidades en la debilidad de la competencia, ampliar mercado objetivo, lanzar nuevos productos o servicios, apoyarse y adoptar la tecnología y la digitalización, así como las nuevas tendencias, que permitirá dar un valor adicional y diferenciador.

El riesgo y la capacidad financiera son elementos que Juan José deberá tener en cuenta y con una buena investigación comercial, gestión tesorería y control económico-financiero, así como cierre de un adecuado plan de negocios, conseguirá reducir los riesgos y poder establecer soluciones a las diferentes situaciones que deberá afrontar en su vida empresarial.

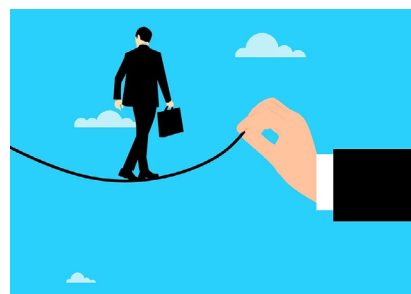


Fig.3. El riesgo es siempre algo a tener en cuenta al emprender.

/ 5. Formas de emprender

- Ya que sabemos qué significa emprender y las características que debe tener alguien dispuesto a crear un proyecto propio, vamos a profundizar en los distintos tipos de emprendimientos que existen:

A. Según su tamaño.

- » **Emprendimientos Pequeños:** Normalmente son emprendimientos llevados a cabo por **familias** o por personas cuyo principal objetivo es **cubrir gastos y ganar lo suficiente para mantenerse y tener unos pequeños ahorros**. No suelen crecer, ya que no es una de sus metas y normalmente son **pequeños negocios de barrio**, como por ejemplo una cafetería, una panadería, etc. Requieren poca inversión, pocos gastos, pero también generan pocos ingresos.
- » **Emprendimientos escalables:** Son proyectos creados principalmente para **crecer y expandirse** hacia fuera de su zona de creación. Su principal objetivo a largo plazo además de crecer es generar **grandes beneficios**, aunque implica **altos gastos**.

B. Según la innovación.

- » **Emprendimientos espejo o de imitación:** Son aquellos que toman una **idea que ya existe y la explotan** aprovechando la **oportunidad**. Por ejemplo, es el caso de las franquicias.
- » **Emprendimiento por necesidad:** La persona o personas que inician el proyecto no lo hacen porque identifican una necesidad en la población, sino porque buscan una fuente de ingresos y **no** tienen otra opción.
- » **Emprendimientos innovadores:** Son aquellos que implementan **algo nuevo** en el mercado. Ya sea algo creado de cero, o alguna modificación de algo ya existente. Suelen ser proyectos que requieren un **proceso de investigación** más o menos prolongado en el tiempo.



C. Según el capital.

- » **Emprendimiento privado:** Son los proyectos iniciados mediante **capital privado**, ya sea por parte de los mismos emprendedores o por posibles inversores.
- » **Emprendimiento público:** Es la iniciativa emprendedora tomada por la **administración de una región**, normalmente para beneficiar y mejorar la vida de sus habitantes.



Fig.4. Una panadería suele ser un pequeño emprendimiento.

/ 6. Otras formas de emprender

Otra forma de emprender es a través de la puesta en marcha de una asociación o de una cooperativa.

Una asociación es una entidad compuesta **por tres personas o más que acuerdan poner en común, medios y conocimientos para conseguir un objetivo.**

La principal diferencia de una asociación con una empresa es que la asociación **no tiene ánimo de lucro**, es decir, no tiene como fin conseguir beneficios económicos. En el caso de tener algún tipo de beneficio éste se tiene que reinvertir en la entidad, nunca deberá repartirse entre los socios.

Hay distintos tipos de asociaciones, según la finalidad que persigan. Pueden ser **deportivas, culturales, benéficas, de vecinos, de padres de alumnos, etc.** Todas ellas financian su actividad principalmente a través de las cuotas de los socios, aunque también suelen recibir subvenciones y ayudas.

Por otro lado, **las cooperativas de emprendedores** son **entidades que tienen como socios a personas que a su vez tienen su propio proyecto.** La cooperativa ayuda a poner en marcha la actividad del emprendedor a la vez que factura en su nombre y ayuda a la búsqueda de clientes¹.

Además, ofrece asesoramiento legal, principalmente enfocado a la gestión de trámites. Muchas de ellas se especializan en sectores de actividad y espacios geográficos concretos, para de esa forma ofrecer mejor servicio a sus integrantes.

El objetivo principal de estas formas de emprender es **fomentar la participación, expandir la cultura del asociacionismo y cooperativismo, la solidaridad y los mecanismos de auto-ayuda**, indispensables como una forma más de lograr el bienestar social.

Además, en algunos casos, pueden disponer de beneficios o ventajas fiscales y programas gubernamentales que les aporten financiación.

¹ Fajardo, G; Alzola, I.(2018).Las cooperativas de emprendedores y su contribución al emprendimiento en economía social, 33, 145-184



Grandes ejemplos de asociaciones y cooperativas son como el comercio justo, cooperativas que apuestan por el medioambiente con la agricultura ecológica y sostenible, y en general, existentes en la mayoría de los sectores.



Audio 1. "Emprendimiento social"
<https://bit.ly/3tgipeo>



Enlaces de interés...

En el siguiente enlace puedes encontrar una gran cantidad de herramientas útiles para tu curiosidad emprendedora: <https://www.camara.es/>

/ 7. Importancia de los colaboradores directos

Los emprendedores tienden a asociarse y a colaborar juntos. Esta es una de las claves de iniciar un proyecto emprendedor, intentar **rodearnos de profesionales** que puedan aportarnos y con los que podamos aprender.

Las **principales ventajas de colaborar y asociarse** con personas y organizaciones al emprender son:

- Estar en contacto con otros emprendedores **puede darnos ideas para nuestro negocio**, o incluso colaborar para poner algo en común.
- Los profesionales que conozcan tu idea te pueden ayudar a comprobar si tu proyecto es **viable**, y así poder mejorarlo.
- Esos mismos colaboradores pueden convertirse en **inversores** que te aporten capital para poner en marcha tu negocio o mejorarlo.
- Puedes **compartir gastos**, como por el alquiler de un local o de un *coworking*.

Para buscar colaboradores, es importante dejar de ver a esas personas como competidores y seguir los siguientes pasos:

1. Averiguar **qué necesidades tiene nuestro proyecto**, qué elementos nos faltan para conseguir que el negocio funcione lo mejor posible.
2. Establecer qué **personas u organizaciones** pueden ayudarnos a **cubrir esas necesidades**.
3. Definir cuál va a ser el **método de trabajo**, es decir, en qué va a consistir la colaboración.
4. Por último, **evaluamos la colaboración**, para revisar qué cosas han funcionado y cuáles se pueden cambiar.

En los últimos años, se está escuchando el **concepto de "Startup"** como **modelo de negocios innovadores**, que permite poder hacer realidad tu sueño de disponer de un negocio, sin necesidad de grandes inversiones.



¿Pero conoces qué son *startup*? Son empresas jóvenes o recién creadas que disponen de una gran oportunidad de crecimiento, ya que **entran al mercado con la intención de buscar capital y utilizan la tecnología digital y la innovación** para buscar formas de crecimiento y de financiación rápidas. Esta financiación puede ser a través del **Crowdfunding**, donde se publica en una plataforma tu idea de negocio para encontrar personas que apoyen tu iniciativa y aporten dinero para su puesta en marcha.



Fig.5. Red de trabajo.

/ 8. Caso práctico 2: “Buscando apoyo”

Planteamiento: Victoria es una mujer de 33 años ilusionada por montar una asesoría de *marketing* enfocada a pequeñas y medianas empresas, pero no conoce a nadie que pueda ayudarla y orientarla en el proceso. Además, el primer año prefiere no facturar ella, por si el negocio tarda en levantar el vuelo.

Nudo: ¿Qué tipo de entidad encaja con lo que necesita Victoria? ¿puede ayudarse de alguna cooperativa? ¿le resultaría útil un colaborador?

Desenlace: Victoria necesita una entidad que al principio facture por ella, para no tener que darse de alta como autónoma por si el negocio no va todo lo bien que debería. Esa entidad puede ser una cooperativa enfocada al ámbito de *marketing* y que opere en su región.

Además, le ayudarían con la búsqueda de clientes y le darían orientación sobre los pasos a seguir en la creación de su proyecto y le gestionarían los trámites, así como podría apoyarse de organismos territoriales y autonómicos correspondiente a su zona, como por ejemplo Cámara de Comercio, Ayuntamientos, ...que disponen de departamentos o de personal que asesora en las gestiones necesarias de constitución y de inicio de actividad empresarial.

Por último, puede intentar localizar algún profesional en su zona que le sirva como colaborador para potenciar su idea de negocio, y a su vez, compartir dudas, soluciones y gastos.



Fig.6. La cooperación es clave cuando se trata de emprender.

/ 9. Perfil del emprendedor

Todos los años, la asociación **RED GEM ESPAÑA**, se encarga de medir la actividad emprendedora en España, elaborando un informe que retrata la situación emprendedora en este país.



De él se pueden sacar una gran cantidad de conclusiones, pero nos vamos a centrar en concreto en el **perfil más común de persona emprendedora** que existe en España, según este estudio:

- En su gran mayoría, la edad media de los emprendedores que inician algún tipo de negocio se encuentra entre los **35 y 44 años**.
- El **48,4%** son **mujeres** y el **51,6%** son **hombres**.
- El **40%** de los emprendedores tienen **estudios secundarios** y el **38%** estudios **universitarios**.
- El **41,1%** **no** tiene **formación** específica para emprender, y el **58,5%** tiene algún **estudio relacionado** con la iniciativa emprendedora.
- La mayor parte de los que deciden poner en marcha un negocio tienen **ingresos económicos altos**.

De esto, se puede sacar el siguiente retrato del emprendedor/a medio español: es una persona entre 35 y 44 años, hombre o mujer, como mínimo con estudios secundarios, con ingresos altos, y que puede o no tener formación relacionada con el emprendimiento que va a poner en marcha.



Fig.7. RED GEM ESPAÑA.

¡! Sabías que...

Según un estudio hecho en 2019, España está en el puesto 31 del ranking mundial de países más emprendedores.

9.1. La capacidad de iniciativa

A nivel laboral, la **capacidad de iniciativa es un factor de gran valoración a día de hoy**, ya que en general, **las personas con ideas propias** disponen de **actitudes positivas y activas** necesarias para resolver situaciones de estrés o de conflictos que se puedan presentar en el día a día en la empresa.

- **Incluye la iniciativa personal**, como capacidad de tomar decisiones, de diseñar, planificar y evaluar el proyecto.
- **La iniciativa laboral** como actitud proactiva, creatividad, confianza, responsabilidad y sentido crítico.

Las características de la iniciativa, implica que las personas que poseen esta habilidad muestren **toma de decisiones ante situaciones difíciles**, actuando de forma rápida y decisiva. Por otro lado, **analizan diferentes enfoques y opciones de afrontar los problemas**. En general, **son personas participativas, aportan ideas y estimulan a las personas** a trabajar en equipo o a conseguir objetivos, y suelen **tomar decisiones** sin depender de un superior o consultar con otros.

/ 10. Resumen y resolución del caso práctico de la unidad

En esta unidad hemos podido ver los factores que puede influir en un emprendedor y las características que debe tener para conseguir sus objetivos y éxito como emprendedor. Además, hemos comprobado que no hay una única manera de emprender y que depende del grado de innovación, del tamaño, y de la procedencia de su capital.



Por último, hemos señalado algunas de las entidades, incluyendo asociaciones y cooperativas, que pueden ayudarnos a emprender y las colaboraciones que podemos hacer con otros profesionales.

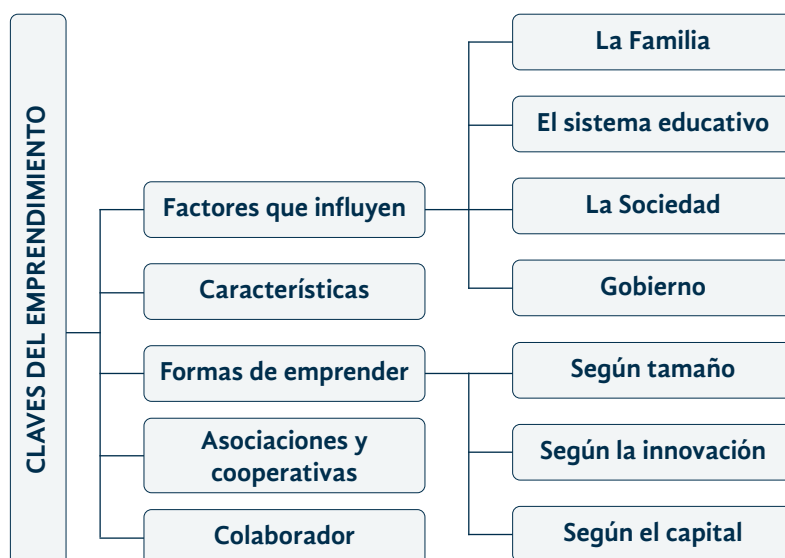


Fig.8. Esquema resumen del tema.

Resolución del caso práctico de la unidad

Francisco Javier, en cuanto a las características para ser emprendedor, cuenta en principio con pasión y motivación, ya que le encanta su trabajo. Por otro lado, tiene confianza en sí mismo y no tiene miedo al fracaso, ya que está decidido a montar el negocio. Por último, aunque no sabemos si tiene formación relacionada, como mínimo tiene 5 años de experiencia.

El emprendimiento que quiere realizar es escalable, porque su idea es expandirse; de imitación ya que la idea como tal (una pastelería) ya existe; y privado porque el capital que va a invertir es el suyo propio.

Por último, Francisco Javier puede formar parte de una cooperativa enfocada a su ámbito para que facturen por él y le asesoren en los distintos trámites que tiene que realizar. Además, puede buscar alianzas con negocios de hostelería de su región y acudir a organismos públicos de su comunidad autónoma para asesorarles y apoyarle en subvenciones y trámites que pueda acogerse de su sector profesional.

/ 11. Bibliografía

Lerma Kirchner, A. E., Martín Granados, M. A., Castro Martínez, A. V., Flores Becerril, M. E., Martínez Frías, H. F., Mercado García del Valle, M. d., y otros. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Thomson.

Fajardo, G; Alzola, I. (2018). Las cooperativas de emprendedores y su contribución al emprendimiento en economía social, 33, 145-184

Portal IPYME. Recuperado de: <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>

Red Gem España (2020). Global Entrepreneurship Monitor, Informe Gem España 2019-2020. España. Recuperado de: [GEM Global Entrepreneurship Monitor \(gemconsortium.org\)](https://gemconsortium.org/)