



En el caso del autoempleo así como en el análisis de empleabilidad, además de ser importante el grado académico es muy importante cómo se ha brindado esa formación y qué actitudes, además de aptitudes, han adquirido los individuos.

Un caso particular dentro del autoempleo es el caso de los emprendedores. En este punto cabe aclarar que no toda persona que comienza un nuevo negocio es un emprendedor.

El emprendimiento se define como cualquier intento por crear nuevos negocios o nuevas empresas, como por ejemplo, el autoempleo, la creación de una nueva organización empresarial, o la expansión de un negocio existente; llevados a cabo por un individuo, un equipo de personas o un negocio establecido.

El emprendedor, por su parte, es la persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar con resolución y empeño alguna operación considerable y ardua. El emprendedor tiene una actitud de búsqueda e identifica oportunidades para desarrollar un nuevo negocio y muestra una respuesta atenta, curiosa, motivada, inteligente y proactiva ante las circunstancias de la vida. En palabras de Schumpeter, “el emprendedor modifica, redefine y rediseña, es portador de una actitud descrita como una «destrucción creativa»”.

*“Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad”
(Stevenson, 1983).*

La diferencia entre el emprendedor y el individuo común la establece su actitud. El emprendedor es una persona perspicaz, con capacidad de crear, de impulsar y llevar adelante sus ideas. El emprendedor no necesita certezas y observa el cambio como norma saludable, además tiene capacidad de convocatoria y es líder. El emprendedor persigue la oportunidad, se compromete rápidamente y se responsabiliza ante diferentes escenarios. Los emprendedores son personas que sueñan y logran hacer realidad lo que imaginan. Son aquellos que pueden tomar una idea y hacerse responsables de innovar y de obtener resultados.



Schumpeter planteó en su libro “La Teoría de la dinámica económica”, ya en 1911, la existencia del desequilibrio dinámico, causado por el empresario innovador, y llamó “destrucción creativa” a las tareas que realizan este tipo de empresarios. Este autor utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados. Define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones

o innovaciones. Él lo expresa así en su libro Capitalismo, socialismo y democracia: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o mas comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.”.

De lo anterior se deriva que las cualidades para ser empleable y para ser emprendedor son similares, pero no totalmente iguales, como explicamos a continuación:

- Podría decirse que ser empleable es condición necesaria, pero no suficiente para ser emprendedor.
- Un emprendedor necesita actitudes extras, a las que hemos definido bajo la órbita de la empleabilidad, sobre todo las referidas a la asunción de riesgos.
- El concepto de empleabilidad es similar al de emprendedor, cuando se hace referencia a los emprendedores dentro de las empresas.

De esta manera, vemos cómo el aumento de la empleabilidad colabora ante el problema del desempleo mediante la mejora en las capacidades y productividad de los individuos, aunque no se presenta como una solución total al problema. A su vez, se ha analizado cómo el desempleo de larga duración provoca efectos negativos sobre la empleabilidad y cómo las cualidades relacionadas con ésta son propicias para el autoempleo bajo un contexto favorable y colaboran con la aparición de individuos emprendedores.

Habilidades necesarias del emprendedor

Capacidad para tomar decisiones

Es clave que seamos capaces de tomar decisiones difíciles cuando nos enfrentamos a un nuevo negocio y más aún cuando en muchos casos estas decisiones son sobre temas que no dominamos. La inseguridad puede limitarnos hasta tal punto que no deje bloqueados en cualquiera de las fases de puesta en marcha de la empresa porque no tengamos claro el enfoque del negocio o nos detengamos ante nuevos problemas a los que no encontremos solución clara. En la capacidad para tomar decisiones difíciles influye de forma directa la experiencia y la formación del emprendedor.

Adaptación al cambio

Cambios en el mercado, innovaciones tecnológicas, modificaciones legislativas... Cada vez estamos más inmersos en procesos de cambio. El mercado está continuamente moviéndose y debemos adaptarnos permanentemente a las nuevas realidades. Debemos de ser lo suficientemente rápidos y valientes para corregir la trayectoria de nuestra empresa en función de las variables que nos afectan alrededor.

Capacidad creativa

Ligado al proceso de cambio, el ser directores de nuestro negocio implica tener la capacidad de innovar y no sólo nosotros si no que sepamos arrastra a nuestro equipo en esta dirección de tal manera que toda la empresa sea capaz de mantenerse en una evolución permanente que garantice su continuidad.

Capacidad de planificación

La planificación es una cualidad clave que nos va a permitir tanto anticiparnos como reducir riesgos esperados, dejándonos más tiempo para la gestión de los inesperados. A lo largo de cada día surgen innumerables situaciones que te exigen tomar decisiones que afectan directamente a la rentabilidad del negocio. Es por esto que debemos planificar lo máximo posible de tal manera que aquellos sucesos que sean previsibles los tengamos realmente atados y no nos resten tiempo que emplearemos en hacer frente a los imprevistos.

Liderazgo y empatía

Todo emprendedor debe poseer estas cualidades para facilitar la fidelización y el crecimiento tanto con el cliente interno como con el externo. Es básico ser capaces de rodearnos de un equipo que crea en nuestro proyecto, lo apoye y le ayude. Aquí quiero destacar que aunque seamos el único empleado de nuestra empresa debemos de utilizar nuestra capacidad de liderazgo y empatía con el entorno que afecta directamente al negocio (bancos, proveedores, clientes, medios de comunicación...). Debemos crear un equipo externo que apuesten por nuestra empresa.

Por otro lado, si te interesa emprender un negocio, te adjuntamos algunas pautas que en definitiva serán útiles.

Existen muchas teorías que explican el proceso de creación de una empresa. Por ello, hemos optado por la que lo define en tres fases: gestación, creación y consolidación. Es el comportamiento habitual centrar los esfuerzos en la gestación y en la creación y posteriormente una vez en marcha olvidarse de establecer un plan de consolidación. Como dato, podemos aportar que la principal tasa de fracaso empresarial se centra en los tres primeros años de vida de la empresa. Es por esto que no podemos olvidar que una vez terminado el trabajo de implantación, se deberán articular las acciones, servicios y programas orientados a la consolidación de la empresa para ofrecer un seguimiento de las principales variables, establecer los objetivos a corto y largo plazo y dar apoyo a sus principales necesidades.

Habilidades necesarias del emprendedor

1

LA FASE DE GESTACIÓN

Esta fase es la más importante ya que es donde realmente nace el concepto de la empresa. Es aquí el primer punto que deberemos analizar centrándonos no sólo en la idea que queremos desarrollar sino en el perfil del emprendedor. No todo el mundo sirve para ser empresario y si realmente no estás preparado personalmente para afrontar el reto, estás abocado al fracaso antes de comenzar.

Son muy distintos los factores que inician la gestación de una idea empresarial, como la experiencia o la formación, pero normalmente el proceso no se dispara hasta que no surge la necesidad como opción para acceder a un puesto de trabajo o la existencia de una oportunidad determinada. En caso de que apliquemos el criterio de necesidad, el resultado de la supervivencia empresarial es menor. La empresa debe lanzarse como consecuencia de la identificación de una oportunidad de mercado sólo así estaremos afianzando las bases sólidas para el desarrollo de nuestro proyecto.

2

LA FASE DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Corresponde al período en el cual la persona analiza la viabilidad de su idea empresarial y, a partir de su análisis, decidir si la ponen en marcha. Es la parte más teórica y objetiva. Cada vez son menos los emprendedores que se lanzan a un nuevo proyecto sin realizar previamente un estudio de viabilidad exhaustivo. Por una parte es lógico puesto que es el primer requisito que se exige ante cualquier demanda que presentemos solicitando financiación, subvención, etc. Esta fase es en la que más comúnmente se centra el emprendedor si experiencia.

3

LA FASE DE CONSOLIDACIÓN DE LA EMPRESA

Engloba los primeros 42 meses de existencia de una empresa y tiene que afrontar los problemas del desarrollo de la actividad empresarial. Como decía esta parte no se puede olvidar tras el esfuerzo del lanzamiento del proyecto. Para ello hay que establecer y plasmar por escrito la estrategia que vamos a querer seguir a largo plazo, marcando los objetivos a alcanzar en los periodos que estipulemos y en todas las áreas que determinemos en nuestro negocio. Este es el proceso más complejo ya que se tratará de un estudio dinámico que deberemos ir adaptando en función de cómo se vaya desarrollando nuestro negocio y como vayan afectando sobre él las variables internas y externas. Es un proceso de creación y de adaptación continua.

