

Claves para el emprendimiento

Factores que influyen

- **La familia.** modelo a seguir, **soporte económico o emocional...**
- El **sistema educativo.** cursos sobre actividades y sectores concretos, o estudios que fomenten la iniciativa emprendedora. **Asignaturas**, como Empresa e Iniciativa Emprendedora.
- La **sociedad.** La **cultura**, las **tradiciones** y las **costumbres.**
- El **gobierno.** Impuestos, **trámites** necesarios para iniciar un proyecto, **subvenciones** disponibles para financiarse...

Características de los emprendedores

Para que tenga éxito:

- **Pasión.** Requiere gran cantidad de esfuerzo, tiempo y complicaciones. Deberá poner todas sus **gananas**, pasión e **ilusión** en el proyecto.
- **Confianza** en sí mismo. Obstáculos (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.** 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. **Determinar los pasos** o estrategias para conseguir los resultados previstos.
- **Formación**, capacidad de aprendizaje. No dejar de **actualizarnos** con las distintas novedades que surjan en nuestro sector.
- **No tener miedo al fracaso.** Cabe la **posibilidad de que fracase**, pero 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.** **Ver las cosas de forma distinta a los demás**, nos hace **diferenciarnos** de los competidores, a través de la innovación y de la capacidad de **reinventar** nuestro negocio.

Formas de emprender

Tipos de emprendimientos

A. Según su tamaño.

- » **Emprendimientos Pequeños:** Principal objetivo es **cubrir gastos y ganar lo suficiente** para mantenerse y tener unos pequeños ahorros. **No suelen crecer**, 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:** Una idea que ya existe y la explotan aprovechando la oportunidad. Por ejemplo, es el caso de las **franquicias**.
- » Emprendimiento por **necesidad:** Buscan una **fuentes de ingresos** y **no tienen otra opción**.
- » Emprendimientos **innovadores:** 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.
- » Emprendimiento **privado:** Iniciados mediante **capital privado**, ya sea por parte de los mismos emprendedores o por posibles inversores.
- » Emprendimiento **público:** Tomada por la **administración de una región**, normalmente para **beneficiar y mejorar la vida** de sus habitantes.

Otras formas de emprender

Asociación

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.

tipos de asociaciones

- benéficas,
- de vecinos,
- culturales,
- de padres de alumnos,
- deportivas,
- etc.

Todas ellas financian su actividad principalmente a través de las **cuotas de los socios**, aunque también suelen recibir **subvenciones y ayudas**.

Cooperativa de emprendedores

Tiene 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 **clientes**.

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 (asociaciones y cooperativas) 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**.

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.

Las cooperativas y las asociaciones forman parte del **emprendimiento social**. El emprendimiento social es aquel referido a las organizaciones que tienen como principal objetivo **generar beneficios para conseguir sus metas**, siempre relacionadas con el **apoyo a personas que lo necesitan**, o a conseguir un bien común. Pueden ser tanto entidades con ánimo de lucro como sin ánimo de lucro. Podemos decir que cumplen con un **triple objetivo**:

conseguir objetivos

- **sociales,**
- **medioambientales,**
- **financieros.**

La principal institución en emprendimiento social es la **Confederación Empresarial Española de Economía Social**. Pueden **formar parte de este colectivo** las siguientes entidades:

- **asociaciones,**
- **fundaciones,**
- **cofradías** de pescadores,
- **centros especiales de empleo,**
- **empresas de inserción,**
- **mutualidades,**
- **sociedades laborales,**
- **cooperativas.**

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 (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**.

Startups

Modelo de negocios innovadores. Permite poder hacer realidad tu sueño de **disponer de un negocio**, sin necesidad de **grandes inversiones**.

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.

Perfil del emprendedor

Según un estudio de la asociación **RED GEM ESPAÑA**:

- 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**.

***España** está en el **puesto 31 del ranking mundial** de países más emprendedores.*

La capacidad de iniciativa

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.