

UNIDAD DIDÁCTICA 1

Actitud y capacidad emprendedora

Objetivos



- ▣ Enseñar al participante a evaluar su actitud y capacidad emprendedora.
- ▣ Analizar los elementos que deben conformar el perfil de un emprendedor.
- ▣ Proporcionar instrumentos para valorar los conocimientos en emprendimiento y descubrir cuáles se poseen y cuáles se necesitan adquirir.
- ▣ Mostrar actitudes afines y positivas para el emprendimiento.
- ▣ Conocer las motivaciones más comunes en los emprendedores.
- ▣ Analizar las diferentes variables reconocidas como determinantes del éxito en el pequeño negocio, comerciales, propias y de la competencia.
- ▣ Descubrir un nuevo concepto de dirección y gestión de negocios: el empowerment o empoderamiento para incorporar al proyecto empresarial.

**ADAMS**



Índice

1. Introducción, ¿Tienes espíritu emprendedor?
 2. Evaluación del potencial emprendedor
 - 2.1. Conocimientos
 - 2.2. Destrezas
 - 2.3. Actitudes
 - 2.4. Intereses y motivaciones
 3. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
 - 3.1. Variables comerciales y de marketing
 - 3.2. Variables propias
 - 3.3. Variables de la competencia
 - 3.4. Tabla de variables internas o externas que pueden determinar el éxito en un negocio
 4. Empoderamiento
 - 4.1. Concepto
 - 4.2. Desarrollo de las capacidades personales para el aprendizaje
 - 4.3. La red personal y social
-

1. Introducción ¿Tienes espíritu emprendedor?

“Caminando en línea recta no puede uno llegar muy lejos.”

El Principito, Capítulo III, Antoine de Saint-Exupéry

Todo el mundo sueña, algunos con mejorar su vida, otros pocos con mejorar el mundo, y algunos menos, quizá con llegar a tener un propio negocio, tomando un camino diferente, poco transitado por la mayoría de la población, de mayor riesgo. Todos soñamos, pero no todos tenemos la intención, decisión, oportunidad, etc. de poder llevar esos sueños a cabo. Y es que emprender es una acción o conjunto de acciones complejas llevadas a cabo para poner en marcha un proyecto empresarial.

La característica “emprendedor” se dice que es una de las cualidades esenciales para ser un empresario junto con otras como innovador, planificador, gestor...

Pero la palabra emprendedor va más allá, porque califica a una persona que siempre busca nuevos retos, nuevos proyectos, nuevos objetivos y orienta su trabajo hacia el cumplimiento de los mismos. Aquél que por ejemplo, descubre una nueva forma altruista de ayudar a los demás, o el que en la empresa en la que trabaja, después de mucho pensar, analizar, desarrollar, diseña una nueva aplicación para la gestión interna de su organización sin que ninguna autoridad externa se lo haya pedido, podría ser un emprendedor.



Saltar, tomar una trayectoria no tan transitada ni tan segura, eso es ser emprendedor, asumir un riesgo económico para llevar a éxito esa oportunidad de negocio que consideras puede ser rentable, organizando todos los recursos necesarios para ponerla en marcha.





La palabra emprender viene del latín capesso, y significaba coger, dirigirse... e inicialmente hacía referencia en España y otros países a los llamados en otras épocas "aventureros", militares, exploradores...

Según el primer diccionario de la Real Academia Española, "Diccionario de Autoridades" (1726), emprendedor era "aquella persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua".

Ahora es un "señor esforzado y emprendedor de hazañas notables...", como indica el actual Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española.

Después este vocablo, extendió su significado hacia aquellos que construían obras importantes (puentes, caminos...) y termina haciendo referencia a aquellos que tienen capacidad para la incertidumbre, sobre todo los individuos "tomadores de riesgos", en vez de su salario, generalizándose finalmente a aquellos que toman riesgos económicos (Cantillon, Richard: "Essai sur la Nature du Commerce", 1755.

Emprendedor es aquél que se esfuerza, y ejecuta proyectos, contrayendo para ello un riesgo. En 2012, año de recesión o al menos año que pertenece a una época o entorno de crisis económica... ¿Alguien está dispuesto a esforzarse? ¿A poner en marcha proyectos? ¿A contraer riesgos?

Los últimos datos sobre emprendimiento indican, que, a pesar de las circunstancias mencionadas, la actividad emprendedora en España ha aumentado en un 34,8 % en 2011 respecto al año anterior, según el Informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Indica que hubo 5,8 % de actividad emprendedora total, es decir, que se dieron 5,8 iniciativas por cada 100 personas. Quizás por el elevado índice de desempleo, quizá porque la "necesidad agudiza el ingenio", parece que el número de personas que deciden emprender otros caminos, salirse de la línea recta por la que transitan la mayoría de las personas, para llegar más lejos.

A partir de aquí, y a lo largo de todo este curso, tendrás la oportunidad de descubrir si posees las cualidades, capacidades, actitudes para ser un emprendedor y aprenderlas y poner en marcha tu sueño: tu proyecto empresarial.

2. Evaluación del potencial emprendedor

¿Qué nos lleva a emprender? → La ilusión

Cuando una persona se decide a llevar a cabo un proyecto empresarial, normalmente, lo que le impulsa es la ilusión, en muy variadas manifestaciones, una por persona: ilusión por crear algo totalmente nuevo, ilusión por crear algo suyo, ilusión por trabajar para él mismo, poder decidir, planificar sin nadie por encima que pueda... El que exista este proceso motivacional será uno de los pilares que nos ayudarán a iniciar y mantener en el tiempo la puesta en marcha de nuestra idea de negocio. Sin él, se convertiría en una opción laboral más, en una obligación moral continuista de un proyecto empresarial familiar, por ejemplo, y sería insuficiente para afrontar todos los retos al que un emprendedor se tendrá que enfrentar, para lograr la importante misión que le espera.

¿Qué nos lleva a tener el éxito? → El análisis y la planificación



Además de este elemento esencialmente motivador, y que nos impulsa a actuar, por encima de obstáculos, de negativas, etc. para conseguir satisfacer un estímulo, nuestro sueño empresarial, necesitamos otro componente muy importante si queremos obtener el éxito en nuestro proyecto, puesto que la ilusión no nos lo garantiza. Se trata de la parte cerebral, cognitiva: el **análisis** y **planificación de la idea de ese negocio que queremos emprender**.

DATOS SOBRE EMPRENDIMIENTO

En España, durante los años de bonanza económica, entre 1.994 y 2.005 se crearon en las manufacturas industriales 135.339 empresas y en los servicios 750.387 empresas.

En el año 2.010, existían en España 3.283.495 PYME, el 99,88% de las 3.287.374 empresas que conforman el Directorio Central de Empresas (DIRCE).

No todas ellas sobreviven, aumentando el índice de mortalidad de estas sociedades en los dos primeros años, fase *start up* (o de lanzamiento) de la sociedad. La razón fundamental de ello es la falta de planificación de su idea empresarial.

Muchísimos emprendedores, por diferentes razones, se lanzan a la puesta en marcha de su negocio sin haber previsto aspectos tan importantes como a qué tipo de clientes se van a dirigir, cuál es su público objetivo, qué precios son los adecuados para la venta de sus productos o servicios, qué costes mensuales soportarán por la realización de su actividad empresarial...

Si antes (en entornos económicos más favorables) esto era importante, ahora es absolutamente imprescindible para competir con éxito en el mercado correspondiente.

Para llevar a cabo esta planificación inicialmente, y después ejecutar, dirigir dicho proyecto, coordinar proveedores, trabajadores... ¿crees que el emprendedor necesita algún requisito?:

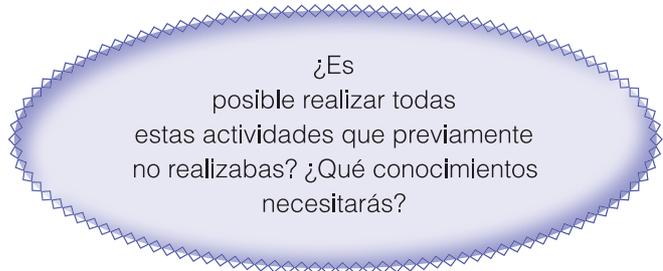
- ⇒ Como para cualquier actividad específica, necesita una serie de características en los ámbitos del conocimiento, destrezas, actitudes...
- ⇒ Los desgranaremos uno a uno para que los descubras y puedas valorar si los posees.

2.1. Conocimientos

Imagina que eres un programador de páginas web que decide lanzarse y establecer su actividad por cuenta propia. A partir de ese momento, tendrás que realizar trámites en diferentes organismos (Agencia Tributaria, Seguridad Social...), podrás

diseñar y elaborar esas páginas web por las que obtendrás remuneración económica, pero tendrás que elaborar facturas, negociar con proveedores, publicitar servicios, etc.

En la siguiente tabla podrás ver una clasificación de los conocimientos que debe adquirir un emprendedor:



| CONOCIMIENTOS QUE DEBE POSEER UN EMPRENDEDOR | | |
|--|--|--|
| Área técnica | Conocimientos sectoriales | Conocimientos de gestión empresarial |
| Conocimientos específicos y especializados sobre la actividad técnica que se va a ejercer. | <p>Conocimientos sobre el sector en el que se va a ejercer la actividad.</p> <p>Coordenadas imprescindibles como son:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Know-How. * Posibles proveedores existentes. * Porcentaje de beneficio que se maneja en el sector. * Cómo se atraen, se captan los clientes. * Cómo se realizan mayoritariamente las ventas... | <p>Conocimientos en otras áreas diferentes a la técnica esenciales para soportar y realizar la actividad "empresarial" derivada o necesaria para la prestación de los servicios o productos concretos que se van a comercializar:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Área de Marketing. * Área comercial. * Área económico – financiera. * Área de RRHH. |



Profundicemos en cada área para poder entenderlos mejor.



Para comercializar páginas web: diseño de páginas web (dominio, hosting, cómo diseñar la estructura en html, cómo maquetar, editar la web...), proceso de elaboración de pan (programación de ingredientes, técnicas de elaboración, decorado de panes, horneado...).

Para gestionar un restaurante: atención al cliente en un restaurante (cómo organizar el servicio, cómo elaborar una carta, cómo montar una mesa, cómo servir bebidas, platos, sistemas de cobro...)

2.1.1. Conocimientos técnicos

Los conocimientos técnicos son aquellos que son necesarios para elaborar los productos o desarrollar los servicios que se pretenden comercializar.

Cualquier actividad técnica requiere el aprendizaje de ciertos conocimientos específicos, que deben dominarse para realizarse de forma apropiada.

Un emprendedor que no poseyera los conocimientos básicos necesarios en restauración y se decidiera a poner en marcha un restaurante estaría en una importante desventaja competitiva con el resto de restaurantes de alrededor, lo que se traduciría en equivocaciones a la hora de prestar sus servicios, disminución o incluso no existencia de clientes en su local.

Por ello, antes de montar un negocio debo analizar si poseo los conocimientos, la cualificación técnica necesaria para gestionar un viaje si se trata de una agencia de viajes, diseñar un proyecto si se trata de un consultor o impartir una clase si se trata de un formador.

Entonces, antes de comenzar la puesta en marcha de tu negocio debes “emprender” otro viaje: el de incorporar esos conocimientos, ya sea a través de formarse en ellos, o introduciendo en el proyecto a un profesional que domine la materia en la que vas a ejercer tu actividad.



Comienza por valorar si posees los conocimientos necesarios para ejercer la actividad que será el núcleo de tu proyecto empresarial.

Para ello, te propongo las siguientes actividades:

- a. Identifica la actividad.*
- b. Realiza una búsqueda de los conocimientos técnicos necesarios (a través de un programa de un curso formativo, preguntando a un profesional...).*
- c. Consígnalos en la siguiente tabla y establece una puntuación para cada uno de ellos, del 1 al 5.*
- d. Por último, calcula la media para conocer qué puntuación media general tienes en los conocimientos necesarios para ejercer dicha actividad.*

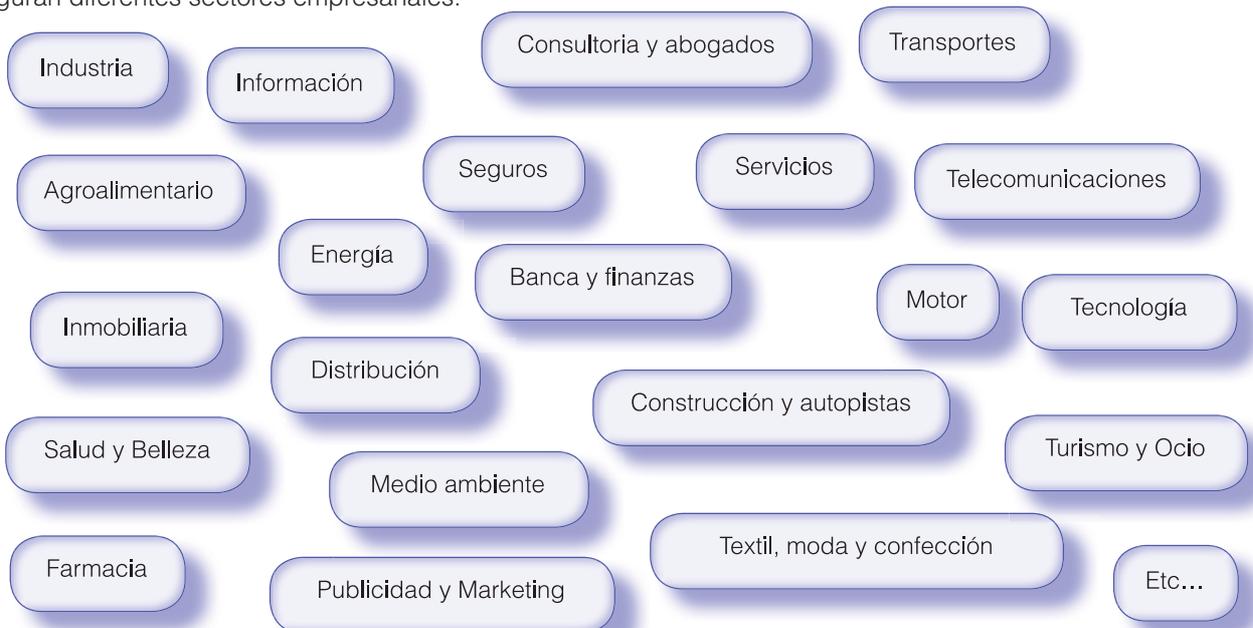
| CONOCIMIENTOS | | PUNTUACIÓN | | | | |
|--------------------------|--|------------|---|---|---|---|
| Conocimiento 1 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 2 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 3 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 4 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 5 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 6 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 7 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 8 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 9 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Conocimiento 10 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Puntuación final (media) | | | | | | |



¿Existe una misma forma de ejercer la actividad empresarial y económica en todos los sectores?

2.1.2. Conocimientos sobre el sector dentro del cual se actuará

Como conocerás, en España, hay multitud de actividades económicas que configuran diferentes sectores empresariales:



La respuesta evidentemente es que no. En cada sector existe una forma diferenciada de contactar con los clientes, de realizar la venta, de relacionarse con el cliente, de gestionar los cobros, producir los servicios y productos, negociar y configurar acuerdos con proveedores, existen diferentes estructuras de gastos, etc.

Todo ello, nos conduce a la conclusión de que antes de ejercer determinada actividad empresarial, debemos conocer, poseer información de cómo se hacen las cosas, de la metodología en la prestación de servicios o fabricación de productos o la forma de relacionarnos con los clientes, puesto que existen métodos específicos en marketing, ventas, área laboral (relación contractual con nuestros colaboradores), área económica, fiscal... para desarrollar un negocio en cada sector.



Intenta averiguar qué información conoces del sector en el que vamos a actuar profesionalmente.

Para ello, te proponemos que dediques unos minutos a detallar y organizar dicha información sobre los siguientes aspectos empresariales.

| | |
|---|--|
| Relación con el cliente | |
| Ventas | |
| Formas de cobro | |
| Principales proveedores | |
| Principales formas de publicitarse | |
| Recursos necesarios para el ejercicio de la actividad | |

2.1.3. Conocimientos de gestión empresarial

Cuando un emprendedor, domina la actividad técnica que va a ejercer, domina los conocimientos “internos”, el know-how del sector, no queda aquí el nivel de conocimientos que necesita poseer.

Cuando un emprendedor empieza a reparar coches en el taller que ha abierto, o a vender productos en su tienda, o prestar servicios de traducción, aparecen ciertas obligaciones y actividades complementarias a su actividad empresarial, que quizás como trabajador asalariado jamás se había percatado de ellas.

Ten en cuenta...

Para poder elaborar tus productos o prestar servicios, necesitarás mantener relaciones laborales con tus colaboradores: para ello deberás realizar contrataciones, actividades laborales y administrativas, etc.

Para poder vender tus productos o servicios, primero el público deberá conocer tu empresa y los productos que vendes: para ello deberás realizar actividades de marketing.

Una vez vendido dicho producto o servicio, deberás cobrarlo, tener un registro económico de todas las ventas, pagos realizados, etc; para ello deberás realizar la contabilidad de tu actividad económica.

Por la ejecución de esa actividad económica, el Estado español te solicitará ciertas obligaciones fiscales: para ello deberás gestionar la presentación de impuestos.

Seguramente, si con la lectura has llegado hasta aquí, esta pregunta te habrá surgido incluso te estará empezando a atormentar.

¿Debe el emprendedor poseer conocimientos en las áreas de marketing, ventas, económico-financiera, laboral, fiscal...?

Si es así ¿En qué grado de profundidad?

Intentemos aclararlo y lograr tu tranquilidad. Un emprendedor no lleva a cabo todas estas tareas en su negocio por dos razones fundamentales:

1ª

Para realizar tareas tan complejas y especializadas como la elaboración de impuestos, la gestión de la contabilidad, o diseñar estrategias de marketing que puedan tener éxito necesitarás apoyarte en expertos.

2ª

Si dedicaras parte de tu tiempo a realizar tareas que no aportan ningún valor económico a tu empresa como gestiones ante la Seguridad Social, elaboración de contratos, impuestos... estarías restando tiempo a lo que sí te aportará valor económico: la captación de clientes y la elaboración de productos o servicios para después venderlos.

Pero en cualquier caso, lo que sí tendrás que hacer es poseer las nociones fundamentales en las áreas indicadas (marketing, económico-financiera, RRHH...) para poder coordinar y controlar lo que esos expertos harán por ti. Necesitarás interpretar una cuenta de pérdidas y ganancias, poder revisar un contrato, y para ello, es importante que adquieras ciertas nociones básicas en estas áreas empresariales.

Seguramente, el poseer estos conocimientos para gestionar correctamente tu negocio, se traducirá en la obtención de la consolidación de su empresa y el éxito o en lo contrario.

2.2. Destrezas

¿QUÉ ENTENDEMOS POR DESTREZAS?

Son las capacidades, habilidades para realizar algún trabajo básico (leer, escribir, contar, sumar, restar...) o complejo, siendo entonces la manifestación de un conjunto de elementos que nuestra mente coordina para lograr realizar una actividad compleja: conducir, dirigir una reunión, liderar un equipo...

Ej.

Un terapeuta, cuando lleva a cabo una sesión de terapia utiliza diferentes habilidades: escucha, comunicación, síntesis de lo explicado por el paciente...

Un policía urbano, cuando realiza su trabajo, pone en marcha diferentes destrezas: coordinación de movimientos, equilibrio, comunicación gestual, percepción visual simultánea...

Las destrezas son conocimientos prácticos que se aprenden a través del entrenamiento (es decir, a través de practicarlas) y que se ponen en marcha de forma automática cuando ya están adquiridas a la hora de realizar una acción.

Cualquier actividad profesional posee un número de destrezas (conocimientos prácticos) que se necesitan poseer para realizarla correctamente. En el caso del emprendedor, el listado de destrezas se amplía, porque debe contener las propias de la actividad que se va a llevar a cabo, y aquellas necesarias con la actividad empresarial que va a llevar a cabo.

Aquí tienes un listado de las que más utilizarás como emprendedor:

| | |
|--|---|
| Creatividad | Capacidad para crear nuevas interpretaciones, nuevas soluciones diferentes a las ya conocidas, descubrir y solucionar problemas en donde los recursos o instrumentos son escasos, limitados... Para ello se requieren capacidades como la observación, la investigación, el descubrimiento o la conectividad, entre otras. |
| Planificación | Proceso a través del cual se establece previamente todo lo necesario (objetivos, acciones, recursos...) para conseguir un fin determinado, aumentando así considerablemente la posibilidad de éxito en el mismo. |
| Capacidad de organización | Nos referimos a la destreza de situar, guiar, diferentes actuaciones, personas, necesarias para la consecución de una actividad, proyecto, complejos, etc. |
| Dirigir | Se trata de la capacidad para influir o persuadir por medio del liderazgo en otras personas para llevarlas hacia el fin o misión propuestos. |
| Motivar | Impulsar a las personas a que realicen determinadas actividades, a través de orientar su voluntad y su esfuerzo hacia ellas. En el caso del emprendedor, a sus colaboradores, proveedores, etc. |
| Observación | Cualidad de la inteligencia que nos permite percibir del mundo exterior cualquier mensaje recibido por nuestros sentidos, detalles del entorno, necesidades que se hacen patentes en determinadas situaciones... todo ello, para que el emprendedor lo convierta en oportunidades de negocio. |
| Análisis | Capacidad para procesar la información global sobre una situación, etc. descomponiéndola en sus elementos parciales para lograr su completo entendimiento. Por ejemplo, ser capaz de analizar un problema de un cliente (insatisfacción con el servicio), disgregándolo en pequeños fragmentos (ejecución del mismo, calidad, atención...) hasta lograr un entendimiento totalmente preciso y completo; descubrir exactamente la causa y poder resolverlo. |
| Relacionarse con otras personas | Una de las habilidades o destrezas más complejas y que más tiempo lleva aprender a una persona es la capacidad para relacionarse eficazmente con los demás, es decir, la capacidad para interactuar convenientemente sea cual sea nuestro interlocutor (un cliente, nuestro socio, un proveedor, un competidor...) |
| Comunicarse, conectar con los demás | Muy relacionada con la anterior, e imposible de disgregar. Esta habilidad requiere poseer disposición y un adecuado dominio para la emisión de mensajes verbales (claros, concisos, organizados y ordenados), emisión de mensajes no verbales (utilización adecuada de la comunicación no verbal, gestos faciales, gestos corporales...), así como captación de mensajes no verbales de su interlocutor. Ser capaz de utilizar el lenguaje apropiado, los gestos, posturas apropiadas para cerrar una venta, por ejemplo. |



Ahora sería conveniente que valoraras el nivel que crees poseer en las destrezas descritas:

Establece una puntuación para cada una de las destrezas, del 1 al 5 (1 para indicar el nivel más bajo y 5 el nivel más alto), en la siguiente tabla.

Calcula la media para conocer el nivel general que posees en las destrezas que en un emprendedor deben existir:

| Destreza | Puntuación | | | | |
|----------------------------------|------------|---|---|---|---|
| Creatividad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Planificación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Capacidad de organización | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Dirigir | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Motivar | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Observación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Análisis | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Relacionarse | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Comunicarse | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Puntuación final (media) | | | | | |

Si la media de tus puntuaciones supera un 3, puedes considerar que posees las destrezas necesarias para emprender, si superas un 4, puedes considerar que posees estas destrezas en un nivel alto.

Ahora que hemos "autoevaluado" nuestro nivel en las destrezas necesarias para convertirnos en emprendedores con éxito ¿Qué ocurrirá si no poseemos alguna en el nivel adecuado? Estas destrezas no son innatas, es decir, nadie nace, por ejemplo, siendo un gran comunicador o un perfecto observador o planificador, sino que se adquieren con el entrenamiento sistemático (en cursos destinados a ello) o con la mera práctica. Sí que, en cualquier caso, es necesario que las utilices y adquieras un adecuado nivel en las mismas.