

AEA

*Asociación de emprendedores
y empresarios autónomos*

**BIBLIOTECA
PRÁCTICA**



¿EMPRENDEMOS?

Índice

1 - Introducción	4
2 - ¿Quién puede ser emprendedor?	5
El emprendedor por necesidad	5
El emprendedor por oportunidad	6
El emprendedor por experiencia	7
3 - Actitud y aptitud	7
4 - Perfil de la persona emprendedora	9
Inquietud, curiosidad e iniciativa	10
Curiosidad de gestión, visión de futuro y asunción del riesgo	10
Rebeldía e independencia	11
5 - Hoy hay oportunidades para emprender	11

Reservados todos los derechos.

Prohibida la reproducción total o parcial de la presente obra sin la autorización expresa y previa del propietario del Copyright

©Asociación de Emprendedores y Empresarios Autónomos - **AEA**

1 Introducción

Todos hemos escuchado en alguna ocasión que emprender es una solución al desempleo, a la falta de oferta en el mercado de trabajo actual, que todo indica se prolongará en los próximos años, entendiendo que se refiere exclusivamente al trabajo por cuenta propia, es decir, crear un negocio del que la persona es responsable.

Pero emprender, como tal acción, tiene un significado mucho más amplio. Su sentido se utiliza sólo para demostrar que cada persona puede ser capaz de crear un negocio, una empresa. Esto equivale a menospreciar la acepción y utilizarla parcialmente.

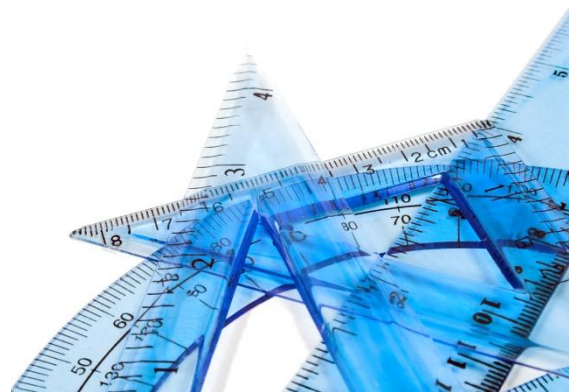
Emprender es en sí una actitud ante la vida, ante los retos que nos presenta en todos y cada uno de los aspectos que comporta. Dicen que lo más difícil de la vida es, precisamente, vivirla.

Ante esto, emprender no está reservado al empresario que crea un negocio, que convierte una idea en su forma de ganarse la vida. Emprender va más allá, afecta tanto a aquellos que trabajan en una empresa, como a un estudiante, o a una persona desempleada que encuentra una solución innovadora para atender una demanda concreta del mercado.

Si seguimos esta máxima, y la aplicamos, ahora sí, al emprendimiento en su variante de creación de un negocio, de crear tu propio puesto de trabajo y el de otras personas que quizás debas contratar, podríamos definir emprender como la aplicación de una solución innovadora como respuesta a una necesidad de mercado definida.

Pero qué es innovar en los negocios. Innovar en los negocios es diseñar una oferta distinta a la ya existente. No debemos confundir innovar con crear. Crear se refiere a inventar algo nuevo que no existía anteriormente, si se quiere, crear un producto y con él el mercado que lo consumirá. Innovar es, en resumen, hacer las cosas de forma distinta a como se han hecho antes.

Todo lo anterior nos obliga a pensar que el emprendedor no tiene porqué ser experto en aquello en lo que emprende. El emprendedor debe ser un gestor que utiliza los recursos a su disposición para, precisamente con ellos, crear el producto o la solución innovadora que dé respuesta y cubra una necesidad de mercado detectada.



Si nos fijamos en los éxitos recientes de compañías que hasta hace muy pocos años no existían, todas han dado una solución innovadora a una necesidad, evidente o no, del mercado y los consumidores. Pero también, en todos los casos, para poder desarrollar la solución innovadora, han necesitado ayuda, apoyo, recursos, y otros alicientes que les han permitido diseñar la solución.

Si usted está decidido a emprender, o simplemente es una alternativa que está contemplando o ha contemplado, en esta lectura intentaremos darle algunas pautas de trabajo y de análisis que le orientarán a este respecto.

Emprender está de moda, y es cierto que se recomienda con entusiasmo por parte de nuestros gobernantes. Por tanto, y tras tanto publicado al respecto, y la gran cantidad de opiniones, guías y recomendaciones que se pueden encontrar en los medios, las redes sociales, libros y revistas, seguramente algunas de nuestras recomendaciones ya son conocidas por el lector. Aquí llueve sobre mojado si solo nos hubiéramos propuesto hacer un manual más sobre emprendimiento.

La información que aportamos responde a la experiencia de nuestra asociación en el trabajo con emprendedores de todo tipo, en las circunstancias personales más variadas, y de los que hemos aprendido y seguimos aprendiendo qué es y en qué consiste esta apasionante actividad de crear un negocio.

2 ¿Quién puede ser emprendedor?

No pretendemos definir y, por tanto, excluir a nadie con lo que a continuación explicaremos. Más bien se trata de potenciar algunas actitudes y aptitudes que prácticamente todos tenemos, pero en muchas ocasiones no ponemos a trabajar, no las aplicamos en nuestras decisiones, o en nuestra vida cotidiana.

Quizás la primera pregunta que se plantea es ¿cómo se crea un emprendedor? Cuando escuchamos noticias relacionadas con el emprendimiento en los negocios, casi siempre están rodeadas de un halo brillante que nos intenta seducir, algo parecido a “*Yes, you can*”, y puede que nos invada la duda de si es cierto que estamos desperdiciando una gran oportunidad. Un emprendedor no nace como tal, aunque es cierto que la personalidad de algunas personas es muy proclive a cuestionar todo, a hacer las cosas de forma diferente. Estos sí son emprendedores de cuna, pero que si no se les canaliza adecuadamente, pueden quedar en ese tipo de personas en desacuerdo constante con la sociedad, con su entorno, pero que no buscan soluciones efectivas a su situación.

Tratemos brevemente las motivaciones más comunes para emprender.

El emprendedor por necesidad

Quizás la más evidente es emprender por necesidad. En los últimos tiempos es una de las motivaciones que más abunda debido, claro está, a la desesperación de muchos y la desesperanza de encontrar un puesto de trabajo a corto y medio plazo.

Esta motivación suele derivar en un alto riesgo de fracaso. El emprendedor lo es prácticamente por obligación. Algunos ejemplos que pueden llevar a la persona a emprender bajo esta situación de presión, aparte de las evidentes ya expuestas, son:

- Insatisfacción acumulada en el trabajo. Sobre todo en empresas que no motivan a los empleados, ante reducciones de jornadas y salarios, tras experiencias muy negativas, etc.
- Perspectiva de cierre de la empresa.
- Despido contando con una edad elevada, y tras un período prolongado de servicio en la empresa que me contrató, reduciendo extraordinariamente las posibilidades de encontrar un nuevo puesto de trabajo debido a la edad.

Ante estas situaciones es lícito pensar que emprender es la solución, aprovechando qué sé hacer, y quizás arriesgando mi capital monetario en el intento.

El emprendedor por oportunidad

Todos los días podemos descubrir oportunidades de negocio si prestamos atención a nuestro entorno, a las necesidades de los demás, a su comportamiento, etc. Hay mil variables que nos pueden orientar en la búsqueda de la oportunidad, de crear una solución innovadora a una necesidad del mercado.

No cabe duda que la persona que tenga esta actitud observadora ante la vida, y además cuente con una mínima formación relacionada, podrá emprender con ciertas garantías de éxito. Aunque nada es seguro, por supuesto.

Estemos en el entorno laboral y social en el que nos encontremos, y desarrollemos cualquier actividad en él, una persona emprendedora descubrirá la oportunidad, pero también nos puede llegar sin buscarla.



La oportunidad es un elemento clave en la puesta en marcha de muchos negocios, en la implementación final de soluciones empresariales o profesionales, solo depende de cómo captemos nuestro entorno, de la atención que pongamos en él.

También podemos forzar la oportunidad. Por ejemplo, un empleado puede sugerir una externalización de su propio trabajo como respuesta a una situación dudosa de supervivencia de su puesto de trabajo. Su conocimiento de la tarea le da ventaja, y permite aprovechar sus facultades y preparación para crear productos que otras empresas o el mercado pueden comprar.

El emprendedor por experiencia

Si posees la formación y la experiencia necesarias para crear un negocio, ¿por qué no intentarlo?

Hasta ahora hemos revisado dos aspectos de la motivación al emprendimiento; uno negativo, y otro intermedio en su valoración. Pero esta opción es netamente positiva. Aparece cuando existe:

- Un entorno de trabajo que incentiva a la persona, colaborativo y que le permite aprender y desarrollar sus aptitudes.
- La educación recibida le ha orientado hacia el emprendimiento en cualquier escenario, ya sea por cuenta propia o contratado por cuenta ajena, le anima a arriesgarse sea cual sea su entorno laboral.

Un trabajador empleado activo y participativo seguramente llegará a la conclusión de que puede crear un negocio basado en su experiencia y en los contactos en el mercado que ha ido adquiriendo en el desempeño en su puesto de trabajo.

La pregunta que hacíamos al inicio del punto tiene una respuesta evidente: adelante.

Es curioso observar cómo, en la mayoría de las ocasiones, la reacción de la empresa en la que trabajaba es no solo aceptarlo, sino colaborar y plantear escenarios que permitan mantener el contacto, aprovechando la calidad del emprendedor.

3 Actitud y aptitud

Hay tres áreas de comportamiento que cualquier emprendedor debe aprender, cuidar y fomentar:

- Personal
- Social
- Técnica

El área **personal** se refiere a las facultades de la persona orientadas hacia las emociones y el ámbito personal o familiar.

Es necesario ser conscientes de que crear un negocio es parte de la actividad de la persona, debe estar en concordancia con su proyecto de vida, debe ir en paralelo. El negocio restará mucho tiempo a su contacto con el entorno más próximo, creará tensiones e incluso puede permitir que problemas que hasta ahora eran nimios o ridículos se conviertan en algo importante.

El emprendedor debe ser capaz de mantener sana su relación personal próxima, es más, fomentarla y crear un estado de serenidad que permita la convivencia. Debe ser consciente de que la mejor situación es ser una persona agradable con lo demás, que quieran acercarse a él.

Por otro lado, emprender es siempre un esfuerzo personal intenso, agotador en ocasiones. La capacidad física y emocional se pone a prueba con relativa

reiteración. Sea consciente de que las estimaciones no se cumplirán, existirán retrasos sobre el plan previsto, y un sin fin de pequeños obstáculos que aparecen a diario. Controlar estas situaciones y reaccionar en consecuencia para solucionarlas es la denominada "gestión". Hay que entrenar antes de jugar en serio. La preparación de planes "B", o planes de contingencia ayuda a superar las crisis, a serenar la intensidad de la situación y, definitivamente, a mantener la calma y saber reaccionar correctamente ante lo que ya estaba previsto podría ocurrir.

Un aspecto relevante de un emprendedor se refiere a su capacidad de resistencia. Emprender suele ser una carrera de fondo, un camino largo que debe recorrerse, en el que encontraremos trabas, oportunidades, cometeremos errores, y aprenderemos de ellos. Estar preparado es la clave de su superación.

El área **social** emana necesariamente de lo anterior, y se prolonga hacia el entorno no próximo. El emprendedor nunca puede ser una persona egoísta, arisca en el trato, desobediente o falsa en la relación personal.

Los códigos de comportamiento sociales, las reglas, deben ser cumplidas con pulcritud, con respeto. La puntualidad, el trato amable, la cortesía, decir la verdad, son factores que casi siempre se dejan de lado, quizás no de forma consciente, pero que crean espacios de separación y alejamiento y, por supuesto, de ruptura de relación interpersonal. Al fin y al cabo, los negocios son acuerdos que se crean entre personas, no entre entes abstractos.

El área **técnica** se refiere a las capacidades adquiridas por medio de la formación y la experiencia, no son innatas a la persona. El emprendedor requiere de determinados conocimientos técnicos que podemos dividir en dos grupos.

Cuando se crea una empresa siempre existe un objetivo, unos medios o recursos y un procedimiento para manejando los medios y recursos, obtener el objetivo. ¡Vaya, pero si es como cualquier otra actividad de mi vida diaria!



Digamos que el primer grupo es algo parecido al programa de televisión "Así se hace". Es necesario conocer bien los recursos y los medios, y el procedimiento. Para conseguir el objetivo de vender una camisa a un cliente necesito un proveedor al que comprarla (también puedo confeccionarla yo, pero es un poco más complicado), un medio de transporte que la acerque a mi tienda, un establecimiento en el que el público pueda encontrarla, personal que le atienda, etc. Los recursos y los medios, y el procedimiento los debo conocer.

Pero también es necesario saber cómo manejar los recursos y los medios, y por supuesto ser experto en el procedimiento. La gestión es el segundo grupo de habilidades que controladas de forma conjunta permiten la obtención del objetivo: vender la camisa. La negociación con el proveedor, la gestión y control del transporte, la contratación del personal son algunos ejemplos de esta área de conocimiento.

¿Y todo lo tengo saber cuando empiezo? Y, además, ¿todo lo tengo que hacer yo solo? Por supuesto que no. En la historia han existido y existirán en el futuro grandes empresarios que iniciaron su actividad empresarial con una formación mínima, con una capacidad técnica baja, pero que supieron aprender rápido y de forma eficiente, y se rodearon de los recursos necesarios para poner en marcha su idea.

Eso sí, yo soy el responsable de empujar mi idea de negocio, hacer que se desarrolle y crezca. Si necesito ayuda para todo lo demás, seguro que la encontraré.

Por los servicios de apoyo y acompañamiento de nuestra asociación han pasado emprendedores que presentaban lagunas en el área técnica, que han superado rápidamente con itinerarios formativos personalizados. Todo se puede aprender, y nunca es tarde.

Para culminar este punto vamos a revisar tres reglas fundamentales que están directamente relacionadas con la persona y los negocios, distintas en su enfoque a las capacidades expuestas.

La **ética**. No existe negocio sin ética. El respeto a las normas y a las personas es fundamental en los negocios. Seguro que es consciente de que al cliente solo le puede engañar una vez, y que ese engaño produce en el resto de clientes desafección por su oferta. De igual modo, hay que cuidar la relación con los proveedores, colaboradores, personal, etc.

La **humildad**. Siempre se puede aprender algo más, un nuevo elemento de conocimiento que me ayude en mi vida personal y profesional. Esta humildad también es proyectada en los demás, asumiendo y empapándose de su conocimiento, de su experiencia. Nunca descarte una idea porque simplemente no es suya. Aprenda a escuchar, a colaborar, a crear espacios de trabajo cómodos y eficientes.

El **esfuerzo**. Todo esfuerzo tiene recompensa (creo que así dice el refrán). Emprender requiere esfuerzo personal y conjunto, dedicación y concentración en la tarea en los momentos clave. Pero debe aprender a descansar, a crear espacios de tiempo de planificación, control y evaluación, a dedicar tiempo a la familia. Trabaje de forma inteligente.

4 Perfil de la persona emprendedora

Existen extraordinarios manuales que desganan punto por punto las características que debe cumplir un emprendedor, sus atributos personales.

No vamos a copiar aquí las teorías y conclusiones de expertos en la materia con las que coincidimos en gran medida. Detallaremos los atributos que, por

lógica, debe tener o conseguir la persona emprendedora o que debe desarrollar en su perfil personal.

Siempre que en **AEA** trabajamos con un emprendedor, en los cursos, en el desarrollo de su plan de empresa, en el análisis y orientación de su idea de negocio, buscamos que sea consciente de los siguientes retos personales que presenta el emprendimiento.

Es cierto que hay personas que nunca podrán llegar a niveles aceptables de evolución de sus atributos personales aplicados al emprendimiento, pero sorprende cómo en muchas ocasiones el esfuerzo y la seriedad en el trabajo personal consiguen auténticos cambios de personalidad y enfoque personal.

Inquietud, curiosidad e iniciativa

La **inquietud** y la **curiosidad** describen a una persona activa, interesada por lo que le rodea, por aprender continuamente y participar.

La **iniciativa** está relacionada con el liderazgo, con asumir un reto y ponerse el primero para buscar cómo afrontarlo y superarlo.

Si coinciden estos tres atributos en el emprendedor está en posesión de la base que le permite, entre otras cosas, innovar, ir hacia delante, descubrir nuevas formas de hacer las cosas y así vencer a la competencia, o al menos situar el negocio en una posición de igualdad desde el primer momento.

Los tres atributos se pueden aprender o ejercitar. Es la gran diferencia entre aquellos responsables de un negocio que simplemente siguen el camino marcado por otros, en espera de los clientes, que quizás nunca llegarán, y el emprendedor que busca soluciones, analiza continuamente su entorno, el mercado y los competidores, lee estudios y noticias relacionadas o no con la vida de su negocio, y rescata conclusiones que puede o no poner en práctica, pero que le enriquecen día a día.

Curiosidad de gestión, visión a futuro y asunción del riesgo

La **curiosidad de gestión** permite aprender cómo funcionan las cosas, qué procedimiento siguen otros para resolver los problemas, qué soluciones existen en el mercado para un mismo objetivo, cómo ofrecen los competidores sus productos, etc.

Desde la curiosidad podemos imaginar cómo será nuestra estrategia, nuestro procedimiento para obtener el objetivo deseado. En definitiva, cuál será el modelo de negocio y en qué se diferenciará del resto de empresas del sector. Esta es la **visión a futuro** del proyecto, dejando a la imaginación navegar en tantos mares como queramos.

La **asunción del riesgo**, como característica de decisión sin la seguridad de que el resultado de dicha decisión sea el ideal, es un elemento clave. Continuamente tomamos decisiones más o menos importantes; qué estudiar, qué autobús coger, dónde iré de vacaciones. En los negocios se multiplica la complejidad pero, como todo en la vida, la medición de las consecuencias, la planificación y estudio previo a la decisión, o el control de

la evolución en el tiempo son puntos fuertes que permiten minorar el fracaso de la decisión adoptada.

Es más, como siempre, de cualquier decisión y el resultado de la misma obtendremos conclusiones que nos sirven para próximas decisiones. Debemos ser capaces de aprender continuamente de nuestros éxitos y fracasos. Lo cierto es que si no asumimos el riesgo de decidir, de afrontar los riesgos que se asumen tras la decisión, no existirá evolución ni conocimiento posterior aprovechable.

Rebeldía e independencia

Ser inconformista, mostrar **rebeldía** con la realidad que nos rodea e intentar cambiarla es una característica no muy extendida en nuestra sociedad, anclada quizás en el confort y en la dinámica de que sea otro quien actúe. Realmente cuestionamos a menudo situaciones que observamos, pero de forma privada, sin actuar. El emprendedor debe romper con las típicas aseveraciones de "esto es imposible", "por qué vamos a cambiar si funciona bien", o "siempre lo hemos hecho así".

Siempre hay otras formas de hacer las cosas, más rápidas, más eficientes, más baratas. La rebeldía no tiene nada que ver con no cumplir la ley o las normas establecidas, es una postura que cuestiona la habitualidad, y que permite ver soluciones novedosas (innovadoras) allí donde otros simplemente aplican el manual de estilo establecido.

La **independencia** va un poco más allá. Está relacionada con la libertad de no estar sujeto a pirámides de mando, a ser tu propio jefe. En este caso debes prepararte para afrontar situaciones nuevas, problemáticas y difíciles en solitario. Implantar tu estilo de trabajo, modelar la relación de tu negocio con el entorno, o determinar el camino para conseguir los objetivos que planteas es un ejercicio arriesgado, pero que requiere independencia, ser líder.

5 Hoy hay oportunidades para emprender

No queremos terminar este documento sin dejar una nota positiva, de aliciente para aquellas personas que están pensando en crear su propio negocio.

Más allá de las motivaciones para emprender, analizadas en el apartado **2** de este manual, consideramos que hoy es un buen momento para emprender.

Existen razones coyunturales, por oportunidad ante problemas, derivadas de nuevos hábitos de consumo, procedentes de nuevas tecnologías, etc.

Quizás las razones no sean el núcleo principal del empuje hacia el emprendimiento, pero si conforman la lista en la que podemos reconocer esa idea que nos ronda en la cabeza desde hace tiempo.

Dentro de las razones coyunturales es claro que la situación actual aboca a un abaratamiento de los productos. El mercado se mueve en muchas

ocasiones por el factor precio. Innovar o crear nuevos procedimientos que incrementen la productividad es una faceta de trabajo para ofrecer servicios y productos competitivos (reducción de costes, hacer lo mismo con menor inversión aprovechando mejor los recursos).

También a este respecto en algún momento evolucionará el mercado crediticio y las entidades financieras comenzarán a liberar crédito, expresado en préstamos a particulares y empresas. Las últimas noticias apuntan a esta oportunidad. Hay que prepararse y ser el primero en hacer la petición. Esta situación deberá ser aprovechada para renovar equipos productivos, contratar nuevos capitales humanos más productivos, o externalizar procedimientos para ampliar la oferta o los mercados geográficos, o simplemente crear mi negocio, innovador y creativo.

Existen muchos problemas por resolver, ante los que podemos crear servicios y productos que den respuesta a dicha necesidad. El envejecimiento de la población, la formación de los jóvenes y su acceso al mercado laboral, la necesidad de acceder a nuevas formas de comunicación son solo algunos ejemplos ante los que pueden surgir ideas de negocio basadas en soluciones para los implicados.

Los hábitos de consumo cambian constantemente. La moda, el transporte, el ocio están en continua evolución. Por ejemplo, el tiempo y cómo lo gastamos cada vez nos preocupa más, buscar soluciones para comprar más cerca, con menos esfuerzo, más fácil, puede ser también una vía de explotación de ideas.

En definitiva, se trata de visualizar soluciones a problemas o situaciones cotidianas, de consumo masivo si es posible, para lo que emplearemos unas reglas sencillas, resumidas en los siguientes inventivos:

- Observar nuestro entorno.
- Imaginar qué soluciones a problemáticas nos complacen más a nivel personal y extrapolarlas hacia los demás.
- Estudiar cómo mejorar las soluciones actuales.
- Combinar ideas de distintas soluciones para distintas problemáticas.
- Idealizar el momento y el lugar idóneos para poner en marcha las soluciones.
- Contrastar las soluciones con mi entorno.

Estos simples pasos permiten visualizar ideas de negocio, algunas quizás descabelladas, pero nunca imposibles.

Es cierto que emprender no es una tarea fácil. Así lo hemos dejado claro a lo largo de esta lectura. Requiere esfuerzo, perseverancia, innovación,



riesgo y muchas otras facetas que en su conjunto son el camino del éxito. No abandone ante la primera situación negativa, pida ayuda, arriesgue de nuevo en un nuevo contexto, con una nueva alternativa, producto o solución.

Como regla de oro recomendamos siempre una buena planificación y un análisis pormenorizado del proyecto, tanto de su viabilidad económica como técnica. Es aquí donde el apoyo, ayuda y asesoramiento que **AEA** puede brindar cobra toda su intensidad y fortaleza.

No podemos imaginar tu idea de negocio, ni nadie lo debe hacer. Pero sí podemos echarle una mano en diversas áreas de conocimiento en las que quizás no seas experto. Ven a conocernos y plantéanos tu proyecto, seguro que podemos ayudarte.