

## CAPÍTULO III

# INICIACIÓN AL AUTOEMPLEO

M<sup>a</sup> Luisa Sánchez Almagro, Juan A. Moriano León y Gerardo Águeda Martín

## 1. INTRODUCCIÓN

La preocupación por el espíritu emprendedor (*entrepreneurship*) o emergencia empresarial ha crecido en países europeos debido al auge que han tenido las políticas de desarrollo local. Estas políticas se centran en un desarrollo basado en los recursos del área en que se aplican, por tanto, ha surgido una especial necesidad de contar con personas emprendedoras capaces de asumir los riesgos de sus propios proyectos empresariales y dinamizar la actividad económica movilizándolo los recursos existentes.

¿Qué significa ser emprendedor?, ¿Los emprendedores nacen o se hacen?, ¿Cuáles son las características personales del emprendedor?, ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del autoempleo?, ¿Tendría éxito si decido crear mi propia empresa?. Muchas personas se hacen estas preguntas cuando piensan en la posibilidad de establecerse por su propia cuenta a través de la fórmula del autoempleo. En el presente capítulo se trata de contestar a estas preguntas explorando las principales características que rodean la creación de empresas y sus actores: los emprendedores.

### 1.1. OBJETIVOS

- Identificar los aspectos significativos del trabajo emprendedor.
- Transmitir la importancia de ser emprendedor.
- Eliminar estereotipos sobre el emprendedor.

## 2. ANÁLISIS DEL EMPLEO

El trabajo es la actividad consciente del hombre en la cual emplea con inteligencia sus fuerzas físicas y mentales en la consecución de los intereses propios y de la comunidad. La persona aporta a este proceso unos recursos (técnicas, energías, conocimientos,...) y obtiene algún tipo de compensación material, psicológica y/o social. Tal y como se desprende de esta definición, hay trabajo no remunerado como el que algunas personas

pueden realizar en organizaciones de voluntariado social o el que tradicionalmente han desempeñado muchas mujeres en el hogar. De esta manera para distinguir el trabajo remunerado de otros tipos de trabajo deberíamos utilizar para denominar al primero el término *empleo*.

La población activa (Figura 1) está compuesta por los ocupados más los que quieren trabajar y no lo logran (desocupados). La población económicamente inactiva son todas aquellas personas que no forman parte de la oferta de trabajo en el mercado laboral. Está formada por estudiantes, amas de casa, jubilados y por todas las personas que no trabajan, simplemente porque no quieren o porque no necesitan hacerlo.

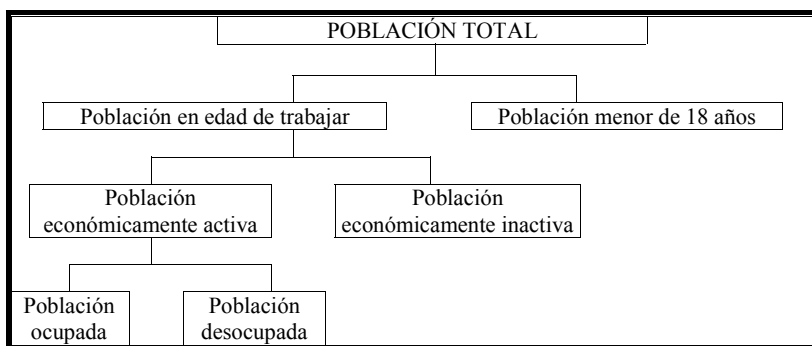


Figura 1. Estructura económica de la población de un estado

Confeccionemos una lista con las formas de trabajo de las personas que te rodean:

Pariente/conocido/amigo	Trabajo

El Estado en las economías avanzadas tiene un papel regulador. Se encarga de mejorar los bienes colectivos (carreteras, hidroeléctricas, parques, etc.), para incrementar el orden y los recursos de defensa, para mejorar la seguridad social, para acelerar el proceso de crecimiento del nivel de vida de los habitantes. Estos servicios han sido una fuente importante de creación de empleos durante bastantes años, aunque en estos momentos se encuentra desempeñando un papel de apoyo.

La Unión Europea se estructura bajo el sistema de libre empresa o economía de mercado. Las economías basadas en este sistema presentan un alto grado de descentralización. El mercado de productos es libre, en todos los sentidos, y los precios resultan de la competencia entre las empresas y la diferencias de los consumidores, es decir, se rige bajo la ley de la oferta y la demanda<sup>1</sup>. Las grandes empresas constituyen otro foco que proporciona producción masiva, pero reducen el número de trabajadores al mismo tiempo con la llegada de las nuevas tecnologías. Además, las compañías tienen problemas para adaptarse a los cambios del mercado. Las pequeñas y medianas empresas tienen mayor flexibilidad.

Actualmente, no parece que el gobierno y las grandes empresas puedan revitalizar por si solos la economía, por lo tanto, es ilusorio pensar que vayan a proporcionar la mayor parte de los nuevos empleos que se necesitarán crear. Los individuos, que estamos formando parte de esta sociedad, seremos los principales responsables del desarrollo económico que se transformará en bienestar social.

Por otra parte, muchas personas tienen problemas para encontrar un empleo, pero si miramos a nuestro alrededor, observaremos una gran diversidad de trabajos. El trabajo no es solamente empleo, es mucho más.

A continuación, se describen diferentes formas de trabajo:

- **El trabajo dependiente:** corresponde a una actividad laboral o de empleo, ya sea privado o público dependiendo de que se trabaje para una empresa, compañía privada o para el Estado.

---

*1 Se llama demanda a las diferentes cantidades de un producto o servicio que las personas estarán dispuestas y en condiciones de obtener, en función del precio y durante un determinado periodo de tiempo.*

*Se denomina oferta a las diferentes cantidades de un producto o servicio que las empresas (productores) están en condiciones y dispuestas a ofrecer a la comunidad (consumidores), en función de los diferentes precios durante un determinado tiempo.*

*La ley de la oferta y la demanda nos indica que el mercado se equilibra entre los intereses de los productores y de los consumidores*

- **El trabajo independiente:** corresponde a la actividad empresarial o al trabajo por cuenta propia a través del autoempleo.
- **El trabajo voluntario o voluntariado:** corresponde a distintas actividades no remuneradas de interés para la sociedad.
- **El trabajo personal y familiar:** corresponde a la actividad doméstica, artística, etc.

Enumeremos actividades que se contemplan en las distintas formas de trabajo:

Trabajo	
1. Dependiente	Privado
	Público
2. Independiente	
3. Voluntario	
4. Personal y familiar	

Por otra parte, resulta interesante comparar las características de los diferentes sectores de empleo.

Tabla 1. Comparación entre el sector público, privado y autoempleo (Ballesteros, Guillamón Manzano, Moriano y Palací 2001).

Sector público	Sector privado	Autoempleo
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Necesita superar las pruebas de acceso (oposiciones y/o concurso).</li> <li>➤ Garantiza la continuidad del trabajo.</li> <li>➤ La promoción profesional tiene un desarrollo lento.</li> <li>➤ Los salarios no son muy elevados.</li> <li>➤ Las condiciones de trabajo resultan más atractivas (jornadas continuas, períodos vacacionales).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Requiere pasar por un proceso de selección (C.V., entrevistas, tests...).</li> <li>➤ Los primeros contratos suelen ser temporales. El contrato definitivo no garantiza la continuidad.</li> <li>➤ La promoción profesional depende también del tipo de empresa.</li> <li>➤ Los salarios pueden llegar a ser muy elevados si se alcanza un puesto directivo.</li> <li>➤ Las condiciones de trabajo no son tan atractivas como en la empresa pública.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No existe proceso de selección previa.</li> <li>➤ No garantiza la continuidad del trabajo.</li> <li>➤ No existe la promoción profesional sino la ampliación de competencias.</li> <li>➤ Los salarios varían según el desarrollo y volumen del negocio.</li> <li>➤ Las condiciones de trabajo son impuestas por uno mismo.</li> </ul>

Una vez analizados los diferentes tipos de trabajo y sectores, nos vamos a centrar a continuación en una fórmula de trabajo determinada: el trabajo por cuenta propia a través del autoempleo.

### 3. MITOS Y BARRERAS SOBRE EL AUTOEMPLEO

Las metáforas son descriptores de juegos conductuales, que pueden utilizarse mejor que las expresiones literales para revelarnos lo que las personas piensan sobre la relación empresarial y sobre los emprendedores. De esta forma, Koiranen (1995) estudió las expresiones<sup>2</sup> usadas por las personas para identificar a un emprendedor.

Como ejercicio de autorreflexión, lee las metáforas siguientes y marca con una «X» aquella con la que identificas al emprendedor. Además, anota el porqué de tu decisión.

1. Es un trabajador creativo: capitán de una nave, hombre hecho a sí mismo, un artista, un líder, un marino, un fabricante de dinero...	
2. Es un rasgo especial: un adelantado, un solitario, un indefenso, independiente, manipulador, un ambicioso, una persona orientada	
3. Es una máquina: una máquina humana, una batería Duracell, un PC, un generador, un transbordador, un motor, una locomotora...	
4. Es un jugador o deportista: un equilibrista, un piloto, un superhombre, un corredor de fondo, un capitán de equipo...	
5. Es de una naturaleza especial: un castor ávido, un zorro, un león, un camaleón, un gato de siete vidas, un pulpo, un cuco, una piedra rodante, un torbellino...	
6. Es un aventurero, guerrero o batallador: un aventurero, un superhombre, Colón, un guerrillero duro, un luchador...	
7. Es una miscelánea: un monstruo, un pilar de la sociedad, el soporte de la sociedad...	
He elegido el número ..... porque .....	
.....	
.....	

El ejercicio de la profesión empresarial en el proceso de creación de empresas es, según Drucker (1986), una práctica como la medicina o la ingeniería, y ello exige conocimientos, habilidades, actitudes, aptitudes, atributos, etc.,

*2 Las metáforas podrían servir para realizar estudios transculturales, de manera que nos permitieran conocer que se entiende por emprendedor en las distintas culturas (anglosajona, europea, latina, japonesa...).*

pero sobre todo trabajo, para lograr la formación y el desarrollo que el proceso exige. Sin embargo, al igual que en cualquier otro campo de la acción humana existen una serie de falsos tópicos sobre la figura del empresario que se han convertido en barreras para emprender. Han investigado este tema Ronstadt (1984), Lee-Gosselin y Grisé (1987), Gasse y D' Amours (1993), Ripollés (1994) y Nueno (1997), Varela (1998) y Colomer et al. (2000). Estas barreras pueden ser: principales, psicológicas y culturales:

**Reflexiona:** *¿por qué no has creado tu empresa ya? ¿qué te lo ha impedido?.*



A continuación, revisa qué tipos de barreras te están frenando, y escribe soluciones para vencerla. Esta actividad puede realizarse en pequeño grupo.

### BARRERAS PRINCIPALES

<b>Falta una idea de negocio.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"Todo lo que se necesita es suerte". "Los empresarios de éxito tuvieron la fortuna de toparse con una gran idea". "Hay que esperar hasta que se presente una buena oportunidad".	Para estar en el lugar apropiado, en el momento oportuno y captar la oportunidad se necesita un proceso de análisis de factores, de apreciación de eventos y de tendencias, de disposición a actuar; de aprovechar y maximizar la épocas buenas y minimizar el impacto de las épocas malas, en resumen, se necesita espíritu empresarial y no suerte.
<b>Falta de dinero.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"Todo lo que se necesita es dinero". "Sin dinero no se puede crear una empresa". "No se puede conseguir dinero prestado si no se pueden ofrecer a cambio garantías patrimoniales".	Ésta es la disculpa más frecuente, porque en la sociedad actual una de las habilidades empresariales es la de identificar y conseguir recursos. Se ha demostrado en investigaciones a nivel mundial que, en general la mayoría de los empresarios requieren muy poco dinero en sus inicios y proviene de ahorros y de recursos familiares y de amigos.

<b>Relacionado con la formación.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"El empresario no tiene preparación". Los empresarios son los fracasados". "Para formar empresas hay que ser inventor o trabajar en tecnología avanzada". "Hay que estudiar varios años en la Universidad para poder comprender como funciona una empresa".	El emprendedor del futuro tiene que ser un empresario formado, de forma generalista porque si no sus posibilidades de éxito y/o crecimiento son mínimas.
<b>Desconocimiento del sector.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"Sólo los experimentados pueden ser empresarios". "Primero hay que trabajar por cuenta ajena, conocer un negocio y entonces crear tu propia empresa a partir de tus conocimientos en esa área".	En las revistas del ámbito (Ideas y Negocios, Emprendedores...), existen múltiples evidencias de emprendedores sin experiencia; donde aparecen jóvenes, incluso sin haber estado empleados, siendo estudiantes de universidad o de colegio. Existen ciertas conveniencias de iniciar un proceso empresarial cuando se es joven, y hay evidencias de que muy poca gente empieza negocios después de los 50 años.
<b>Prejuicios.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"Mi estatus profesional se rebaja por ser empresario". "El emprendedor es un rebelde".	Existen muchos emprendedores con éxito que antes de crear su propia empresa fueron buenos empleados en otras más grandes. Por lo tanto, habría que preguntarse si estas empresas no debían haber creado en su seno las condiciones para retenerlos y beneficiarse de su capacidad creadora.
<b>Desconfianza del entorno próximo.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"Es imposible convertirse en empresario sin contar con la comprensión y el apoyo de los que te rodean". "La situación del país no permite crear empresas".	El fenómeno es al contrario, sólo en la medida en que creemos empresas, trabajo y riqueza mejorarán las condiciones ambientales para reforzar el proceso emprendedor.
Anota soluciones que te permitan vencer las barreras que has indicado.		

## BARRERAS PSICOLÓGICAS

<b>Falta de carácter.</b>		<b>Reflexión</b>
Falsos tópicos	"Los empresarios nacen y no se hacen". "El empresario puro son gente hecha de una pasta especial. O se tiene, o no se tiene".	El ser empresario implica unos atributos y unos conocimientos que son características adquiridas y comportamientos aprendidos. En la sociedad actual existen planes estatales, autonómicos y municipales que forman para la creación de empresa.

<b>La dureza de los comienzos.</b>		Reflexión
Falsos	"Durante los primeros meses de su nuevo negocio sólo tendrá pérdidas". "La mayoría de los negocios fracasan rápidamente". <b>Mujer, juventud, desempleado.</b>	La realidad es que toda inversión tiene riesgos, y que actos seguros no existen en el mundo financiero.
Falsos tópicos	"La creación de empresa es una cuestión de hombres".	Reflexión La mujer emprendedora tiene los mismos problemas que si trabajasen por cuenta ajena. Las motivaciones positivas para que la mujer emprenda, independientemente de los del hombre, son: tener un trabajo a su medida, hacer realidad un sueño y mejorar su autoestima.

## BARRERAS CULTURALES

<b>Riesgo</b>		Reflexión
Falsos tópicos	"Los empresarios no analizan sino que van haciendo cosas". "Crear una empresa es como jugar a la lotería, no sabes si va a funcionar hasta que no la pones en marcha". "El empleo es seguro y los negocios no lo son". "Crear una empresa es mucho más arriesgado que trabajar como empleado".	La verdad es distinta, los empresarios que han triunfado durante un periodo relativamente largo, analizan muy bien la oportunidad, la miran por todos lados, la evalúan con un software mental que ya tienen estructurado y que recibe datos por todos los sentidos, calculan cuidadosamente sus movimientos antes de actuar, comparan los resultados previstos con sus objetivos y una vez están claros actúan.
<b>Capitalismo/Anti-Capitalismo</b>		Reflexión
Falsos tópicos	"Con el primer negocio me enriquezco". "El empresario no es ético".	Ronstadt (1984) lo denomina "el Principio del Corredor", es el que nos impresiona de algunos empresarios veteranos, a quienes con gran frecuencia aparecen en las revistas de profesionales y que nos hacen preguntarnos: ¿cómo lo hacen?, ¿de dónde sacan tantas ideas?. La respuesta está en que cada negocio genera múltiples opciones y eso facilita al emprendedor su expansión.
<b>Complicación</b>		Reflexión
Falsos tópicos	"Mi profesión no es para formar empresas". "Una empresa es algo muy complejo".	La noción de dependencia nos ha llevado a creer que las profesiones son para ocupar cargos o empleos. El profesional, tiene la posibilidad de múltiples caminos de acción y de identificar entre ellos el que sea más satisfactorio para él. Toda profesión tiene la opción de ser creadora de empresas
Anota soluciones que te permitan vencer las barreras que has indicado.		

Anota soluciones que te permitan vencer las barreras que has indicado.

#### **4. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL AUTOEMPLEO**

Ahora sería bueno que se determinen las metas que le gustaría alcanzar con su empresa, pues si las conoce podrá lanzarse en su búsqueda para conseguirlas.

Cada uno de nosotros tiene puntos de vista diferentes respecto a lo que espera de su vida y lo que les va a proporcionar su empresa cuando esté en marcha. Para que pueda identificar sus metas y lo que les va a proporcionar su empresa, podría contestar a algunas preguntas, que le permitan poner en orden las razones por las que quiere ser dueño de una empresa:

- ¿Una carrera emprendedora me ayudaría a alcanzar esos objetivos?.
- ¿Disfrutaría con este tipo de trabajo?.
- ¿Me gusta hacer tratos, dirigir una organización o desarrollar productos nuevos?.
- ¿Lo puedo hacer sólo en contra de la opinión de los demás?.
- ¿Me gusta tener el control y responsabilizarme de lo que suceda?.

Escribir una breve historia personal en la que se recojan estos aspectos u otros que se quieran añadir en relación a los aspectos positivos que va a proporcionar ser empresario y los problemas que puedan ocasionar.

Si todavía no se conoce suficientemente bien el mundo empresarial y no se puede contestar al ejercicio anterior, entrevistar a algunas personas que tengan en marcha un negocio y pregunteles cosas como ¿Qué problemas tuvo?, ¿Qué problemas tiene actualmente?, ¿Cómo empezó?, ¿Qué le agradaba o desagradaba de su carrera empresarial?, ¿De qué manera le afectó a su familia y a usted personalmente?. Con estas preguntas se profundiza en las ventajas e inconvenientes relacionadas con el inicio del nuevo negocio y determinan mejor si se tiene voluntad para esforzarse en abrir y mantener una empresa.

Entrevistar a un emprendedor clasificando sus comentarios entre ventajas e inconvenientes que le han proporcionado su carrera empresarial.

<i>Ser empresario</i>	
Ventajas	Inconvenientes

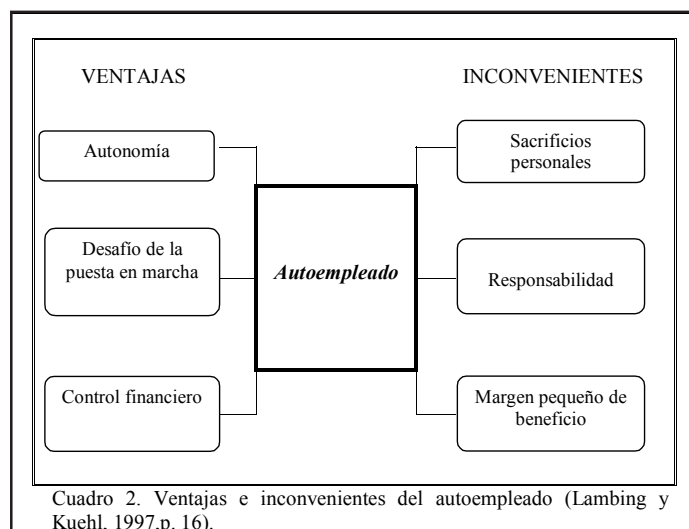
Ángel Andrés miembro de SECOT<sup>3</sup> determina que las ventajas e inconvenientes para ser empresario pueden quedar sintetizadas en los siguientes aspectos:

<i>Ser empresario</i>	
Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se disfruta de la satisfacción de ser uno su propio jefe.</li> <li>• No hay supervisión directa.</li> <li>• Posibilidad de controlar mejor el horario de trabajo.</li> <li>• Se puede prosperar con más rapidez (ingresos y prestigio)</li> <li>• Se crea trabajo para otros y el mío.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor responsabilidad.</li> <li>• Se trabaja muchas horas y con intensidad (inversión de tiempo).</li> <li>• Se pierde la seguridad que goza un asalariado.</li> <li>• Dedicación total al negocio y a los clientes</li> <li>• Se tiene mayor estrés</li> <li>• Existe más riesgo e incertidumbre</li> </ul>

<sup>3</sup> Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT) es una asociación española que asesora gratuitamente a los creadores de empresa <http://www.secot.org>. Las conclusiones pertenecen a la entrevista mantenida con esta institución durante febrero 2002, durante el primer encuentro transnacional del proyecto Lucés.

Reflexionar en grupo sobre los aspectos coincidentes tuyos, los empresarios y SECOT respecto a las ventajas e inconvenientes. Utilizar la dinámica de Phillips 66.

Lambing y Kuehl (1997) consideran que todo autoempleado debe ser consciente de las ventajas e inconvenientes antes de iniciar un negocio. (Cuadro 2).



a) Ventajas:

- **Autonomía:** hay personas que necesitan independencia y libertad para decidir sobre sus alternativas. El sentimiento de ser su propio jefe es muy satisfactorio para ellos.
- **El desafío de la puesta en marcha/necesidad de logro:** a muchos autoempleados, el desafío de la puesta en marcha del negocio les estimula. La oportunidad de desarrollar esa idea para convertirla en un negocio productivo les proporciona un sentimiento de logro. El autoempleado sabe que es el principal responsable de ese éxito.
- **Control financiero:** algunos empresarios no buscan con sus negocios obtener grandes riquezas, lo que desean es controlar su situación financiera. No les agrada tener un jefe que sin previo aviso les anuncie que están despedidos, después de haber dedicado algunos años de su vida a trabajar en una empresa.

b) Inconvenientes:

Ser autoempleado es una de las carreras más difíciles que se puede escoger, esto supone un gran inconveniente, pero además existen otros:

- **Sacrificios personales:** sobre todo al comienzo de la actividad empresarial. El autoempleado puede dedicarle los siete días de la semana, sin apenas tiempo para el ocio, la vida familiar o personal. Esto suele crear una gran tensión, en sus relaciones familiares.
- **Responsabilidad:** el autoempleado es el máximo responsable de que la empresa salga adelante, al contrario que sus obreros. En las empresas los empleados están rodeados de otros de su misma categoría y con sus mismas preocupaciones, entre ellos comparten informaciones y de este modo consiguen tener un sentimiento de compañerismo. En cambio, el empresario se encuentra *solo en la cima*.

Por otro lado, mientras que los empleados se especializan en unas áreas determinadas, por ejemplo en comercio, en finanzas, en personal...; el autoempleado debe manejar todas las funciones hasta que el negocio le sea rentable.

- **Margen pequeño de beneficio:** estos pequeños negocios, introducen productos que en un principio no son aceptados o atraviesan periodos improductivos y este aspecto puede provocar su cierre, pues el margen de ganancias no es inmediato y se necesita un periodo de tiempo para producirse.

## 5. TIPOS DE AUTOEMPLEO

Existen razones y barreras para crear nuestro propio negocio, pero si a pesar de ello seguimos adelante, lo imprescindible es tener iniciativa para buscar oportunidades y voluntad para afrontar los problemas. Puede formar una empresa usted solo, o con un grupo de socios. Entre las distintos tipos de autoempleos existentes, los podemos clasificar en: freelance, teletrabajo, trabajo asociado, trabajo autónomo y franquicias.

<i>Freelance</i>	
Es un profesional que presta sus servicios a una empresa de forma externa, es decir no figura en su plantilla. Es una micro empresa.	
Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor flexibilidad</li> <li>• Gran independencia</li> <li>• Obtiene más ganancias que como trabajador de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de creación de una red de contactos que favorezcan nuestras oportunidades y presencia en el mercado.</li> <li>• Necesidad de ampliar los sectores de actividad.</li> </ul>

<i>Teletrabajo</i>	
El trabajador no se acerca a la empresa, es decir, lo realiza o bien en casa o en otro lugar distinto de la empresa.	
Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ahorro de costes fijos de la empresa.</li> <li>• Ahorro de tiempo en desplazamientos.</li> <li>• Flexibilidad empresa/trabajador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No te relacionas con compañeros.</li> <li>• Se rompe la cultura empresarial.</li> <li>• Puede disminuir la motivación</li> </ul>

<i>Trabajo autónomo</i>	
Es una persona que decide trabajar por cuenta propia dándose de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos.	
Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es la opción más económica para independizarse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responde con sus bienes particulares si existe algún problema.</li> <li>• No tiene derecho a desempleo.</li> </ul>

<i>Trabajo asociado</i>	
Es aquel en el que decides trabajar junto a otro grupo de personas para sacar adelante vuestra empresa	
Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No se responde con bienes personales sino con el capital de la empresa.</li> <li>• Al existir varios socios pueden repartirse las funciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deben clarificarse suficientemente las funciones.</li> <li>• Se necesita capital inicial para ponerlo en marcha</li> </ul>

<i>Franquicias <sup>4</sup></i>	
Es el autoempleo menos arriesgado. Consiste en un sistema de colaboración entre una primera empresa, que es la empresa matriz (franquiciador) y otras muchas futuras empresas (franquiciados), por medio del cual el franquiciador cede la marca, producto o servicio a los franquiciados.	
Ventajas	Inconvenientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El franquiciado está protegido por toda la red y sobre todo, que ya dispone de una experiencia probada, una forma de hacer las cosas y una imagen de marca de peso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiene que disponer de recursos.</li> <li>• Respetar las acciones globales del franquiciador.</li> </ul>

Buscar información en las revistas, ferias,... dirigidas a los emprendedores. Recoger en un listado las formas de autoempleo según las preferencias de cada uno para encaminar la carrera emprendedora.

<sup>4</sup> Estas conclusiones parten de la entrevista de marzo del 2003 mantenida con la empresa matriz Yves Rocher coordinadora en España de productos de cosmética con un gran peso como franquicia en el mercado Mundial.



## 6. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Una de las preguntas básicas, pero difícil de contestar es ¿qué es un emprendedor?. En las revisiones del término, se observa que no existe acuerdo acerca de la definición. Así, Palmer (1971), Drucker (1991), Ginsberg y Buchholtz, (1989) y Chell, Haworth y Brearley (1991) en el único aspecto que están de acuerdo, es que desde el momento que alguien decide hacerse emprendedor, tiene que poner en juego la imaginación, el esfuerzo para descubrir una oportunidad y transformarla en negocio.

Kilby (1971,18) establece un símil entre la búsqueda de la definición del término emprendedor y la caza de un animal ficticio, denominado *Heffalump*, basándose en el cuento de niños de Winnie Puh de A.A. Milne, cuando afirma que «un heffalump es un animal bastante grande. Este animal es perseguido por muchos cazadores que han utilizado varias trampas pero ninguno lo ha capturado. Los que dicen que le han visto dicen que es enorme pero discrepan sobre sus rasgos particulares. Algunos cazadores, aunque no han explorado su hábitat suficientemente, tratan de convencer a la gente de que lo han atrapado con sus mejores cebos. Sin embargo, muy pocos están convencidos de que eso sea un Heffalump y la búsqueda continua».

La definición del término emprendedor presenta el mismo problema que el símil del cuento; Las características del emprendedor son multifacéticas. Para su clasificación se utilizará la estructura de Sánchez Almagro (2003) (Cuadro 3).

<p><b>FACTORES MOTIVACIONALES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Necesidad de logro</li> <li>▪ Necesidad de reconocimiento</li> <li>▪ Necesidad de desarrollo personal</li> <li>▪ Percepción del beneficio económico</li> <li>▪ Baja necesidad de poder y status</li> <li>▪ Necesidad de independencia</li> <li>▪ Necesidad de afiliación o ayuda a los demás</li> <li>▪ Necesidad de escape, refugio o subsistencia</li> </ul>
---------------------------------------	---

<b>CARACTERÍSTICAS PERSONALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Toma de iniciativa</b></li> <li>▪ Capacidad de decisión</li> <li>▪ <b>Acepta riesgos moderados</b></li> <li>▪ <b>Orientado hacia la oportunidad</b></li> <li>▪ Estabilidad emocional/autocontrol</li> <li>▪ Orientación hacia metas específicas</li> <li>▪ <b>Locus de control interno (se atribuye a sí mismo sus éxitos o fracasos)</b></li> <li>▪ Tolerancia ambigüedad/presión/incertidumbre</li> <li>▪ Receptivos en sus relaciones sociales</li> <li>▪ Sentido de urgencia/Tiempo valioso</li> <li>▪ Honestidad/Integridad y confianza</li> <li>▪ <b>Perseverancia/Compromiso total</b></li> <li>▪ Responsabilidad personal.</li> <li>▪ <b>Individualista</b></li> <li>▪ Optimismo</li> </ul>
<b>CARACTERÍSTICAS FÍSICAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Energía</b></li> <li>▪ <b>Trabajan duro</b></li> </ul>
<b>CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Versatilidad/Flexibilidad</li> <li>▪ <b>Creatividad/Imaginación/Innovación</b></li> <li>▪ Búsqueda de la verdad e información</li> <li>▪ <b>Planificación y seguimiento sistemático de los resultados</b></li> <li>▪ <b>Capacidad de analizar el ambiente (reflexión)</b></li> <li>▪ Visión comprensiva de los problemas</li> <li>▪ Capacidad de solución de problemas</li> <li>▪ Planificación con límites de tiempo</li> </ul>
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liderazgo</li> <li>▪ Orientación al cliente</li> <li>▪ <b>Capacidad de conseguir recursos</b></li> <li>▪ Gerente/administrador de recursos</li> <li>▪ Patrón de factores de producción</li> <li>▪ Exige eficiencia y calidad.</li> <li>▪ <b>Dirección y gestión de la empresa</b></li> <li>▪ Red de contacto</li> <li>▪ <b>Comunicación</b></li> </ul>

Cuadro 3. Características de los emprendedores.

Las personas siguen la fórmula del autoempleo por diversas razones: fabricar o vender un determinado producto o servicio, su entorno familiar es empresarial, ser independiente, ser su propio jefe, ganar más dinero que por cuenta ajena, intentar algo nuevo o crear su propio puesto de trabajo y salir del desempleo.

¿Cuáles son las razones por las cuales usted quiere montar su empresa?

Según Moriano y Palací (2003), se puede clasificar a los emprendedores en dos grandes grupos según las motivaciones que les llevan a crear su propio negocio o trabajar de forma independiente:

**1.- Emprendedores «vocacionales»:** aquellas personas que sienten el impulso, la ilusión y el sueño de crear su propia empresa. Tendrían una alta motivación de logro que les induce a asumir riesgos y marcarse objetivos cada vez más desafiantes.

**2.- Emprendedores «situacionales»:** quienes crean su empresa para huir de una situación de precariedad laboral o empujados por las circunstancias. El autoempleo sería para ellos un refugio que les permite tener un puesto de trabajo para ganarse dignamente la vida.

En general, las características del emprendedor quedan fijadas tanto por sus características personales como por el contexto donde se encuentra. Entre los aspectos sociales relacionados con el autoempleo, destaca el papel que juega tanto la familia como los amigos al prestar el apoyo que necesitan los emprendedores. Contar con familia o amigos que tengan negocios propios o hayan creado su propia empresa proporciona al emprendedor modelos a imitar. Mientras que a nivel personal, el emprendedor se caracteriza principalmente por tener la plena convicción de que es dueño de su destino (locus de control interno), ser capaz de asumir riesgos y reconocer oportunidades.

Al comienzo de una nueva aventura empresarial, el emprendedor necesita tomar decisiones rápidas, tener un adecuado nivel de autocontrol y seguridad en sí mismo. Para que su empresa prospere y crezca, debe además estar entusiasmado con lo que realiza, invertir mayor cantidad de energía y mejorar constantemente sus habilidades.

Normalmente, los emprendedores reconocen que en la actualidad la formación es clave para sacar adelante una nueva empresa. Sin embargo, los asesores de SECOT recomiendan a los nuevos emprendedores, tener formación y además «antes de crear un negocio, primero se debe adquirir experiencia por cuenta ajena».

En relación a las características del emprendedor señala las ventajas e inconvenientes personales, profesionales y económicos para llevar a cabo la actividad elegida.

- ¿Qué me gustaría hacer?
- ¿Qué formación académica poseo?
- ¿Qué formación extra-académica poseo?
- ¿Qué se hacer?
- ¿Qué tipo de habilidades creo que tengo?
- ¿Qué tipo de habilidades creen que tengo?
- ¿Qué experiencia profesional poseo?
- Para que tipo de trabajos me veo capacitado

**VENTAJAS**

Personales	Profesionales	

**INCONVENIENTES**

Personales	Profesionales	

En definitiva, es importante analizar todos estos aspectos para que, a partir de este análisis inicial, se establezcan las estrategias necesarias para adecuar nuestro perfil personal a la actividad de nuestra carrera empresaria.

## 7. TIPOS DE EMPRENDEDORES

Comparando al emprendedor con los trabajadores por cuenta ajena (directivo y técnico), según Gerber (1997) se podrían apreciar estas diferencias básicas (Cuadro 4):

<b>ROL PROFESIONAL</b>	<b>ORIENTACIÓN</b>	<b>NECESIDAD</b>	<b>DESEO</b>
<i>Directivo</i>	Pasado	Orden	Estabilidad
<i>Técnico</i>	Presente	Trabajo	Control del flujo de su propio trabajo
<i>Emprendedor</i>	Futuro	Control	Cambio

Cuadro 4.- Diferencias entre los roles profesionales (Gerber,1997).

El emprendedor orienta su pensamiento hacia el futuro, ya que es capaz de imaginar si una determinada oportunidad o idea se convertirá en un negocio de éxito. La necesidad de control surge de esta misma orientación hacia el futuro, ya que requiere el control de los recursos, tanto materiales como humanos, para convertir su sueño en realidad.

Por otra parte, el emprendedor no se resiste al cambio, sino, por el contrario, el mismo es un catalizador del cambio. Como señalaba Schumpeter (1951) el emprendedor actúa para distorsionar una situación de equilibrio existente. El emprendedor se ubica como iniciador del cambio y generador de nuevas oportunidades. El emprendedor se presenta en el mercado como una fuerza desequilibradora, aunque cada actividad emprendedora genere una nueva situación de equilibrio.

El directivo, gestor o gerente se caracteriza por su pragmatismo. Su conducta se centra en la planificación, el orden y la predictibilidad. Su orientación temporal se enmarca en el pasado porque el trabajo del directivo se dirige a mantener la estabilidad de la empresa, suele ser más reactivo que proactivo. No desea cambiar las cosas, sino gestionar de forma eficaz la empresa para lograr el máximo beneficio. Por tanto, sin el emprendedor no existiría innovación, mientras que sin el directivo no existiría negocio.

El técnico se centra en realizar al trabajo concreto, por ello, su orientación temporal es el presente. Para él las grandes ideas deben quedar reducidas a

metodología para que tenga un verdadero valor. El deseo del técnico es centrarse en su propio trabajo y poder controlar como hacerlo. La frase preferida del técnico sería «si quieres que algo se haga, hazlo tu mismo». Moriano, Palaci y Trejo (2001) recogen, con mayor profundidad (Cuadro 5), las principales diferencias entre el emprendedor y el técnico, siguiendo las directrices de Gerber (1997).

	<b>EMPRENDEDOR</b>	<b>TÉCNICO</b>
<b>Pregunta</b>	¿Cómo debe funcionar la empresa?.	¿Qué trabajo debe realizarse?.
<b>Concepto de negocio</b>	Un sistema para producir resultados relevantes que se traducirán en beneficios.	Un lugar donde las personas trabajan para producir resultados internos en forma de ingresos.
<b>Punto de partida</b>	Una imagen del futuro, para luego volver al presente con la intención de cambiarlo para adaptarlo a su visión. El mundo actual se modela en función de su visión.	Se centra en el presente y mira a continuación hacia un incierto futuro con la esperanza de mantenerlo a imagen y semejanza del presente. El futuro se modela según el mismo mundo de hoy.
<b>Visión</b>	Integrada.	Fragmentada.
<b>Escala</b>	Amplia y expansiva.	Escala estrecha, inhibida y confinada al trabajo a hacer.
<b>Modelo</b>	La forma del negocio.	Lo que se hace en el negocio.
<b>Producto</b>	El negocio.	Lo que se entrega al comprador.
<b>Cliente</b>	Oportunidad.	Problema.

Cuadro 5 .- Diferencias entre la perspectiva técnica y emprendedora de Gerber (Moriano, Palaci y Trejo, 2001, 238).

Según Gerber (1997), todo empresario tiene algo de emprendedor, directivo y técnico. Si estas partes están perfectamente equilibradas, estaríamos ante una persona competente que llevaría su empresa a lo más alto. No obstante, este autor afirma que el «típico propietario de un pequeño negocio tiene tan sólo un 10% de emprendedor, un 20% de directivo y un 70% de técnico». (Gerber, 1997, 38).

Leer detenidamente y marcar con una «X» como sería la organización de la propia empresa y cuáles serían las motivaciones. Soy una persona:

A.- ( ) con una alta necesidad de logro (éxitos), planeo y me fijo metas por iniciativa personal, creo que adquiriré un fuerte compromiso con mi organización, estoy convencido de que éxito de mi empresa dependerá de mí y considero que la estrategia de mi compañía debe guiarse en función de mis metas personales y no por las metas que sugieran los demás.

B.- ( ) que entiendo a otros y me hago comprender por los demás, deseo ayudar a los demás, estoy convencido de que los procesos sociales son muy importantes, mantengo relaciones positivas con mi entorno y baso la estrategia de mi compañía en la fuerza de las ventas.

C.- ( ) que deseo ser el líder corporativo, mantengo una relación positiva con la autoridad y considero que la estrategia de la compañía debe guiarse mediante un fuerte deseo por competir y destacar sobre los demás.

D.- ( ) que tengo un fuerte deseo de innovación, acepto riesgos moderados para compensar el entusiasmo de mis ideas y considero que la estrategia de la compañía se basa en el desarrollo de un nuevo producto.

Miner (1996 a,b) considera que el emprendedor debe conjugar varias de las dimensiones de su capacidad organizativa (ejecutiva, estratégica, liderazgo e innovación) con las motivaciones que le mueven a la creación (logro, poder, afiliación). Esta combinación posibilitará su éxito o su fracaso en la creación de la empresa.

Buscar el tipo de empresario en el que están pensando convertirte.

		Capacidad Organizativa			
		Ejecutiva	Estratégica	Liderazgo	Innovación
Motivación	Logro			<b>A</b> <b>Conquistador personal</b> <i>(enérgicos, flexibles, plantea metas)</i>	<b>D</b> <b>Innovador</b> <i>(evita tomar riesgos)</i>
	Poder	<b>C</b> <b>Gerente real</b> <i>(desea destacar, competir)</i>			
	Afiliación		<b>B</b> <b>Comerciante</b> <i>(empatía, relaciones)</i>		

Cuadro 6. Categorías de emprendedores, según Miner (1996)<sup>5</sup> sintetizadas en Sánchez Almagro (2003)

<sup>5</sup> En la tipología de emprendedores se ha traducido Personal Achiever Type por Conquistador personal, Real Manager Type por Gerente real, Expert Idea Generator Type por Innovador y Empathic Supersalesperson Type por Comerciante.

## 8. CONCLUSIÓN

Existen muchas razones para considerar seriamente la alternativa de crear una empresa, tantas como de no crearla. Todo depende de la motivación y la voluntad de la persona. De cualquier forma, trabajar en un negocio propio te permite trabajar en la actividad que tú realmente quieres, con el equipo de gente que necesitas y, además, puede ser un medio de ganarte la vida y triunfar. En realidad, existen más responsabilidades y no suele haber horarios, pero también suele dar más satisfacciones. Lo imprescindible es tener iniciativa para buscar oportunidades y voluntad para afrontar los problemas.

Por lo tanto, cualquier persona puede crear una nueva empresa o trabajar por cuenta propia. Lo que es más difícil es mantener esa empresa en el tiempo y conseguir que sea rentable. Por lo tanto, es importante perderle el miedo al autoempleo, pero no el respeto.

Consideramos que la clave está en tener una buena idea de negocio, hacer un plan de empresa y cumplirlo. Es importante que cada persona elija la forma de autoempleo que mejor responda a sus intereses e inquietudes profesionales. Para llevarlo a cabo, se necesitan los aspectos señalados a lo largo de este capítulo como, por ejemplo, capacidad de asumir riesgos, reconocimiento de oportunidades, persistencia ante la adversidad y confianza en uno mismo.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

Ballesteros, B., Guillamón, J. R., Manzano, N., Moriano, J. A., y Palací, F. J. (2001). *Técnica de inserción laboral: guía universitaria para la búsqueda de empleo*. Madrid: UNED.

Bygrave, W. (1993). Theory building in the entrepreneurial paradigm. *Journal of Business Venturing*, 8 (3), 255-280.

Castillo, A.H. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*, [en línea]. Chile: Intec. Disponible en: [http://www.portalincubacion.cl/upload/Estado\\_del\\_arte.doc](http://www.portalincubacion.cl/upload/Estado_del_arte.doc)

Chell, E.; Haworth, J.y Brearley, S. (1991). *The entrepreneurial personality*. London. Routledge.

Colomer, J. et al. (2000). *Programa emprende! Para no-iniciados en economía*. www.centroemprende.com.

Drucker, P.F. (1986). *La gerencia en tiempos difíciles*. Barcelona. Orbis.

Drucker, P.F. (1991). *La innovación y el empresario innovador*. Barcelona. Edhasa. Tra-

- ducido del innovation and entrepreneurship. New York.
- Gasse, Y. y D'amours, A. (1993). *Profession: entrepreneur*. Québec: Transcontinentales.
- Gerber, M.E. (1997). *El mito del emprendedor. Por qué no funcionan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen*. Barcelona: Piados.
- Ginsberg, A. y Buchholtz, A. (1989). *Are entrepreneurs a breed apart? A look at the evidence* *Journal of General Management*, 15, (2), 32-40.
- Kilby, P. M. (ed.) (1971): *Entrepreneurship and economic development*, New York, MacMillan.
- Koiranen, M. (1995): North-european metaphors of «entrepreneurship» and «an entrepreneur» in *Frontiers of Entrepreneurship Research* [on ligne] <http://www.babson.de/entrep/fer/papers95>
- Lambing, P. y Kuelh, Ch. (1997). *Entrepreneurship*. London. Prentice-Hall International (UK) limited.
- Lee-Gosselin, H. y Grisé, J. (1987). «Les femmes propriétaires dirigeantes de la région de Québec (03): mythes et réalités» *Présenté au colloque «une journée pour vous»*. Québec.
- Miner, J.B. (1996a). «Evidence for the existence of a set of personality types, defined by psychological tests, that predict entrepreneurial success». *Frontiers of Entrepreneurship Reserach*. [en ligne]. <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers96/miner.htm>
- Miner, J.B. (1996b). *The 4 routes to entrepreneurial success*. San Francisco, ca. Berrett-Loehler Publishers, inc.
- Moriano, J.A., Trejo, E. y Palaci, F.J. (2001). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, 16 (2), 229-242.
- Nueno, P. (1997). «El emprendedor. Definiciones y mitos» en *Iniciativa Emprendedora*. 2. (enero-febrero), 21-24.
- Palmer, M. (1971). «The application of pschylogical testing to entrepreneurial potential» en *California Management Review*, xiii (3), 8-38.
- Ripollés, M. (1994). *Pymes, entrepreneur y dirección estratégica. Un estudio de la importancia de la dirección estratégica para el crecimiento empresarial*. Tesis doctoral. Universidad de Valencia.
- Ronstadt, R.C. (1984). *Entrepreneurship: text, cases and mites*. Dover, Massachusetts. Lord publishing. 27-28.
- Sánchez Almagro, M.L. (2003). *El perfil psicológico del autoempleado*. Tesis doctoral. Fac. Psicología. Univ. Complutense de Madrid.
- Schumpeter, J.A. (1951). «Change and the entrepreneur». *Essays of J.A. Schumpeter, reading*, Massachusetts. Addison-Wesley Press; citado por Pedro Nueno, *El emprendedor*, iniciativa emprendedora 1996, (2), 21.
- Varela, R. (1998). Innovación empresarial. *Un nuevo enfoque de desarrollo*. Calí. Colombia. Icesi. 5ª ed.