



CURSO VIRTUAL DE EMPRENDIMIENTO

Guía de trabajo de la Unidad 1


swisscontact



Formación Técnica Profesional

Tema 1: Introducción y características del emprendimiento

El significado de emprender



El concepto de emprender es tan abierto actualmente que se puede decir que tiene su propio concepto, y posiblemente no esté equivocado en asignarle su significado.

Los muy puristas, se dirigen a lo que dice la Real Academia Española de la Lengua sobre el significado de “emprender”: ***“Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”.***

Pero si se quiere profundizar, no tanto en el significado, sino en lo que puede llegar a significar para todas aquellas personas que emprenden a continuación se presenta unas cuantas acepciones, algunas de ellas algo subjetivas:

- Emprender es arriesgar más de lo que deberías.
- Emprender es abandonar tu zona de confort

- Emprender es una salida obligada para muchas personas, que finalmente descubren que huir hacia delante no siempre sale bien
- Emprender es convertirte en tu propio jefe
- Emprender es una forma más de ganarte la vida
- Emprender es competir e intentar incomodar a las empresas que están asentadas en el mercado
- Emprender es un acto creativo y de búsqueda de cosas nuevas para el mercado
- Emprender es saber que a veces vas a salir derrotado, pero que en alguna ocasión vencerás
- Emprender es arriesgar y sacrificar muchas cosas de tu vida personal
- Emprender es ser honesto con uno mismo

Así mismo el significado que le dan algunos “personajes ilustres” al tema de emprender es:

- Para Roy Ash. “Un emprendedor tiende a morder más de lo que puede digerir con la esperanza de aprender a digerirlo sobre la marcha”.
- Para Thomas Edison “No he fracasado, acabo de encontrar 10.000 maneras que no funciona”.
- Para Michael Gerbe “Un emprendedor ve oportunidades allá donde otros solo ven problemas”.
- Para Steve Jobs “Estoy convencido que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de los que han fracasado es la perseverancia”.
- Para Peter Drucker “El emprendimiento no es ni ciencia ni arte, es una práctica”.

En un concepto técnico y empresarial “emprender” es un acto del pensamiento planificado y concebido para ser accionado hacia objetivos claros de intencionalidad, es un acto de la acción funcional y creativa de la genialidad humana, hecha por un ser hacedor y realizador, un constructor de ideas y sueños, pero para ser convertidos en hechos transformados y plasmados en realidades objetivadas, es un acto que obedece a su propio “instinto realizador,” presente en todos estos seres, que a su vez, son dotados de una fuerte capacidad motivacional para ir en busca de la concretización de sus ideas y sueños.

El Emprender es la capacidad de concebir e incubar en la mente ideas creadoras, germinadoras y multiplicadoras, capaces de generar el impulso para la acción proactiva de

esas ideas elaboradoras, es un acto de la creación y procesada por el “pensamiento proactivo”, que en esencia es el “hacedor”, el cual, se sintoniza armónicamente con su mejor par, que es el “pensamiento creativo” el cual es un “pensador” y con esta alianza, es creada la mejor obra para ser puesta en escena por su autor, el cual conocemos como “el emprendedor”.

Definición del emprendimiento



Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

La palabra emprendimiento es de origen francés entrepreneur que significa “pionero”. No obstante, en el siglo XX el economista Joseph Schumpeter ubica al emprendedor como centro del sistema económico, mencionando que “la ganancia viene del cambio, y este es producido por el empresario innovador”.

El emprendimiento tiene su origen en el inicio de la humanidad, ya que el hombre se caracteriza por asumir riesgos con el objetivo de generar oportunidades de crecimiento económico que le pueda brindar una mejor calidad de vida tanto a él propio, como a su familia.

El emprendimiento es esencial en las sociedades, pues permite a las empresas buscar innovaciones, y transformar conocimientos en nuevos productos. Inclusive existen cursos de nivel superior que tienen como objetivos formar individuos calificados para innovar y modificar las organizaciones, modificando así el escenario económico.

Por otro lado, emprendedor es un adjetivo que hace referencia a la persona que emprende acciones dificultosas.

Es de destacar, que en tiempos de crisis económica en un país surgen los emprendedores, esto es, por la crisis que la misma desencadena en el ámbito económico, social y medio ambiental, específicamente los altos niveles de desempleo, que permite a los individuos transformarse en emprendedores por necesidad, para generar un ingreso propio para ellos, y a su familia.

Tipos de emprendimientos

Emprendimiento empresarial

El emprendimiento empresarial es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos que le permite cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia.

El emprendimiento empresarial, tal como fue dicho anteriormente ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permita crecer en momentos dificultosos.

No obstante, el emprendimiento empresarial tiene sus ventajas, en primer lugar, el de generar ingresos, empleos. Luego, permite al individuo ser su propio jefe, y por lo tanto, manejar su propio tiempo y tomar sus propias decisiones.

Emprendimiento cultural

El emprendimiento cultural puede ser visto como el generador de empresas u organizaciones culturales con el objetivo de que no se pierda el significado, ni el valor simbólico de los productos y costumbres pertenecientes de un país.

Emprendimiento social

El emprendimiento social busca satisfacer las necesidades de la sociedad en donde se desenvuelve. Como tal, el emprendimiento social es una persona u organización que atacan problemas de la comunidad, bien sea en lo social, económico, y cultural.

En referencia a este punto, surge una distinción entre el emprendimiento empresarial ya que este último busca ganancias para el emprendedor, mientras que el emprendimiento social busca soluciones que mejoren la sociedad sin ningún lucro económico.

Emprendimiento y gestión

Se denomina gestión a la diligencia para conseguir algo o resolver un asunto, de carácter administrativo o conlleva documentación. La gestión empresarial tiene como finalidad mejorar la productividad y competitividad de una empresa.

El emprendedor nace o se hace

El emprendedor no nace, se hace¹. Suena a excusa cuando alguien argumenta que “no es emprendedor”, o que “no es creativo”... En todo caso, no ha desarrollado dichas capacidades. Pero se puede aprender a emprender, del mismo modo que se puede aprender a innovar, se puede aprender a investigar o se puede aprender cualquier cosa en la vida.

Si el emprendedor “naciera”, estaría equidistribuido por todo el mundo... ¿cómo se justifica entonces que existan sociedades con una tasa de emprendimiento muy baja, y otras con una iniciativa emprendedora estratosférica? Si existiera un gen de la innovación, ¿cómo se

¹ <https://xavierferras.com/2012/02/el-emprendedor-nace-o-se-hace/>

justifica que todos los innovadores son de una región o muchos de ellos tengan procedencias internacionales?

No es la genética lo que determina la capacidad emprendedora o innovadora. Tampoco es la geografía (existen clúster innovadores en zonas de clima mediterráneo –Silicón Valley, Israel, atlántico Massachusetts, ártico Finlandia o tropical Singapur, Taiwán-...).

Lo que determina la capacidad emprendedora o innovadora es la cultura donde el individuo está inmerso: el conjunto de comportamientos y creencias que guían sus actitudes y sus decisiones, las competencias que ha desarrollado en su proceso de aprendizaje, el referente social existente. Por ejemplo, en California, ser PhD en electrónica, montar tu propia empresa, crecer y financiar nuevas oleadas de emprendedores es el modelo social de éxito, el referente al que cualquier estudiante aspira.

Desarrollar un plan de empresa es un proceso metodológico que puede aprenderse. Es, de hecho, similar al desarrollo de una tesis doctoral: se deben elaborar una serie de hipótesis que han de contrastarse empíricamente. Sin embargo, mientras en una tesis doctoral el riesgo de llegar a conclusiones erróneas lo asume el propio doctorando, el riesgo de que dicho contraste sea erróneo, en el caso de un plan de empresa, lo asume el accionista. Las hipótesis son relativas al mercado potencial, a la determinación de precios, a los movimientos de los competidores, a las preferencias de los consumidores, a los factores clave de decisión de compra.

Cualquier dato debe ser rigurosamente contrastado, por el bien de los inversores. Y, para ello, existen metodologías probadas de análisis estratégico e investigación de mercados que constituyen potentísimos instrumentos de desarrollo de planes de empresa.

Tema 2: Emprendedor y empresario

Diferencia entre empresario y emprendedor



La diferencia entre empresario y emprendedor es un concepto a menudo discutido debido al desarrollo de dichos papeles en un entorno económico y empresarial cambiante y en constante evolución hasta la fecha.

Por definición lingüística el empresario es aquel que posee o dirige una empresa, mientras que el emprendedor acomete un negocio con ideas innovadoras. No obstante, por la naturaleza de la actividad que desarrollan, la diferencia entre empresario y emprendedor a veces no es tan clara y conviene fijarse en otros aspectos para poder establecerla fielmente.

Como similitud, podemos definir que tanto el emprendedor como el empresario buscan satisfacer necesidades e inquietudes mediante la creación de una empresa. Según el origen de las personas a las que se busca ofrecer el producto o servicio en cuestión, se puede diferenciar que los empresarios se encargan de dirigirse a segmentos o grupos de personas ya definidos mientras que el emprendedor se centra en un cliente más potencial y menos definido. Mientras al emprendedor se le asocia con ideas creadas para satisfacer un reto personal, el empresario por lo general persigue un retorno de tipo económico a su esfuerzo.

Existe además la tendencia a pensar que el término emprendedor es de alguna manera un eufemismo por el cual se nombra a los empresarios, dado que este último término está algo denostado o goza de un deterioro de imagen en los últimos años. Conviene dejar claro que se puede ser emprendedor y empresario a la vez, de hecho todos los emprendedores suelen ser empresarios, ya que desarrollan una idea y la llevan a cabo a través de una empresa. Sin embargo, un empresario puede ser emprendedor o no emprendedor. Una persona que se dedique a comprar y vender terrenos o herede una empresa familiar por el mero hecho de obtener ganancias, es un empresario no emprendedor.

Teniendo claro que existen notables diferencias entre estos papeles, conviene señalar algunas de ellas que quizás ayuden a comprender la separación existente entre el perfil de empresario frente al de emprendedor:

1. Origen de la idea: El empresario utiliza una ya existente e inicia su negocio, ya que por lo general tiene la capacidad de entrar en un sector desconocido y pese a ello obtener éxito y beneficios. En cambio el emprendedor desarrolla su propio concepto, actuando como un inventor y dedicando sus recursos en él.
2. Rivalidad: Para el empresario existe gran número de rivales al operar en un entorno de competencia; para conseguir sus objetivos se convierte en empleador y reúne equipos competitivos. Por su parte el emprendedor se dirige más a la cooperación, teniendo como único rival a sí mismo. Por este motivo busca personas que puedan unirse a su proyecto siguiendo afinidades o intereses comunes.
3. Dónde se mueve: El empresario se ocupa de la gestión y dirección de su negocio, aunque no siempre de tareas más directas y de ejecución, mientras que el emprendedor normalmente se encarga de un amplio abanico de responsabilidades en su proyecto.
4. Productividad y éxito: El empresario busca el aumento de su bienestar por medio de aumentos de productividad y por tanto mayores ingresos. En cambio, el emprendedor no se fija únicamente en su beneficio propio en el desarrollo de su idea sino del crecimiento de la misma y la impronta que pueda dejar en el mundo.



El perfil del emprendedor agrupa las características más importantes que debe tener, para la puesta en marcha del emprendimiento. A continuación se presentan las importantes y relevantes:

1. Pasión por lo que hace

Este es el principal atributo de un emprendedor de éxito. La pasión es lo que mantiene la determinación y el entusiasmo. Hacer las cosas con entusiasmo proporciona calidad de vida y satisfacción, no solo profesional sino también personal.

Un emprendedor está siempre estudiando y profundizando sus conocimientos en el segmento que escogió, perfeccionándose cada vez más. Cuando alguien ama lo que hace le resulta más fácil dedicarse. Es posible que hasta contagie a las otras personas con la buena energía puesta en su trabajo.

2. Ética

La ética es un conjunto de valores y principios que orientan las relaciones entre las personas. Tener una buena conducta, principalmente en el ambiente de trabajo, muestra que el emprendedor se enfoca en la responsabilidad en primer plano.

Él adquiere el respeto y la credibilidad de todos los que están a su alrededor, sin atropellar a nadie ni ser oportunista. La ética profesional crea un ambiente de trabajo con personas preocupadas con la honestidad y la transparencia, lo que trae más satisfacción y productividad.

Los verdaderos emprendedores de éxito son los que logran no solo el éxito financiero, sino que conducen su trabajo y sus negocios con valores éticos y morales, impactando la vida de otras personas a su alrededor.

3. Resiliencia

Muchas personas ven la figura del emprendedor como alguien iluminado, que tiene suerte. Pero lo que él realmente necesita es ser resiliente. La resiliencia es la capacidad de una persona para sostenerse o recuperarse al enfrentar dificultades o cambios bruscos.

En el campo del trabajo, la resiliencia también significa profesionalismo, capacidad de innovarse frente a la adversidad. Es por medio de ella que los emprendedores logran evaluar todas las condiciones, ser flexibles en momentos duros, pero, más que eso, ser capaces de buscar nuevos caminos para salir más fortalecidos después de un obstáculo.

En otras palabras, la resiliencia en el perfil del emprendedor es la capacidad de mantener el foco y encontrar salidas creativas a pesar de todo.

4. Proactividad

El éxito no le llega a nadie que se quede parado esperando que ocurra. Tener un perfil emprendedor implica tener iniciativa y planeamiento. Es mucho mejor entrar en acción y anticipar las demandas que esperar que ellas se presenten y entonces tomar una decisión. Eso es usar la proactividad a tu favor.

Este es un hábito que puedes desarrollar y debes cultivar si quieres tener éxito en tu negocio. Como están atentas y siempre dispuestas, las personas proactivas logran resultados antes que otras, que no logran programarse o actuar sin que alguien se los ordene.

Además, personas proactivas saben lo que se espera de ellas y tratan de hacer más, procurando siempre el perfeccionamiento de sus conocimientos y habilidades.

5. Creatividad

La creatividad es nada más y nada menos que la capacidad de crear de una persona. Grandes nombres del emprendimiento no llegaron donde están siguiendo actitudes comunes, como las que todos tienen.

Se sabe que algunas personas son más creativas que otras por naturaleza, pero la buena noticia es que la creatividad puede ser trabajada. Es posible estimular tu cerebro con actividades simples para desarrollar una mentalidad emprendedora y creativa.

Las actividades como meditación, practicar deportes, ir a museos o aprender algo nuevo son muy importantes para expandir tu mente y tener ideas nuevas.

6. Liderazgo

El aspecto del liderazgo no puede ser limitado a la figura de un jefe. Un buen profesional que pretenda tener su propio negocio entiende que el liderazgo es la habilidad de inspirar y motivar acciones en un grupo de personas. Es también posible perfeccionar la postura de líder, colocando como sus prioridades características la apertura hacia nuevas ideas, la sed por conocimiento y el equilibrio emocional.

Y aún la valorización de la opinión y la voluntad del grupo siempre que sea posible, considerando que todos son importantes para alcanzar los objetivos deseados. Asumir proyectos es también tener mucha responsabilidad y es eso lo que aprecian los grandes líderes.

7. Paciencia

La paciencia es una importante aliada en el perfil del emprendedor de éxito. Es común sentir ansiedad por los resultados, al final, tú quieres que tu negocio prospere rápido.

Pero, una buena dosis de paciencia es lo que muchas veces garantiza el futuro brillo de la empresa. Mantener la serenidad y el equilibrio aún en situaciones más difíciles garantiza la continuidad de tus negocios.

Así se evita tomar actitudes precipitadas y logras encarar todo el proceso como un aprendizaje. Además de comprender y emplear mejor tu tiempo, utilizándolo en tu beneficio.

8. Ambición

Mucha gente confunde ambición con ganancia, pero no significan lo mismo. Mientras la ganancia es la voluntad exagerada de tenerlo todo egoístamente, la ambición es una motivación para conquistar lo que deseas.

Ser una persona con ambiciones significa que tienes metas y propósitos. Un emprendedor utiliza su ambición como un estímulo. La ambición debe ser siempre dosificada, para funcionar más como un potenciador de tus metas y acciones. Es bueno que sepas adónde quieres llegar para enfocarte en cómo.

Por eso, junto con ella deben venir dosis de coraje y organización, también fuerza de voluntad y confianza en los propios sueños y potencial.

9. Autoconfianza

Si quieres tener tu propio negocio necesitas creer mucho en ti mismo. El miedo es un gran enemigo de los emprendedores. Él hace que muchas buenas ideas queden por el camino solo por falta de confianza.

Las dudas podrán surgir por el camino, pero trabajar la autoconfianza es esencial para fortalecer tus capacidades. Por medio de ella encuentras la fuerza para tomar decisiones y realizar proyectos.

Sentir orgullo de ti mismo y estar consciente de tu capacidad, transformando los puntos débiles en puntos fuertes, son trazos del perfil del emprendedor y de personas determinadas al éxito.

10. Capacidad de persuasión

En el mundo del emprendimiento la persuasión está conectada con la forma de relacionarse con las personas. Ser una persona persuasiva va más allá de convencer a alguien, o vender bien un producto o una idea.

Esa es una característica propia de quien tiene relaciones estratégicas, sabe tratar e inspira a las otras personas. Investigar, desarrollar tus argumentos y ser firme en tus propósitos contribuyen a la hora de transmitir tus ideas y obtener la confianza de los demás.

Emprendedores de éxito son personas que tienen visión, habilidades para comunicarse, que convencen a las otras con buenas ideas y acciones, transformando su entorno.

Espíritu emprendedor



El espíritu emprendedor es la capacidad que poseen las personas para generar cambios, para innovar, para probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente, para ser creativas y flexibles, para persistir, para generar redes de apoyo y buscar la calidad entre otras.

El espíritu emprendedor está relacionado con una serie de factores que pueden desarrollarse en las personas. A estos factores se les denomina habilidades emprendedoras.

En otras palabras el espíritu emprendedor es la motivación y la capacidad que tiene una persona, ya sea de forma independiente o dentro de una empresa u organización, de identificar una oportunidad y luchar por ella, de llevar a cabo cambios, de reaccionar con intuición, flexibilidad y apertura.

Abarca por la tanto un conjunto de cualidades y habilidades imprescindibles en cualquier ámbito de la vida, tanto laboral como social, tales como la iniciativa, la responsabilidad, el trabajo en equipo, la perseverancia, la creatividad, el dinamismo, el sentido crítico, la asunción de riesgos, el espíritu de superación, la confianza en sí mismo, la capacidad de decisión y otros muchos factores que hacen a las personas activas y resolutivas ante las circunstancias que las rodean.

Se trata, por tanto, de una serie de aspectos que son educables y que caracterizarán, en cada persona, la forma de desenvolverse, de actuar y de participar en una organización ya existente, en una empresa nueva, en un proyecto de formación o incluso en situaciones de la vida cotidiana.

¿Por qué es importante el espíritu emprendedor?

1. **CREACIÓN DE EMPLEO:** los empresarios crean empleos para sí mismos y para otras personas, por ello se les llama empleadores ya que contribuyen a resolver el problema del desempleo.
2. **RECURSOS LOCALES:** cuando los empresarios utilizan recursos locales, el valor de estos se incrementa.
3. **DESCENTRALIZACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DEL NEGOCIO:** los empresarios son capaces de identificar las oportunidades de negocio y establecen sus empresas en lugares adecuados, incluso en lugares remotos.
4. **PROMOCIÓN DE LA TECNOLOGÍA:** la creatividad de los empresarios les permite contribuir al uso y desarrollo de una tecnología apropiada.
5. **FORMACIÓN DE CAPITAL:** la capacidad empresarial aumenta la formación de capital y las inversiones en nuevos negocios en expansión.
6. **FOMENTO DE UNA CULTURA EMPRESARIAL:** al proyectar una imagen de éxito, los empresarios se convierten en modelos a seguir para otras personas.

Componentes del espíritu emprendedor

Factores económicos

- economía de mercado abierta
- empresa privada

- valor agregado (crear riqueza)
- productos/servicios necesarios
- nuevos mercados

Competencias empresariales

- tomar la iniciativa
- ser muy competitivo
- aprovechar los cambios
- manejar la incertidumbre
- buscar oportunidades

Factores de fracaso del emprendedor

Según el libro “Libro negro del emprendedor”, los factores que provocan el fracaso del emprendedor se detallan a continuación:

- **Emprender con un motivo pero sin una motivación**

Que se le haya ocurrido una supuesta gran idea de negocio es estupendo, pero en sí mismo no justifica que se lance al ruedo empresarial. Solo con ese momento de lucidez, en el que ve la idea clarísima, no va a tirar en los momentos difíciles; tiene que tener muy clara cuál es su motivación.

Ahí lo ideal sería huir de lo que el autor llama “motivos lamentables”: se mete en esto solo por ganar dinero, porque quiere demostrarle a su entorno que vale, porque odia a su jefe. Todo esto son huidas hacia adelante, que en un momento puntual pueden servir de estímulo, pero necesita algo más sólido, que dure: las ganas de emprender, de ayudar a los demás, la ilusión por hacer una cosa nueva.

- **No tener carácter de emprendedor**

Emprender no es fácil y hay que tener un cierto carácter. Necesita aguantar bien la presión, disfrutar con esa inseguridad de no saber muy bien qué va a pasar en el futuro. Lo que para otras personas sería una condena, porque prefieren la seguridad de una nómina, al emprendedor le tiene que gustar. Si no, no va a durar.

- **No ser un luchador**

Muchas veces el secreto es aguantar, no solo la incertidumbre o la precariedad, sino también ser capaz de mantener el tipo cuando las cosas van mal. Y en algún momento del camino va a ir mal. En la historia de toda empresa hay momentos duros, que pueden ser también puntos de inflexión. Si se rindes a la primera de cambio, si no es capaz de pelear contra esas dificultades, quizá es que eso de emprender no es para el.

- **No contar con socios si puede evitarlo**

Muchas personas se asocian con alguien por miedo, porque no se ven capaces solas. Pero si tiene un socio piensa que las decisiones van a medias, que la otra persona va a tener tanta voz como la del emprendedor y que si no está en una sintonía perfecta va a entorpecer.

Si realmente necesita un socio, que sea capitalista. Es decir, que le aporte el dinero que necesita para poner en marcha.

- **Escoger socios con criterios poco relevantes**

El socio debe tener los mismos criterios que el emprendedor, pero también aportar algo que sea diferente a lo que ya se tiene. Lo ideal es que sea alguien mejor, por experiencia o trayectoria, y que su opinión sea algo que se respete.

- **Ir a partes iguales**

Cuando no todo el mundo aporta lo mismo, eso es una fuente de conflictos. Porque una de las partes se va a sentir perjudicada, y va a terminar echándosele en cara al otro.

Antes de asociarse hay que tener muy claro todo para evitar futuros problemas.

- **Falta de confianza y comunicación entre los socios**

Es importante, la confianza entre socios permite que cada cumpla su rol en base a los acuerdos previstos y en base a los objetivos propuestos.

- **Crear que el éxito depende de la idea**

Una buena idea no sirve de nada si no se la trabaja y se la lleva a la práctica en condiciones adecuadas. Los negocios exitosos son los que han creado una buena estructura de trabajo, no los que han inventado la pólvora. No se necesita ser el más creativo y el más revolucionario, sino centrarse y trabajar de forma inteligente.

- **Meterte en un sector que se desconoce**

Si se metes en un terreno desconocido, necesita un tiempo de aprendizaje y va a cometer errores. Lo que tiene que hacer en estos casos es buscar a gente que sí conozca el sector y pueda guiarle.

- **Escoger sectores de actividad poco atractivos.**

Intente buscar sectores que estén en auge o incluso que estén de moda (aunque ojo con eso, si no quieres que caduque rápido). Así se asegura un interés por parte del público y un cierto volumen de clientes.

- **Hacer depender el negocio de las necesidades familiares**

Y no solo se habla de dinero, porque va a necesitar también apoyo moral. Los primeros años son complicados, va a dedicarle muchas horas al trabajo y deberías tener cuidado de que la vida familiar no se resienta demasiado.

- **Emprender sin asumir que tendrá un impacto en nuestra vida**

Emprender es un estilo de vida. Es un tópico pero es así. Es muy duro, pero también muy gratificante, sobre todo cuando empieza a rodar y ve que realmente estás ayudando a otras personas.

Emprender engancha, y es normal que las prioridades y relaciones cambien por el camino. Hay que tener en cuenta que eso tiene un precio. No necesariamente malo, como lo del divorcio que decía hace un momento, pero sí que va a haber cambios en la vida que debe estar preparado para asumir.

- **Crear modelos de negocio que no dan beneficio rápidamente y no son sostenibles.**

El mejor negocio es el que genera beneficios muy rápido. Si en unos meses no tiene dinero en el banco, igual está fallando algo. Y una vez en marcha, siempre un ojo en el futuro. Los negocios buenos son los que tienen posibilidad de crecimiento, los que te permiten escalar. Si no, vas a llegar a un tope muy rápido.

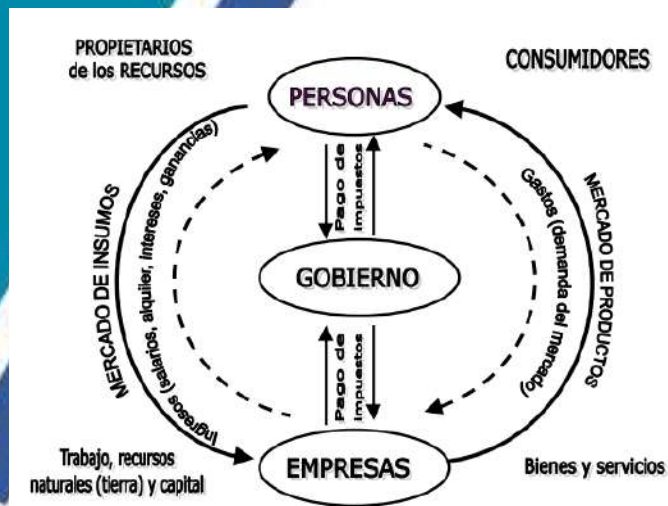
Tema 3: El entorno empresarial

La importancia de la capacidad empresarial



Una gran parte de las actividades económicas de un país dependen de las decisiones que se toman en el sector privado de la economía. El dinero que gastan los consumidores y las empresas comerciales tiene un flujo circular en una sola dirección (mercado de productos), y a éste le corresponde un flujo de bienes y servicios desde los propietarios de recursos y las empresas comerciales (mercado de insumos) en el sentido contrario.

Los flujos del diagrama muestran cómo el mercado de insumos y el mercado de productos se unen para coordinar y determinar la forma de utilizar los recursos en una economía de empresa básicamente privada. También se ilustra la posición del gobierno, quien actúa generalmente como custodio de las normas y árbitro. De este modo, si todos los recursos se procesan y se transforman en bienes y servicios, y si se venden satisfactoriamente en los mercados, se crean condiciones básicas para que la riqueza pueda llegar a todos



Hoy en día se reconoce, en general, que el sector privado es más redituable y más eficiente que el sector público para ejercer ciertas funciones económicas básicas. El empresariado desempeña un papel clave en los negocios y el sector privado. En otras palabras, la mayor parte de la riqueza de una sociedad o una nación se crea por la actividad empresarial.

Productos y servicios. La principal función económica de las empresas es producir y distribuir bienes y servicios que las personas necesitan. El empresariado tiene una doble función: identificar las demandas de los consumidores y hacer todo lo posible para satisfacerlas.

Empleo. Las iniciativas empresariales son el principal proveedor de trabajo “real”; es decir, trabajo para personas que necesitan y quieren trabajar. El nivel de empleo remunerado de un país es vital para su bienestar general.

Ingresos. Por su capacidad de generar empleo, las empresas proporcionan a quienes participan de ellas una base de ingresos que se mide en términos de salarios, ganancias e impuestos.

Uno de los cometidos más importantes de las empresas es producir salarios y ganancias que permitan pagar impuestos y proporcionar un ingreso disponible que financie el gasto y el ahorro de los consumidores (capital de inversión).

Impuestos. Si no se gravan impuestos sobre los ingresos de las personas físicas y de las empresas, no se pueden costear los servicios e instituciones de desarrollo social.

Ingreso disponible. Se refiere al ingreso neto disponible para gastar en bienes de consumo o para ahorrar. Los gastos de consumo no son solamente necesarios para satisfacer las

necesidades básicas, sino también para crear la demanda de producción de bienes y servicios.

El ahorro personal representa el ingreso no asignado a un gasto de consumo inmediato.

Inversión en activos productivos. Los fondos de inversión de una empresa se generan a través de sus provisiones, los préstamos obtenidos, la renta retenida o la venta de acciones. Para las empresas sin fines de lucro, dichas fuentes de financiación son más limitadas. En definitiva, toda empresa necesita inversiones de capital para tener capacidad productiva: tecnología innovadora, modernización y expansión de sus activos productivos.

Bienestar nacional La mayoría de los bienes de capital, los servicios comerciales y sociales y el “saber hacer” tecnológico necesario para satisfacer nuestras necesidades, proviene de la actividad empresarial, esto es, el desarrollo económico de recursos de propiedad privada.

Características de una sociedad emprendedora



- Constantemente se producen bienes y se prestan servicios de utilidad.
- Se distribuyen satisfactoriamente bienes y servicios necesarios a toda la población.
- Existen siempre nuevas ideas que revitalizan y hacen crecer la economía.
- Se descubren continuamente nuevas necesidades.
- Existe la experiencia constante de resolver problemas.

- Se les da la oportunidad a las personas de ser innovadoras y creativas para evitar el estancamiento.

La capacidad empresarial ofrece a la sociedad pequeñas empresas que:

- Se transforman luego en medianas y grandes empresas.
- Promueven posibles innovaciones en materia de nuevos servicios, procesos y productos para el bien de la sociedad.
- Actúan como proveedores, clientes y subcontratistas de organizaciones más grandes, creándose un gran mercado en la sociedad.
- Fomentan la competencia en toda la economía entre pequeñas, medianas y grandes empresas, lo cual ayuda a mejorar los productos, los servicios y la eficiencia para el bien de la sociedad.

Además se debe contemplar los objetivos económicos que tiene la sociedad:

- Pleno empleo.
- Crecimiento estable.
- Libertad de elección.
- Igualdad de oportunidades para hombres y mujeres.
- Seguridad económica. Justicia económica.
- Equilibrio económico internacional.

Los objetivos de las personas y la sociedad



Establecer objetivos, y luego trabajar para lograrlos, es un signo de madurez y responsabilidad en una sociedad, del mismo modo que lo es para una persona.

¿Qué objetivos se fijan las personas a sí mismas en su vida económica? ¿Qué tanto se alcanzan esos objetivos?

Un objetivo importante que establece la sociedad en materia de economía es la PRODUCCIÓN TOTAL a fin de lograr el pleno empleo. Es preciso utilizar los recursos productivos disponibles en su totalidad (trabajo, capital y recursos naturales) y emplearlos de manera eficiente.

¿Cómo estamos avanzando hacia el cumplimiento del objetivo de pleno empleo y producción total?

Si un país es realista, no puede pretender dar trabajo continuamente al 100 % de las personas que pueden y quieren trabajar. Siempre existirá algo de desempleo, que se situará aproximadamente entre un 2 y un 5 % de la fuerza laboral. Pero si millones de personas están desempleadas innecesariamente, significa que no están contribuyendo productivamente con el país ni ganando ingresos.

Por esta razón, el objetivo de la producción total, que plantea pleno empleo y eficiencia, es uno de los más importantes de nuestra economía. Otro objetivo principal es el CRECIMIENTO ESTABLE, ya que queremos que la economía sea cada vez más grande y mejor. La cantidad de producción nacional de bienes y servicios se mide a través de las estadísticas del Producto Interno Bruto.

El crecimiento económico se da cuando hay un incremento constante del PIB por persona (el total del PIB dividido por el total de la población del país). Lo ideal sería que el PIB aumentara más o menos a una tasa constante - entre un 4 y 5% cada año – y que no hubiera recesión comercial ni precios que aumentaran rápidamente (inflación), ni tampoco más desempleo.

Es bastante sencillo calcular el crecimiento de la producción, el empleo y el PIB. Sin embargo, cuando hablamos de ciertos objetivos económicos, debemos calcularlo de manera más general. La LIBERTAD DE ELECCIÓN es un objetivo que casi todas las personas incluirían al principio de la lista.

Los economistas han señalado que la libertad de elección es importante para los consumidores, los trabajadores y las empresas. La libertad de elección de los consumidores significa tener la posibilidad de elegir los bienes que quieren comprar a partir de una variedad relativamente grande de posibilidades, según las necesidades y las posibilidades de cada uno. Un sistema que le dice al consumidor: “puede llevarse cualquier talla y color que desee, siempre y cuando sea mediano y negro”, no puede funcionar.

La libertad de elegir la profesión es un área importante de la libertad económica. Las personas desean poder elegir el tipo de trabajo que les gustaría hacer: uno que ofrezca un salario adecuado y satisfacción personal.

Por último, se habla mucho de la importancia de la “libre empresa”, ya que es un aspecto importante de la libertad de elección. Consiste en dar a las personas la libertad de crear su propia empresa y utilizar los recursos de la producción de modo tal que se pueda obtener una ganancia. El sistema económico actual está basado en gran medida en este tipo de libertad.

La IGUALDAD DE OPORTUNIDADES para hombres y mujeres en la sociedad es otro objetivo. Se refiere a la igualdad de derechos humanos y laborales e igualdad de oportunidades como consumidores, trabajadores y empresarios para mujeres y hombres. La igualdad de género se vincula con una sociedad justa, en la que las responsabilidades, las oportunidades, la carga de trabajo, las decisiones y los ingresos sean distribuidos equitativamente. El empoderamiento económico de las mujeres conduce al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza. Promover la equidad de género, no es solo una cuestión de derechos sino algo inteligente que hay que hacer.

El objetivo de SEGURIDAD ECONÓMICA supone que los miembros de la sociedad económica tengan dinero suficiente para comprar comida, vestimenta y alojamiento adecuados, así como también otros artículos de primera necesidad. El hecho de que exista mucha pobreza, no sólo significa que no se ha cumplido con el objetivo de seguridad económica para estas personas, sino que también se pone en tela de juicio el cumplimiento del objetivo de JUSTICIA ECONÓMICA en la sociedad. Si bien no existe un consenso en cuanto al significado de la equidad y la justicia en la vida económica, es un objetivo que casi todos consideran importante definir y mejorar. Por último, hay un objetivo económico que no se limita a las fronteras nacionales, sino que se extiende mundialmente a otros países: el del EQUILIBRIO INTERNACIONAL, que supone mantener una relación fuerte y equilibrada entre el comercio

y el pago internacionales. Si no se cumple con este objetivo, se pueden producir serios problemas económicos, tanto dentro del país como en el exterior, pero también se puede aumentar la tensión internacional y amenazar la paz mundial.

Tema 4: El emprendimiento en Bolivia²

El emprendimiento en Bolivia se concentra principalmente en las micro y pequeñas empresas, según datos de la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña empresa (Conamype). Las 600.000 empresas de este tipo generan el 80% del empleo en distintos sectores incluyendo alimentos, metalmecánica, orfebrería, textiles, madera, cuero, piscícola, pequeños ganaderos y servicios (FAUTAPO, 2013). Según GEM al examinar los emprendimientos de Bolivia por sectores en los que venden, la mayor parte de la actividad emprendedora se desarrolla en el sector de servicios al consumidor; el 41% lo hace en el comercio y el 15% en alojamientos y en restaurantes; manufactura 12% del total. En el grupo de los propietarios de negocios establecidos, el sector predominante de los emprendimientos es el del comercio, luego está las manufacturas 13% y el sector de alojamientos y de restaurantes 9% (GEM, 2014).

Según el estudio del GEM 2008-2010: el 29,8% de la población de Bolivia está dedicada a actividades de emprendimiento inicial (nuevos emprendimientos con menos de tres años y medio de existencia). Sólo un 19,1% de bolivianos posee un negocio sólido de más de tres años y medio de antigüedad (Fernández, 2010). Los emprendimientos bolivianos se concentran en los servicios al consumidor final en 67%, donde prima el comercio al por menor. Otra característica es que son pocos los emprendimientos que tuvieron una renovación tecnológica en los últimos cinco años, el 78% aún maneja equipos que poseen más de cinco años de antigüedad, por otro lado, el 78.4% concentra ventas al mercado local y es pequeño el porcentaje de empresas que estén realizando la exportación de su producto y/o servicio (Fernández, 2010).

Los datos manejados por Querejazu, Zavaleta y Mendizabal (2015) establecen que para el año 2014 Bolivia presenta una TEA del 27,4% de la población adulta (Figura 8), un indicador

² [http://www.libreempresa.com.bo/coyuntura/20200227/emprendimientos-en-la-base-de-la-piramide-en-america-latina-y-bolivia#:~:text=El%20emprendimiento%20en%20Bolivia%20se,y%20Peque%C3%B1a%20empresa%20\(Conamype\).&text=Los%20emprendimientos%20bolivianos%20se%20concentran,el%20comercio%20al%20por%20menor.](http://www.libreempresa.com.bo/coyuntura/20200227/emprendimientos-en-la-base-de-la-piramide-en-america-latina-y-bolivia#:~:text=El%20emprendimiento%20en%20Bolivia%20se,y%20Peque%C3%B1a%20empresa%20(Conamype).&text=Los%20emprendimientos%20bolivianos%20se%20concentran,el%20comercio%20al%20por%20menor.)

inferior a los registrados los años 2008 y 2010; sin embargo, es muy preocupante el porcentaje de población adulta propietaria de negocios establecidos (7,6%) que tuvo una caída a menos de la mitad con relación a las tasas registradas en las gestiones pasadas (Querejazu, Zavaleta y Mendizabal, 2015).

Bolivia presenta altas tasas de discontinuidad que indica bajos niveles de preparación para iniciar y mantener un negocio; esto se debe a razones personales, rentabilidad, falta de acceso a financiamiento y demás. Más de la mitad de los emprendedores iniciales en el país inicia un emprendimiento o desarrolla un nuevo negocio motivados por la oportunidad y menos del 50% lo hace por razones relacionadas con la necesidad (GEM, 2014). La actividad emprendedora en Bolivia establece que los emprendimientos nacientes así y nuevos negocios buscan un mayor ingreso (32,6%), libertad laboral (19,1%), responder a la necesidad (27,3%) o a la combinación de necesidad y de oportunidad (20,5%) (Querejazu, 2015). En Bolivia, solamente el 12,3% de la población adulta ha recibido algún tipo de capacitación para emprender durante la etapa escolar y el 16,5% lo hizo posteriormente. En todos los departamentos, más de la mitad de la población no tiene educación para los negocios, especialmente en los departamentos de Cochabamba y Tarija, que reflejan los menores niveles de capacitación para emprender (Querejazu, 2015).