

# LOS EMPRENDEDORES EN EL SIGLO XXI

EL CAMBIO QUE **EL MUNDO** ESTÁ EXPERIMENTANDO **NOS PIDE UNA NUEVA MENTALIDAD**. LOS PAÍSES QUE TRIUNFEN EN EL FUTURO SERÁN CULTURALMENTE EMPRENDEDORES E INNOVADORES O QUEDARÁN DEFINITIVAMENTE ARRINCONADOS DE LA HISTORIA. **CADA VEZ SURGEN MÁS PERSONAS QUE LLEVAN ADELANTE UN PROYECTO EMPRENDEDOR** A PESAR DE SENTIR AMENAZADA EN UN PRINCIPIO SU SEGURIDAD ECONÓMICA, PERO **LA SATISFACCIÓN DE SU CONSECUCCIÓN TIENE MUCHO QUE VER CON LA REALIZACIÓN PERSONAL**. PARA CREAR UNA EMPRESA Y TENER OPCIONES DE ÉXITO TAN IMPORTANTE ES QUE LA IDEA DE PARTIDA SEA BUENA COMO REUNIR LAS ACTITUDES Y APTITUDES NECESARIAS PARA SER UN EMPRESARIO. LOS EXPERTOS COINCIDEN EN UNA IDEA BÁSICA: **LA PASIÓN POR LO QUE HACES CUANDO EMPIEZAS ES MUY IMPORTANTE, SIN LA PASIÓN ES DIFÍCIL EMPRENDER**. ¿CUÁLES SON LAS HABILIDADES IMPRESCINDIBLES Y LOS PRINCIPALES ERRORES A LA HORA DE CREAR TU PROPIA EMPRESA?

TXT » ZOE BLANCO + JPG » ARCHIVO



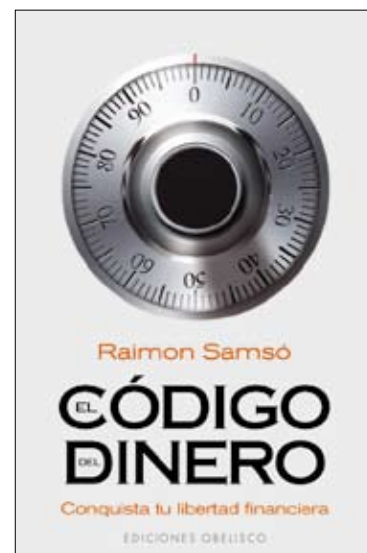
**E**l informe de Global Entrepreneurship Monitor España 2008 (GEM) parece un tanto desalentador pues no son muchos los jóvenes que se plantean crear un negocio (sólo un 7% de la población activa emprende), y la edad del emprendedor español es tardía (supera los 40 años). "Muchos emprendedores lo son por necesidad pero no por voluntad. España es el tercer país de Europa, a la cola, a la hora de crear negocios. Una economía donde las máximas aspiraciones son ingresar en una multinacional y convertirse en hijos o sacarse un funcionario, acumular trienios, ascensos, y una pronta jubilación, es un desastre de economía." Raimon Samsó autor del libro *El código del dinero* (ediciones Obelisco). Es posible que tengamos limitada nuestra capacidad para innovar porque todos hemos estudiado en las mismas escuelas, y hemos visto y leído los mismos mensajes en los medios de comunicación que no nos invitaban a desarrollar proyectos propios. Son varios los expertos que opinan que nuestra sociedad adolece de emprendedores ya que, básicamente, no nos han educado para innovar. "El mundo que nos presentan en la escuela y en la Universidad -comenta Xavier Ferrás en su libro *Innovación 6.0* (Plataforma)- es ya un modelo demasiado simple, una abstracción somera de la realidad. El modelo educativo vigente se basa en un paradigma de estabilidad, previsibilidad y trabajo modular y aislado."

También para Raimon Samsó, coach personal y financiero, las universidades son desiertos de emprendedores; puesto que no promueven el emprendimiento y ese desinterés se instala en el inconsciente de generaciones y generaciones. El caso es que no nos han preparado para las tur-

bulencias e incertidumbres del mundo global del siglo XXI; y capacidades fundamentales como la iniciativa emprendedora deberían fomentarse desde la base. El actual director del Centro de Innovación Empresarial de ACCIÓ, Xavier Ferrás, opina que las turbulencias y la dinámica del caos serán los patrones predominantes de la economía de los próximos



**RAIMON SAMSÓ** (sobre estas líneas) coincide con Xavier Ferrás en que las universidades son desiertos de emprendedores y constata como estos últimos lo son por necesidad más que por voluntad propia.



años hasta la emergencia de un nuevo paradigma global y la innovación será la carta de presentación de la nueva era: "Ciertamente sin un estado colectivo de conciencia innovadora y emprendedora no habrá innovación, ni riqueza, ni progreso, ni estado del bienestar posible."

La nueva economía, no será por tanto de las grandes corporaciones, sino de los emprendedores. En 1900 habían 485 fabricantes de automóviles en EE.UU hoy día quedan tres. En los años 80 había 40 fabricantes de ordenadores y en la actualidad existen cuatro, las corporaciones parecen estar cediendo su hegemonía en el planeta al emprendedor, al agente libre freelance. La fuerza ya no depende del tamaño. Varias empresas pequeñas apoyándose mutuamente crean muchas sinergias y se complementan aportando una fuerza aún mayor.

#### AMAR LA INCERTIDUMBRE

Sergio Fernández, autor del libro *Vivir sin jefe* (Plataforma), opina: "Si no ama la incertidumbre, si no tiene fe en sus capacidades y en que las cosas van a salir bien aun cuando haya tanta niebla que no sea capaz de ver más allá de medio metro, si no tiene esta capaci-



dad, está abocado a pasarlo realmente mal como emprendedor." De hecho hay dos cualidades sin las cuales no podrá sobrevivir con éxito como emprendedor. Una es la de tener unas habilidades comerciales mínimas, una cierta inclinación hacia la venta. La otra es la de poder vivir tranquilamente con unos niveles de incertidumbre altos.

"*Vivir en la incertidumbre enriquece mucho más que vivir en la estabilidad*" esta idea es mantenida por numerosos emprendedores... de hecho, crearlo, es básico para los nuevos empresarios. Jordi Rubio, creador y director de la empresa *Es-pai Informàtic*, nos asegura que hemos de ver cada día como una manera de superarnos y crecer ya sea a nivel personal y profesional: "el espíritu de superación es lo que te da riqueza en la vida. El emprendedor que piensa en estabilidad no es

empresario, será funcionario, pero no emprendedor". La perseverancia, el entusiasmo, la voluntad, la creatividad, la disciplina, la responsabilidad, la capacidad de liderar a un equipo, la tolerancia ante las críticas y el conocimiento profundo del negocio representan para este empresario las características principales del buen emprendedor; pero para Jordi hay una idea básica y es la de dejar espacio para que tus sueños se materialicen, pensar en grande y empezar en pequeño.

#### "TU VOCACIÓN RESIDE AHÍ DONDE SE CRUZAN TU TALENTO Y LAS NECESIDADES DEL MUNDO" (ARISTÓTELES)

En *Vivir sin jefe*, Sergio Fernández detalla cómo los emprendedores a pesar de estar obligados a tomar decisiones las 24 horas del día pueden disfrutar de calidad de vida al mismo tiempo, y muy especialmente, destripa, cuáles son sus principales errores durante los primeros años y cómo solucionarlos. Un emprendedor debe especializarse en tomar decisiones con agilidad y criterio. Sergio recomienda dedicar todo el tiempo que sea preciso a entender bien cuál es el corazón de la actividad del emprendedor, la esencia de su trabajo y concentrarse en hacerlo cada vez mejor, ocupándose exclusivamente del negocio en las horas de trabajo; Dejar por escrito los objetivos anuales; Superar las expectativas de los clientes; Confiar

en las posibilidades propias, si hemos hecho las cosas correctamente, acabará por fraguar los resultados adecuados. Aquellas personas capaces de generar confianza serán las que más negocios producirán. También la tolerancia al fracaso es vital y tal vez se trate de una capacidad que debería entrenarse desde la niñez junto con la determinación, la persistencia, imprescindibles para innovar. Xavier Ferrás humoriza explicando que cuando le preguntaron a Edison cómo se le había ocurrido el desarrollo de la bombilla de incandescencia, contestó: "Desarrollando 999 diseños erróneos previos".

#### LA RED INICIA EN CATALUÑA

INICIA es el sistema público diseñado para promover y fomentar el desarrollo de nuevas empresas, con apoyo técnico a los emprendedores. El servicio ha sido creado por la Generalitat de Catalunya desde el Departament de Treball. Nació bajo la convicción de que la actividad emprendedora es uno de los principales motores de crecimiento económico. Forman parte 170 entidades de toda Cataluña, la mayoría públicas, que ofrecen programas singulares de apoyo a la creación de empresas para colectivos específicos: autónomos, cooperativas y sociedades laborales, jóvenes y mujeres emprendedoras (colectivo este último en alza). Uno de los principales ejes de trabajo de esta entidad es promover la cultura emprendedora desde los talleres de motivación para los alumnos de secundaria, ya en etapa preuniversitaria hasta los módulos de formación



**SERGIO FERNANDEZ** (en la foto superior) está convencido que la incertidumbre enriquece más que la estabilidad. Además, sostiene en su libro *Vivir sin jefe* que esto no tiene que ir en detrimento de la calidad de vida.

#### LAS 12 HABILIDADES IMPRESCINDIBLES DEL EMPRENDEDOR

- En la Aprender a vender.
- Crear interés en una propuesta.
- Planificación anual de las mejoras de tu negocio personal.
- Gestión óptima del tiempo.
- Habilidad para hablar en público.
- Habilidades para la comunicación interpersonal.
- Informática e internet
- Auto formación continua
- Inglés - idioma de los negocios, aunque el chino viene apretando.
- Actitud ganadora
- Trabajar con objetivos
- Imaginación para visualizar nuevas realidades.



**XAVIER FERRÁS** (sobre estas líneas) asegura en su libro *Innovación 6.0* que el modelo educativo vigente se basa en un paradigma de estabilidad, previsibilidad y trabajo modular aislado que no facilita los emprendedores.





en creación de empresa en Formación Ocupacional y Profesional. Al mismo tiempo, INICIA está desarrollando algo sumamente importante y necesario: la creación de una red de universidades emprendedoras, donde participan las principales universidades catalanas para desarrollar múltiples actividades en el ámbito universitario tanto con docentes como con alumnos para identificar y potenciar el talento emprendedor y acompañar a las personas en la construcción de sus proyectos.

En la actualidad, la actividad emprendedora en Cataluña comprende el 8,6% del tejido empresarial, por encima del 7,3% de España y el 5,5% de Europa. En concreto se han creado cerca de 5.000 empresas que han generado 7.400 lugares de trabajo. Según datos del Departament de treball de la Generalitat el perfil de los emprendedores catalanes responde a un hombre con una media de edad de 38 años, con estudios superiores (30%) o de primaria (26%) y con una renta anual entre los 20.000 y 40.000 euros.

#### LOS PRINCIPALES ERRORES DE LOS EMPRENDEDORES

Fernando Trías de Bes, decidió desmenujar los motivos que hacían que un negocio fracasara y los recogió magistralmente en *El libro negro del emprendedor* (Empresa Activa). Fernando se dio cuenta que a pesar de que el 95% de los proyectos empresariales fracasan en los primeros cinco años, todos los estudios

## 10 RAZONES PARA CONVERTIRTE EN UN EMPRENDEDOR SOCIAL

1. Cambiarás la vida de alguien.
2. Cambiarás tu propia vida.
3. Tus destrezas y habilidades son necesarias.
4. Descubrirás el poder de la sincronía.
5. Tu perspectiva del mundo cambiará.
6. Influirás a los que te rodean.
7. Conocerás personas excepcionales.
8. Te sentirás conectado con algo más grande.
9. Desempeñarás un papel en cambiar el mundo.
10. Morirás feliz.



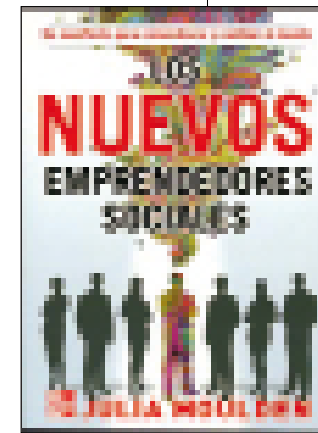
**FERNANDO TRÍAS DE BES** (en la foto superior) asegura en su *Libro negro del emprendedor* que el 96% de los proyectos empresariales fracasan en los cinco primeros años debido a más de una docena de factores.



y teorías giraban en torno al éxito empresarial, cuando era esencial conocer dónde residía el fracaso de los demás. Basado en su propia experiencia y entrevistas a empresarios, analizó los 14 factores clave del fracaso:

1. Empezar con un motivo pero sin una motivación.
2. No tener carácter emprendedor.
3. No ser luchador.
4. Contar con socio cuando en realidad se puede prescindir de ellos.
5. Escoger socios sin definir criterios de elección relevantes.
6. Ir a partes iguales cuan-

- do no todo el mundo aporta lo mismo.
7. Falta de confianza y comunicación con los socios.
8. Pensar que de la idea depende el éxito.
9. Adentrarse en sectores que no gustan o se desconocen.



10. Escoger sectores de actividad poco atractivos.

11. Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales.

12. Empezar sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital.

13. Crear modelos de negocio que no dan beneficios rápidamente y de modo sostenible.

14. Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo.

De los estudios de varias universidades españolas se desprenden una serie de recomendaciones importantes a tener en cuenta para conseguir que los proyectos que nacen con ilusión se mantengan y triunfen: No confiar excesivamente en la propia experiencia, hacer un análisis a fondo de mercado y elaborar un buen plan de negocio, por ejemplo, son buenos consejos para garantizar el éxito de una empresa que nace. Por suerte, tal y como aseguran los autores del ensayo *Reinicia* (Empresa Activa) no necesitas tener un MBA, un certificado, un bonito traje, un maletín o una inclinación por el riesgo superior a la media. Sencillamente necesitas una idea, un poco de confianza en ti mismo y un empujón para arrancar.

#### EMPRENDEDORES SOCIALES

Los emprendedores sociales poseen dos atributos sobresalientes: una idea innovadora que produzca un cambio social significativo y una visión emprendedora a la hora de realizar sus proyectos. Son individuos que poseen la visión, la creatividad y la determinación tradicionalmente asociada a los emprendedores de negocios pero su motivación es la de generar un cambio social profundo y duradero y no el beneficio económico. En *Los nuevos emprendedores sociales*, Julia Moulden describe los tres senderos principales para convertirse en un nuevo emprendedor: Innovación, espíritu empresarial y activismo: "Cada día escuchamos historias nuevas de ricos y poderosos haciendo buenas obras. Lo que no se oye es acerca de las decenas de miles de personas



**JULIA MOULDEN** (en la imagen superior) describe en su trabajo *Los nuevos emprendedores sociales* los tres senderos principales para convertirse en emprendedor: Innovación, espíritu empresarial y activismo.

**"SI AMAS LO QUE HACES NUNCA MÁS VOLVERÁS A TRABAJAR, NI UN SOLO DÍA DE TU VIDA" (MARK TWAIN)**

comunes que encontraron éxito en acciones que les permiten hacer la diferencia verdadera y duradera en el mundo."







**CRISTÓBAL COLÓN**  
(en la foto superior) es el creador en La Garrotxa (Gerona) de la cooperativa de productos lácteos *La Fageda*, que da empleo a 270 personas.

Personas activas y tenaces; promotores, auténticos emprendedores que priman la ayuda social a la rentabilidad, en algunos casos sin necesidad de renunciar a un beneficio económico. *La Fageda*, cooperativa creada por Cristóbal Colón lleva 30 años funcionando, 17 de ellos compitiendo en el mercado de los yogures y dan empleo a 270 personas, 135 de ellos con discapacidad o enfermedad mental. Han conseguido en la comarca de la Garrotxa el sueño de la corriente llamada 'Antipsiquiatría', que en las décadas de 1970 y 1980 impulsaron la incorporación de estos enfermos en la vida social, con el trabajo como principal terapia.

La empresa cuenta con 500 cabezas de ganado y produce treinta millones de unidades de yogur al año, promocionado por Colón como "el mejor yogur del mundo", que se caracteriza por una alta calidad y producción artesanal. Factura más de nueve millones de euros y en medio ambiente invierte unos 255.000 euros en cada ejercicio. En la comarca de La Garrotxa (Gerona) no hay ningún enfermo mental ni disminuido psíquico en paro, mientras que la media nacional de paro en esta población es del 95 por ciento. Como explica Cristóbal Colón, "esta iniciativa es un sueño hecho realidad con un gran esfuerzo de muchas personas; un sueño necesario si queremos que estos disminuidos y enfermos tengan un sentido para levantarse por la ma-

ñana, mejorar su calidad de vida, su salud, al experimentar que son capaces de trabajar, de aprender, de colaborar con otras personas, y de contribuir también a la sociedad."

**LAS APLICACIONES DE LAS TIC.**  
Las Tecnologías de la Información y la Comunicación constituyen un gran apoyo para las pequeñas empresas y una base valiosa de conocimiento para cualquiera que desee emprender. Los prime-

**ESPAÑA ES EL TERCER PAÍS DE EUROPA, A LA COLA, A LA HORA DE CREAR NEGOCIOS. UNA ECONOMÍA DONDE LAS MÁXIMAS ASPIRACIONES SON INGRESAR EN UNA MULTINACIONAL Y CONVERTIRSE EN FIJOS O SACARSE UN FUNCIONARIADO**

ros aventureros marcaron un hito en la historia empresarial española, ya que se atrevieron a hacer lo que nunca antes se había hecho para ofrecer, a través de Internet, servicios y productos útiles a los nuevos ciudadanos que empezaban a despertar en la era digital. La inmediatez



**LLUÍS RODRÍGUEZ**  
SUBDIRECTOR GENERAL DE ECONOMÍA Y CREACIÓN DE EMPRESAS DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA

**Que es más importante a la hora de emprender: tener una buena visión de negocio o reunir las actitudes y aptitudes necesarias para ser empresario?**

Emprender requiere emoción porque sin emoción no hay proyecto. Las emociones dependen básicamente de factores actitudinales. Por esto es muy importante el trabajo de Inicia en los procesos de sensibilización y motivación. Estos procesos han de permitir cambiar ciertas variables de construcción social que invitarán a entender que hemos entrado en la era de la iniciativa, donde el factor emprendedor será una habilidad básica tanto para trabajar en las organizaciones como naturalmente liderar la puesta en marcha de un nuevo negocio. Las aptitudes se pueden conseguir. Naturalmente dentro de las aptitudes que se pueden aprender, figura la capacidad de identificar buenas oportunidades de negocio.

**¿Cree que existe un porcentaje elevado de emprendedores que lo son más por necesidad que por voluntad?**

Los datos de GEM nos invitan a pensar que no. De hecho Catalunya cuenta con una baja emprendedoría por necesidad. Básicamente los emprendedores y emprendedoras catalanes declaran poner en marcha sus actividades empresariales por oportunidad, después de haber identificado un nicho de mercado, esto quiere decir que es un signo claro de calidad en la puesta en marcha de actividades en nuestro país.

**¿Que hay de cierto en la frase: "La nueva economía no será de las grandes corporaciones sino de los emprendedores". Parece que la fuerza ya no viene del tamaño**

**sino de diversas empresas apoyándose mutuamente.**

Entre el 2003 y el 2010 Catalunya ha pasado de tener 523.000 unidades empresariales a tener prácticamente 600.000. Este dato ya nos muestra una tendencia a la micronización ( más empresas y más pequeñas) del tejido empresarial catalán. Estas están inmersas en un mundo cada vez más global y abierto que requiere entender unas nuevas reglas de juego donde las redes, la cooperación y los procesos participados serán imprescindibles para la supervivencia y el crecimiento.

**¿Cuáles son los errores más habituales a la hora de emprender?**

- No hacer un Plan de negocio que permita evaluar y/o reconducir la viabilidad de la iniciativa. Nos permitirá formarnos como emprendedores, analizando nuestra idea y disponer de un documento para presentarla
  - No cooperar y entender las posibilidades que la creación de redes empresariales otorga para el fortalecimiento comercial, financiero y organizativo de los proyectos y sus perspectivas de crecimiento.
  - No desarrollar la función comercial como elemento central del crecimiento del proyecto.
- Es necesario diferenciarse e innovar y definir un proyecto con valor añadido.
- Es necesario asesorarse.
  - Es necesario buscar referentes o experiencias similares o disponer de experiencia en el sector.
  - Formarse en habilidades y aptitudes emprendedoras. La formación y la experiencia profesional previa son claves.





que ofrece la red, a través de sus múltiples aplicaciones y servicios, ha proporcionado grandes ventajas en las tareas de gestión e internacionalización de la actividad al reducir sus costes y agilizar la rapidez.

Innovando, emprendiendo y liderando aportaremos iniciativas que mejoren la sociedad y el mundo donde vivimos. Emprender es una forma noble de trascender, de crear riqueza y bienestar económico, de generar en definitiva, valor a la sociedad.

Los buenos emprendedores no terminan nunca de mejorar sus habilidades. Saben que un negocio nunca está terminado. Tampoco esperan a que todo sea perfecto para empezar. Parten de lo actual y lo convierten en el ideal.

Todas las aportaciones de expertos mencionadas en este artículo y muchos más que están fácilmente a disposición de cualquier persona interesada, coinciden en definir los rasgos básicos que debe reunir un verdadero emprendedor: motivación y talento para ver algo especial en una idea que puede que otros ya conozcan. No tiene porque ser una idea rompedora, puede ser una idea existente pero que tú sabes desarrollar mejor que lo que ya existe ahora. Pero, por encima de todo, es nece-

sario disponer de un espíritu luchador: no fracasan las ideas, sino son las ilusiones las que se dejan vencer por falta de cintura, imaginación y flexibilidad para afrontar imprevistos. ■



**PAMELA  
HARTIGAN**

Directora de la Fundación Schwab, desarrolló una lista de diez puntos comunes entre las personas que, insatisfechas con el mundo que las rodeaba, decidieron crear su propio trabajo:

- 1- Impaciencia
- 2- Conciencia
- 2- Innovación
- 3- Pragmatismo
- 4- Aprendizaje
- 5- Educación
- 6- Flexibilidad
- 7- Obstinación
- 8- Alegría
- 9- Contagio