

Com ha de ser la persona emprenedora actual?



IDEACIÓ



MODELITZACIÓ



PLANIFICACIÓ



EXECUCIÓ

ÍNDEX

01	Introducció	3
02	Característiques sociodemogràfiques	4
03	Trets de personalitat	5
04	Habilitats personals	6
05	Motivacions	8
06	L'ésser humà: emprenedor per naturalesa	9



01

Introducció

Definir el nou perfil emprenedor és una tasca que preocupa les empreses professionals de recursos humans i les de nova creació d'empreses. Com en tots els debats, hi ha qui és partidari d'unes característiques pròpies totalment diferents de les que tenia en la societat industrial anterior. Però hi ha un altre corrent que opina que aquestes característiques són les mateixes, independentment del moment històric en què desenvolupin la seva activitat emprenedora. Entre aquests extrems, hi ha una gran varietat de posicions que contribueixen a matisar els conceptes radicals d'aquests dos corrents.

A Barcelona Activa Emprenedoria hem dibuixat el perfil de la persona emprenedora d'avui a partir de quatre grans àrees:

- Característiques sociodemogràfiques.
- Trets de personalitat que són inherents a la naturalesa de la persona emprenedora.
- Habilitats personals que es poden aprendre.
- Motivacions que porten a l'autoocupació.

02

Característiques sociodemogràfiques

Normalment, en un apartat com aquest s'esmentarien les estadístiques pertinents i s'oferiria un conjunt de xifres sobre l'origen, l'edat, el nivell socioeconòmic i el sexe de les persones emprenedores. Tanmateix, com que les fonts utilitzades no es refereixen a un únic àmbit geogràfic i el que es pretén és mostrar una tendència general no excloent, hem optat per oferir-te la informació en la qual coincideixen les fonts esmentades.

D'aquesta manera, la majoria de les persones emprenedores d'avui:

- **Tenen menys de 40 anys.** Això no significa que les persones que sobrepassen aquesta edat no s'estiguin convertint també en emprenedores, sinó que anteriorment era molt més complicat per a una persona més jove iniciar una emprenedoria a causa de les complicacions per trobar el finançament, disposar de prou estalvis o simplement rebre la confiança i el suport necessari a les seves idees. En les últimes dècades, observem que cada vegada més persones joves consideren des d'una edat primerenca la carrera de l'emprenedoria com un mode de vida i comencen a desenvolupar les seves idees. Gràcies a això, observem cada vegada més sovint la introducció de productes i serveis joves al mercat.
- **Provenen majoritàriament de ciutats.** Igual que en el punt anterior, això no significa que s'hagi de descartar l'emprenedoria en comunitats més petites. Al contrari, podria tractar-se del mercat perfecte per introduir productes o serveis que fracassarien si es tractessin de vendre en una ciutat. Tanmateix, és veritat que molts emprenedors busquen mercats més amplis i integrats com els que ofereixen els assentaments urbans per la quantitat de persones que hi habiten, la seva infraestructura o fins i tot per la disponibilitat de finançament.
- **Són encara majoritàriament homes,** encara que les dones estan guanyant importància numèrica ràpidament entre el col·lectiu de gent que munta la seva pròpia empresa. Aquesta tendència ha beneficiat no només els ingressos de milions de llars, sinó que ha portat competència i visió innovadora als mercats tradicionals.
- **No s'especifica cap nivell socioeconòmic** determinat en les fonts consultades; tanmateix, el fet que la majoria d'empreses siguin creades per persones amb títol universitari ens permet pensar que es tracta d'un origen social que és entre la classe mitjana i mitjana alta.

03

Trets de personalitat

Recollim aquí un llistat dels trets de personalitat que les persones expertes consideren que ha de tenir una persona emprenedora. Definim els trets de personalitat com aquelles característiques inherents a la persona que s'han anat dibuixant en la seva manera de ser i que o bé són més difícils d'aprendre o de desenvolupar en l'edat adulta, o depenen de l'estat d'ànim de la persona. Encara que qualsevol podria desenvolupar aquestes habilitats, les persones que trien convertir-se en emprenedors sovint tenen moltes d'aquestes habilitats ja notablement arrelades, freqüentment des d'una edat primerenca. Es tractaria, en ordre alfabètic, dels trets següents:

- Adaptabilitat o capacitat d'assimilació dels canvis.
- Ambició.
- Assumpció de riscos.
- Autoconeixement com a persona.
- Autoestima.
- Capacitat de sacrifici.
- Competitivitat.
- Autoconfiança.
- Curiositat.
- Decisió.
- Flexibilitat.
- Lideratge (com a tret, no com a coneixement de tècniques o posició intrínseca de direcció dins d'una organització).
- Honestedat.
- Iniciativa.
- Persistència.
- Proactivitat.
- Respecte per la resta de les persones.
- Responsabilitat.
- Visió de futur realista, optimista i creativa.

04

Habilitats personals

Entenem per *habilitats personals*, a diferència dels trets de personalitat que descrivim en l'apartat anterior, les aptituds que qualsevol persona pot aprendre o desenvolupar, fins i tot en la maduresa. Podem agrupar aquestes habilitats, que solen aconseguir-se a partir de la formació o de l'experiència, en quatre grans grups: habilitats comunicatives, capacitats de gestió, habilitats per organitzar i habilitats per conèixer i aprofitar l'entorn.

HABILITATS COMUNICATIVES

Una persona emprenedora d'avui, d'ahir i de sempre ha de ser capaç de comunicar, com a mínim, el seu projecte. Així mateix, ha de ser capaç de negociar amb empreses proveïdores de qualsevol tipus. Disposar d'**aptituds negociadores** i conèixer **tècniques de comunicació persuasives** són dues habilitats que sempre han estat necessàries. Però la globalització dels mercats ha fet que les empreses necessitin arribar molt més lluny que abans, la qual cosa fa que també hagin de ser capaces de **generar xarxes de suport** per arribar fins on sigui necessari i que sovint el **coneixement d'idiomes** es converteixi en un element important per a les persones emprenedores.

CAPACITATS DE GESTIÓ

En aquest grup inclouríem una sèrie d'habilitats i coneixements que poden obtenir-se a través de l'**experiència** empresarial directa o pròxima, o d'una **formació** específica per a la gestió o posada en marxa d'una empresa. Aquí es tenen en compte també els coneixements de caràcter més tècnic, directiu o relacionat amb el sector d'activitat en el qual es pretén desenvolupar la nova empresa.

Estaríem parlant de la **capacitat de resoldre diferents temes alhora**, de disposar de **coneixements globals sobre el funcionament d'una empresa** o de comptar amb una **visió estratègica del negoci** (fixar objectius i avaluar-ne el compliment, ser capaç de preveure la viabilitat d'un projecte, etcètera).

HABILITATS PER ORGANITZAR

Es tracta d'un grup d'habilitats que, a simple vista, pot semblar destinat només a persones emprenedores que estiguin disposades a generar estructures complexes amb molt personal. No obstant això, en la societat del coneixement, les habilitats per organitzar no només se circumscriuen a l'àmbit de l'empresa, sinó que són útils també per a les relacions amb la clientela, les empreses proveïdores i l'entorn de l'empresa en general.

Ens trobaríem aquí amb la capacitat de **desenvolupar i gestionar un equip de treball**, i no necessàriament exercint-ne el lideratge, sinó, molt sovint, en peu d'igualtat amb les persones associades a la nostra empresa. També el coneixement de **tècniques de planificació i organització** de la feina i del temps. I, finalment, la capacitat de desenvolupar les habilitats per **analitzar la realitat interna de l'empresa** (estructura, gestió del coneixement, etcètera).

HABILITATS PER CONÈIXER I APROFITAR L'ENTORN

Malgrat que sempre ha estat important conèixer l'entorn en el qual es mou la persona emprenedora, la societat del coneixement i la implantació de les noves tecnologies han provocat un canvi important en la capacitat de rebre informació sobre l'entorn. No s'havia tingut mai tanta informació a l'abast com ara, però, alhora, en aquest context d'excés d'informació, és més complicat conèixer prou l'entorn perquè és molt canviant.

La primera habilitat d'aquest grup és la **capacitat de seleccionar i sintetitzar la informació** que rebem per convertir-la en coneixement útil i contribuir a atendre les necessitats que tenim com a persones emprenedores. Per desenvolupar aquesta capacitat, es requereix un bon **coneixement dels nous recursos tecnològics** que dia a dia van apareixent al mercat.

Saber navegar per internet amb brúixola, tenint sempre clar què busquem, saber gestionar les bases de dades pròpies d'un negoci o saber llegir les estadístiques que ens ofereixen els "servidors" en els quals allotgem la nostra pàgina web són coneixements fonamentals a l'oceà informatiu actual.

Per aconseguir tot això, és important disposar d'una **base formativa sòlida i multidisciplinària o polivalent**. Encara que hi ha qui assegura que ha de ser universitària, en molts casos sorgeix d'un aprenentatge autodidacte fonamentat en la curiositat i l'experiència.

El que importa, segons les persones expertes del sector, és disposar de la informació que ens permeti tenir una **visió de l'entorn econòmic i empresarial** útil per a l'interès de la companyia i per saber com respira el mercat: quines aliances es produeixen i com es mou la competència.

05

Motivacions

Podríem assegurar que ja sabem quin és el perfil ideal de la persona emprenedora i potser trobem que és lluny del que som en aquest moment. Tanmateix, tota persona que decideix establir-se pel seu compte té unes motivacions que la porten a moure's cap a l'autoocupació.

Si consideres que no tens del tot desenvolupades algunes de les habilitats o característiques personals anteriorment esmentades, però tens alguna de les motivacions següents, segurament pots convertir-te en una persona emprenedora d'èxit, amb l'esforç adequat en les àrees d'oportunitat. Fent una relació alfabètica de les causes, podríem dir que la persona emprenedora es mou per:

- Poder treballar amb la seva parella, els seus pares, la seva descendència, els seus amics i amigues o amb companys i companyes de feina.
- Ser independent i obtenir capacitat de decisió, de reconeixement social o de millorar el seu estatus social.
- Augmentar el nivell de renda personal.
- Salvar el problema de no trobar feina al mercat laboral i decidir-se a aprofitar les seves qualitats treballant per a un mateix.
- Oferir més o millors oportunitats a la seva descendència.
- Plantejar un projecte sorgit com a *spin-off* d'una empresa mare que l'ajuda a prendre la decisió i que participa en el seu desenvolupament.
- Posar en pràctica una idea empresarial com a fórmula de realització personal.
- Romandre o establir-se en un lloc geogràfic on la persona emprenedora es troba bé o que li agrada.
- Solucionar una situació personal, ja sigui provocada per dificultats professionals, afectives o de qualsevol altre tipus.
- Seguir la tradició familiar.
- D'altres.

06

L'ésser humà: emprenedor per naturalesa

Acabem aquesta recopilació de trets, característiques, habilitats i motivacions basades en les idees de Pedro Flores, que, en un de tants documents gratuïts que circulen per la xarxa, ens diu que l'ésser humà té caràcter emprenedor per naturalesa. Aquest autor assegura que les persones estan dotades d'habilitats o capacitats per iniciar accions o activitats que els suposin mantenir el seu nivell de vida, desenvolupar-se i arribar a quotes de més benestar. Aquestes habilitats constitueixen un patrimoni o herència pròpia de l'espècie, mitjançant la qual s'ha desenvolupat la societat humana, amb tots els seus defectes i virtuts.

L'autor continua desenvolupant aquest tema, però ens quedem aquí per donar-li la raó preguntant: no busquem sempre el millor?, no intentem sempre estar al millor possible per viure?

Si les respostes que has donat a aquest parell de preguntes són positives, tu també tens la llavor emprenedora: pots crear el teu negoci.

Escrit per l'equip tècnic a **Barcelona Activa Emprenedoria** a partir de les fonts d'informació següents:

- “*El nuevo perfil del emprendedor ideal*”, JAVIER REY publicat a <http://baquia.com>
- “*Conceptos fundamentales: El emprendedor*”, publicat a Ventanilla Única Empresarial Virtual. <http://www.vue.es/>
- “*Así es el joven empresario*”, A. M. GONZÁLEZ publicat a El Comercio Digital.

Elaborat per l'equip tècnic de **Barcelona Activa Emprenedoria**:

<https://emprenedoria.barcelonactiva.cat/>

© Barcelona Activa, 2020

Tot i que s'ha extremat al màxim la cura per assegurar l'exactitud i la fidelitat d'aquesta informació i de les dades que s'hi contenen, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com a resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.