

¿Cómo debe ser la persona emprendedora actual?



IDEACIÓN



MODELIZACIÓN



PLANIFICACIÓN



EJECUCIÓN



Ajuntament de
Barcelona



ÍNDICE

01	Introducción	3
02	Características sociodemográficas	4
03	Rasgos de personalidad	5
04	Habilidades personales	6
05	Motivaciones	8
06	El ser humano: emprendedor por naturaleza	9



01

Introducción

Definir el nuevo perfil emprendedor es una tarea que preocupa a las empresas profesionales de recursos humanos y a las de nueva creación de empresas. Como en todos los debates, hay gente partidaria de unas características propias totalmente diferentes a las que tenían en la sociedad industrial anterior. Pero hay otra corriente que opina que esas características son las mismas, independientemente del momento histórico en que desarrollen su actividad emprendedora. Entre estos extremos, hay una gran variedad de posturas que contribuyen a matizar los conceptos radicales de ambos.

En Barcelona Activa Emprendimiento, hemos dibujado el perfil de la persona emprendedora de hoy a partir de cuatro grandes áreas:

- Características sociodemográficas.
- Rasgos de personalidad que son inherentes a la naturaleza de la persona emprendedora.
- Habilidades personales que pueden aprenderse.
- Motivaciones que llevan al autoempleo.

02

Características sociodemográficas

Normalmente, en un apartado como este se citarían las estadísticas pertinentes y se ofrecería un conjunto de cifras sobre el origen, edad, nivel socioeconómico y sexo de las personas emprendedoras. Sin embargo, dado que las fuentes utilizadas no se refieren a un único ámbito geográfico y lo que se pretende es mostrar una tendencia general no excluyente, hemos optado por ofrecerte aquella información en la que coinciden dichas fuentes.

De esta manera, la mayoría de las personas emprendedoras de hoy:

- **Tienen menos de 40 años.** Esto no significa que las personas que sobrepasan esa edad no estén convirtiéndose en emprendedoras también, sino que anteriormente era mucho más complicado para una persona más joven iniciar un emprendimiento debido a las complicaciones para encontrar la financiación, disponer de los ahorros suficientes o simplemente recibir la confianza y el apoyo necesario a sus ideas. En las últimas décadas, observamos que cada vez más personas jóvenes consideran desde una edad temprana la carrera del emprendimiento como un modo de vida y empiezan a desarrollar sus ideas. Gracias a esto, observamos cada vez con mayor frecuencia la introducción de productos y servicios jóvenes en el mercado.
- **Proviene mayoritariamente de ciudades.** Al igual que en el punto anterior, esto no significa que deba descartarse el emprendimiento en comunidades más pequeñas. Por el contrario, podría tratarse del mercado perfecto para introducir productos o servicios que fracasarían si se trataran de vender en una ciudad. Sin embargo, es verdad que muchos emprendedores buscan mercados más amplios e integrados como los que ofrecen los asentamientos urbanos por la cantidad de personas que los habitan, su infraestructura o incluso por la disponibilidad de financiación.
- **Son todavía mayoritariamente hombres,** aunque las mujeres están ganando importancia numérica rápidamente entre el colectivo de gente que monta su propia empresa. Esta tendencia ha beneficiado no solo los ingresos de millones de hogares, sino que ha traído competencia y visión innovadora a los mercados tradicionales.
- **No se especifica ningún nivel socioeconómico** determinado en las fuentes consultadas; sin embargo, el hecho de que la mayoría de empresas sean creadas por personas con título universitario nos permite pensar que se trata de un origen social que está entre la clase media y media alta.

03

Rasgos de personalidad

Recogemos aquí un listado de los rasgos de personalidad que las personas expertas consideran que debe tener una persona emprendedora. Definimos los rasgos de personalidad como aquellas características inherentes a la persona que se han ido dibujando en su forma de ser y que o son más difíciles de aprender o de desarrollar en la edad adulta, o dependen del estado de ánimo de la persona. Aunque cualquiera podría desarrollar estas habilidades, muchas se encuentran ya muy arraigadas, frecuentemente desde una edad temprana, en personas que eligen convertirse en emprendedores. Se trataría, en orden alfabético, de los siguientes rasgos:

- Adaptabilidad o capacidad de asimilación de los cambios.
- Ambición.
- Asunción de riesgos.
- Autoestima.
- Capacidad de sacrificio.
- Competitividad.
- Autoconocimiento como persona.
- Autoconfianza.
- Curiosidad.
- Decisión.
- Flexibilidad.
- Liderazgo (como rasgo, no como conocimiento de técnicas o posición intrínseca de dirección dentro de una organización).
- Honestidad.
- Iniciativa.
- Persistencia.
- Proactividad.
- Respeto por el resto de las personas.
- Responsabilidad.
- Visión de futuro realista, optimista y creativa.

04

Habilidades personales

Entendemos por *habilidades personales*, a diferencia de los rasgos de personalidad que describimos en el apartado anterior, aquellas aptitudes que cualquier persona puede aprender o desarrollar, incluso en la madurez. Podemos agrupar estas habilidades, que suelen conseguirse a partir de la formación o de la experiencia, en cuatro grandes grupos: habilidades comunicativas, capacidades de gestión, habilidades para organizar y habilidades para conocer y aprovechar el entorno.

HABILIDADES COMUNICATIVAS

Una persona emprendedora de hoy, de ayer y de siempre debe ser capaz de comunicar, como mínimo, su proyecto. Asimismo, debe ser capaz de negociar con empresas proveedoras de cualquier tipo. Disponer de **aptitudes negociadoras** y conocer **técnicas de comunicación persuasivas** son dos habilidades que siempre han sido necesarias. Pero la globalización de los mercados ha hecho que las empresas necesiten llegar mucho más lejos que antes, lo que hace que también tengan que ser capaces de **generar redes de apoyo** para llegar hasta donde sea necesario y que a menudo el **conocimiento de idiomas** se convierta en un elemento importante para las personas emprendedoras.

CAPACIDADES DE GESTIÓN

En este grupo incluiríamos una serie de habilidades y conocimientos que pueden obtenerse a través de la **experiencia** empresarial directa o próxima, o de una **formación** específica para la gestión o puesta en marcha de una empresa. Aquí se consideran también aquellos conocimientos de carácter más técnico, directivo o relacionado con el sector de actividad en el que se pretende desarrollar la nueva empresa.

Estaríamos hablando de la **capacidad de resolver diferentes temas a la vez**, de disponer de **conocimientos globales sobre el funcionamiento de una empresa** o de contar con una **visión estratégica del negocio** (fijar objetivos y evaluar su cumplimiento, ser capaz de prever la viabilidad de un proyecto, etc.).

HABILIDADES PARA ORGANIZAR

Se trata de un grupo de habilidades que, a simple vista, puede parecer destinado solamente a personas emprendedoras que estén dispuestas a generar estructuras complejas con mucho personal. No obstante, en la sociedad del conocimiento, las habilidades para organizar no solo se circunscriben al ámbito de la empresa, sino que son útiles también para las relaciones con la clientela, las empresas proveedoras y el entorno de la empresa en general.

Nos encontraríamos aquí con la capacidad de **desarrollar y gestionar un equipo de trabajo**, y no necesariamente ejerciendo su liderazgo, sino, con mucha frecuencia, en pie de igualdad con las personas asociadas a nuestra empresa. También el conocimiento de **técnicas de planificación y organización** del trabajo y del tiempo. Y, finalmente, la capacidad de desarrollar las habilidades para **analizar la realidad interna de la empresa** (estructura, gestión del conocimiento, etc.).

HABILIDADES PARA CONOCER Y APROVECHAR EL ENTORNO

Pese a que siempre ha sido importante conocer el entorno en el que se mueve la persona emprendedora, la sociedad del conocimiento y la implantación de las nuevas tecnologías han provocado un cambio importante en la capacidad de recibir información sobre el entorno. Nunca se había tenido tanta información al alcance como ahora, pero, a la vez, en este contexto de exceso de información, es más complicado conocer suficientemente el entorno porque es muy cambiante.

La primera habilidad de este grupo es la **capacidad de seleccionar y sintetizar la información** que recibimos para convertirla en conocimiento útil y contribuir a atender las necesidades que tenemos como personas emprendedoras. Para desarrollar esta capacidad, se requiere un buen **conocimiento de los nuevos recursos tecnológicos** que día a día van apareciendo en el mercado. Saber navegar por internet con brújula, teniendo siempre claro qué buscamos, saber gestionar las bases de datos propias de un negocio o saber leer las estadísticas que nos ofrecen los “servidores” en los que alojamos nuestra página web son conocimientos fundamentales en el océano informativo actual.

Para lograr todo esto, es importante disponer de una **base formativa sólida y multidisciplinar o polivalente**. Aunque hay quien asegura que debe ser universitaria, en muchos casos surge de un aprendizaje autodidacta fundamentado en la curiosidad y la experiencia.

Lo que importa, según las personas expertas del sector, es disponer de la información que nos permita tener una **visión del entorno económico y empresarial** útil para el interés de la compañía y para saber cómo respira el mercado: qué alianzas se producen y cómo se mueve la competencia.

05

Motivaciones

Podríamos asegurar que ya sabemos cuál es el perfil ideal de la persona emprendedora y quizás encontremos que está lejos de lo que somos en este momento. Sin embargo, toda persona que decide establecerse por su cuenta tiene unas motivaciones que la llevan a moverse hacia el autoempleo.

Si consideras que no tienes desarrolladas del todo algunas de las habilidades o características personales anteriormente mencionadas, pero tienes alguna de las siguientes motivaciones, seguramente puedes convertirte en una persona emprendedora exitosa, con el esfuerzo adecuado en las áreas de oportunidad. Haciendo una relación alfabética de las causas, podríamos decir que la persona emprendedora se mueve para:

- Poder trabajar con su pareja, sus padres, su descendencia, sus amigos y amigas o con compañeros y compañeras de trabajo.
- Ser independiente y obtener capacidad de decisión, de reconocimiento social o de mejorar su estatus social.
- Aumentar el nivel de renta personal.
- Salvar el problema de no encontrar trabajo en el mercado laboral y decidirse a aprovechar sus cualidades trabajando para uno mismo.
- Ofrecer más o mejores oportunidades a su descendencia.
- Plantear un proyecto surgido como *spin-off* de una empresa madre que le ayuda a tomar la decisión y que participa en su desarrollo.
- Poner en práctica una idea empresarial como fórmula de realización personal.
- Permanecer o establecerse en un lugar geográfico donde la persona emprendedora se encuentra bien o que le gusta.
- Solucionar una situación personal, ya sea provocada por dificultades profesionales, afectivas o de cualquier otro tipo.
- Seguir la tradición familiar.
- Otros.

06

El ser humano: emprendedor por naturaleza

Acabamos esta recopilación de rasgos, características, habilidades y motivaciones basadas en las ideas de Pedro Flores, quien, en uno de tantos documentos gratuitos que circulan por la red, nos dice que el ser humano tiene carácter emprendedor por naturaleza. Este autor asegura que las personas están dotadas de habilidades o capacidades para iniciar acciones o actividades que les supongan mantener su nivel de vida, desarrollarse y llegar a cuotas de mayor bienestar. Estas habilidades constituyen un patrimonio o herencia propia de la especie, mediante la cual se ha desarrollado la sociedad humana, con todos sus defectos y virtudes.

El autor sigue desarrollando este tema, pero nos quedamos aquí para darle la razón preguntando: ¿no buscamos siempre lo mejor?, ¿no intentamos siempre estar lo mejor posible para vivir?

Si las respuestas que has dado a este par de preguntas son positivas, tú también tienes la semilla emprendedora: puedes crear tu negocio.

Escrito por el equipo técnico de **Barcelona Activa Emprendimiento** a partir de las siguientes fuentes de información:

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

Elaborado por el equipo técnico de **Barcelona Activa Emprendimiento**:
<https://emprenedoria.barcelonactiva.cat/>

© Barcelona Activa, 2020

Aunque se ha extremado al máximo el cuidado para asegurar la exactitud y la fidelidad de esta información y de los datos que se contienen, Barcelona Activa SAU SPM no puede aceptar ninguna responsabilidad legal por las consecuencias que se puedan derivar de acciones emprendidas como resultado de las conclusiones que se puedan extraer de este informe.