

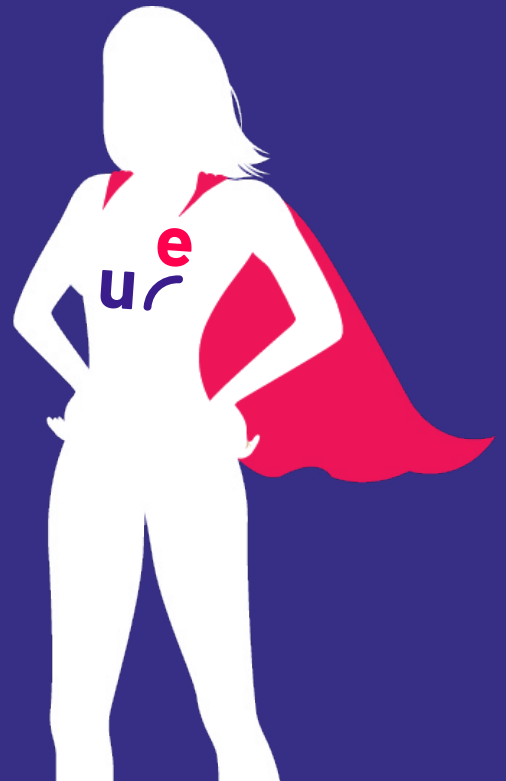
#2

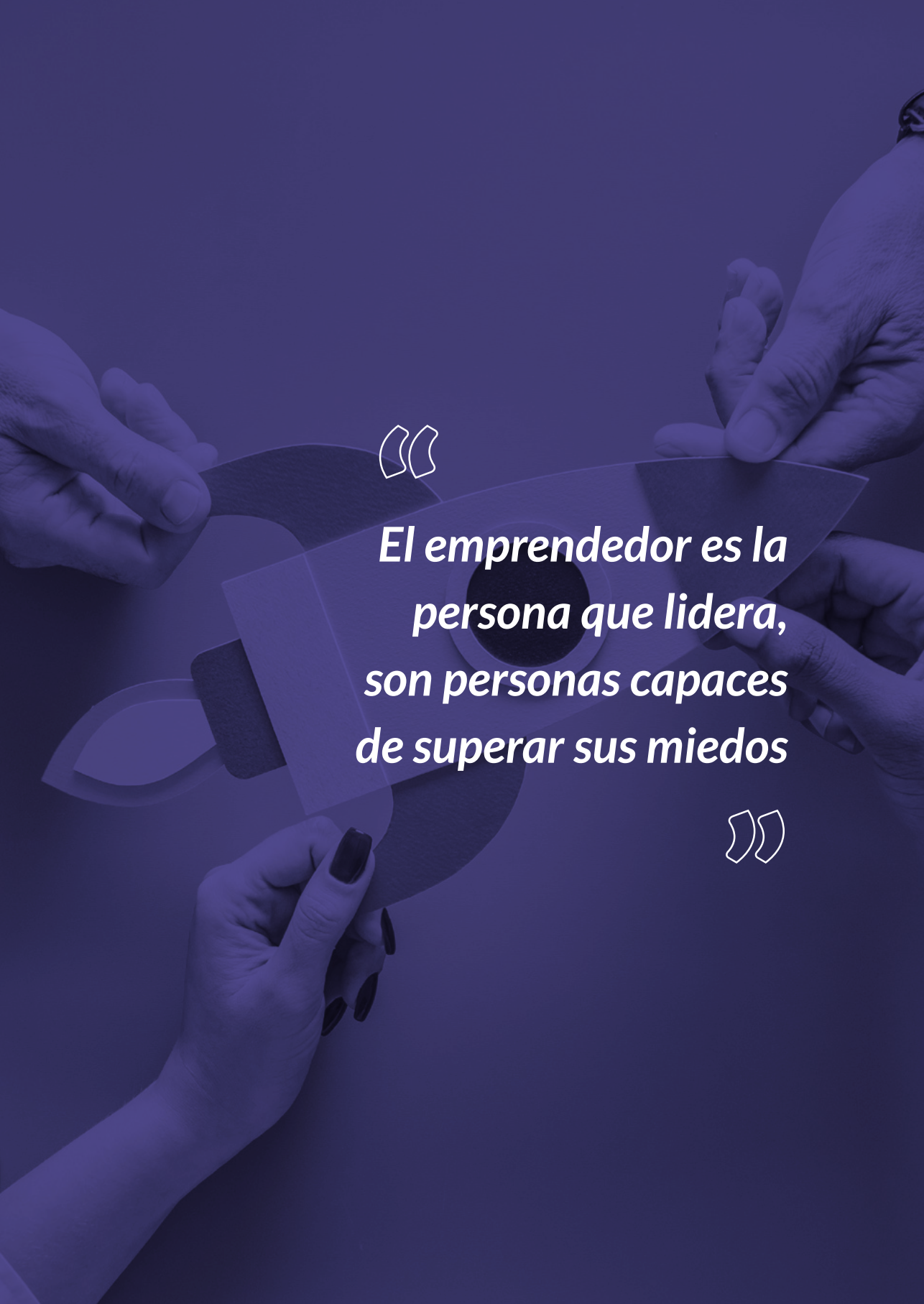
¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?



Alicia RUBIO BAÑÓN

 arubio@um.es





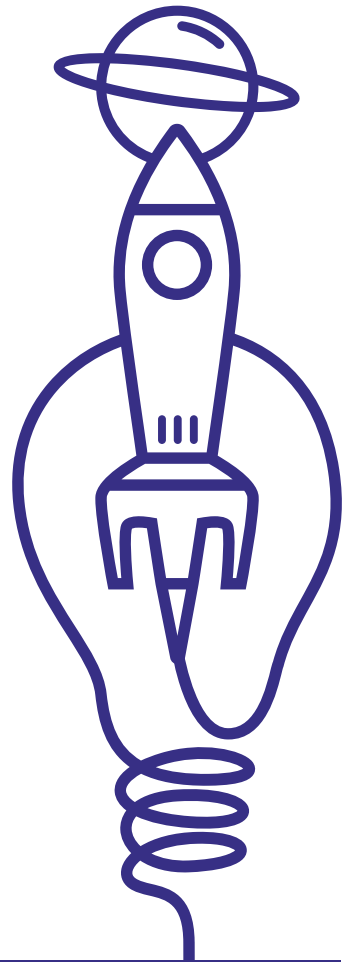
*El emprendedor es la
persona que lidera,
son personas capaces
de superar sus miedos*



#2

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?

*En este capítulo se presenta el concepto de **emprendimiento** y los **diferentes tipos de emprendimiento** que existen, de esta forma podrás ver en cuál de ellos encaja tu proyecto; asimismo se aportan algunos datos sobre el emprendimiento en el entorno universitario, mostrando como a través de la universidad se pueden generar proyectos emprendedores.*



PALABRAS CLAVE_

Emprendimiento | Tipos de emprendimiento |
Emprendimiento universitario | Spin-off

2.1 Concepto emprendimiento

El emprendimiento es un término que se refiere a la actividad de crear y dirigir una empresa o negocio con el objetivo de generar valor económico y social. Las nuevas actividades emprendedoras contribuyen al crecimiento económico al impulsar el empleo, intensificar la competencia en los mercados e impulsar la innovación. Cada vez que se crea una empresa, se generan oportunidades laborales tanto directas como indirectas, se fomenta la innovación y el desarrollo económico. Por tanto, los emprendedores son considerados los principales impulsores del crecimiento económico.

El emprendedor es la persona que lidera y gestiona el proceso de creación de una empresa. Es...

...aquel individuo que tiene una visión, una idea o un sueño, y está dispuesto a asumir riesgos y trabajar arduamente para convertirlo en realidad.

Los emprendedores suelen ser personas capaces de superar sus miedos, aprovechar las oportunidades del mercado, gestionar los recursos disponibles, crear valor y buscar el cambio y la innovación.

Las primeras definiciones, definían a los emprendedores como personas que identificaban necesidades insatisfechas y las convertían en oportunidades de negocio, asumiendo riesgos al vivir con ingresos inciertos. Se les veía como agentes que generaban valor añadido y desempeñaban un papel decisivo en la economía como productores de bienes y servicios, y como individuos dinámicos en constante búsqueda de ideas innovadoras.

En la actualidad, la definición de emprendedor no se aleja de esta perspectiva, al describirlos como personas que innovan, reconocen oportunidades, asumen

riesgos y gestionan eficientemente los recursos para generar valor añadido. Si bien cualquier persona puede ser emprendedora, independientemente de su edad, género o antecedentes educativos y laborales, los estudios han identificado ciertos atributos comunes entre los emprendedores. Por lo general,

son personas creativas, con iniciativa y apasionadas por lo que hacen, lo que les permite mantenerse motivadas a pesar de los desafíos y dificultades que puedan encontrar en el camino.

Son perseverantes y resistentes a la frustración, lo que les permite superar obstáculos y seguir adelante con sus negocios. Además, tienen una mentalidad innovadora, buscando constantemente nuevas formas de hacer las cosas y ofrecer productos o servicios de alta calidad y valor para sus clientes. Son receptivos al aprendizaje y se adaptan a los cambios del mercado y a las necesidades de sus clientes.

Existen varias características personales que se destacan en los estudios para definir a los emprendedores y su potencial emprendedor. A continuación, se presentan algunas de ellas:

a) Orientación al logro: tienen un fuerte deseo de sobresalir y establecer objetivos desafiantes. Se sienten responsables de los resultados y se esfuerzan por alcanzar las metas que se han fijado.

b) Autonomía: valoran la libertad de ser sus propios jefes y tomar decisiones independientes. Buscan la capacidad de planificar su trabajo y tener control sobre sus propias acciones.

c) Autoeficacia: creen en su propia capacidad para responder a los desafíos y lograr los objetivos establecidos. Tienen confianza en sus habilidades y se sienten seguros de su capacidad para tener éxito.

d) Capacidad de asumir riesgos: están dispuestos a aceptar riesgos y a enfrentar la incertidumbre inherente a la creación y gestión de un negocio. Tienen la capacidad de evaluar los riesgos de manera adecuada y tomar decisiones informadas.

e) Locus de control interno: tienden a atribuir sus logros y resultados a sus propias actitudes, esfuerzos y habilidades. Ven el control sobre su destino empresarial como algo interno, en lugar de depender principalmente de factores externos.

f) Innovación: destacan por su capacidad para generar cambios e introducir nuevas ideas en el mercado. Están constantemente buscando oportunidades para crear nuevos productos, desarrollar formas innovadoras de producción y abrir nuevos mercados.

El emprendedor, además de poseer los rasgos de personalidad mencionados anteriormente, necesita adquirir competencias específicas y técnicas que son fundamentales para gestionar con éxito el proceso de creación de su negocio. Estas competencias le permiten convertir su idea de negocio en una realidad tangible y le brindan las herramientas necesarias para comprender y adaptarse al mercado al que se dirige.



En primer lugar, es fundamental que el emprendedor adquiera conocimientos relacionados con el **marketing y la comercialización**. Esto implica comprender cómo identificar y satisfacer las necesidades del cliente, desarrollar estrategias de comunicación efectivas y promover su producto o servicio de manera adecuada.

Además, el emprendedor debe tener conocimientos en **logística y producción**, lo que implica comprender cómo gestionar eficientemente los recursos, organizar la cadena de suministro, controlar la calidad y optimizar los procesos de producción.

En cuanto a la **financiación**, es esencial que el emprendedor adquiera conocimientos sobre cómo obtener y gestionar los recursos financieros necesarios para su negocio. Esto incluye comprender cómo elaborar un plan de negocio sólido, evaluar la viabilidad financiera de la empresa y acceder a fuentes de financiación adecuadas.

Además de estas competencias específicas, el emprendedor también debe desarrollar **competencias transversales** que son relevantes en cualquier ámbito empresarial. Estas competencias incluyen el **liderazgo**, la **capacidad de negociación**, el **trabajo en equipo**, la **organización** y **planificación**, así como la gestión eficiente de los recursos y el tiempo.

2.2 Tipos de emprendimiento

Es crucial reconocer la diversidad y el impacto que diferentes tipos de emprendimiento pueden tener en la sociedad y la economía. Por lo tanto, en esta sección, nos centraremos en proporcionar una visión general de algunas tipologías comunes de actividad emprendedora, ampliando así nuestra comprensión del fenómeno emprendedor.

a) Emprendimiento por oportunidad: surge cuando los individuos identifican un nicho de negocio prometedor y deciden aprovecharlo. Los emprendedores por oportunidad están motivados por la perspectiva de crear algo nuevo, introducir innovaciones y aprovechar las demandas del mercado.

b) Emprendimiento por necesidad: en contraste con el anterior surge como resultado de la falta de opciones de empleo formal. Las personas que se involucran en el emprendimiento por necesidad inician negocios para sobrevivir y generar ingresos. Muchas personas que pierden sus trabajos deciden emprender como una forma de sobrevivir y generar ingresos adicionales. A menudo, estos emprendedores no tienen experiencia previa en el mundo empresarial y pueden tener dificultades para obtener financiación o encontrar recursos para hacer crecer su negocio. Si bien puede ser una respuesta a la escasez de oportu-

nidades laborales, también puede impulsar la creatividad y la innovación en la búsqueda de soluciones para las necesidades existentes.

c) Emprendimiento social: se centra en abordar y resolver problemas sociales y ambientales. Los emprendedores sociales buscan generar un impacto positivo en la sociedad, a través de la puesta en marcha de soluciones innovadoras que aborden desafíos en áreas como la pobreza, la educación, la salud, el medio ambiente, entre otros. Su objetivo principal es lograr un cambio social sostenible y mejorar la calidad de vida de las comunidades.

d) Emprendimiento tecnológico: se enfoca en la creación de nuevas tecnologías o en la aplicación de tecnologías existentes para resolver problemas de la sociedad. Este tipo de emprendimiento puede requerir un alto nivel de conocimientos técnicos y científicos, y a menudo se asocia con la creación de nuevas empresas en el sector tecnológico.

e) Emprendimiento de alto crecimiento: se enfoca en la creación de empresas que tienen un alto potencial de crecimiento. Los emprendedores que buscan este tipo de emprendimiento a menudo buscan crear empresas que puedan generar grandes ganancias en un período corto de tiempo. Estos emprendedores a menudo buscan financiación en inversores privados y tienen un enfoque en la escalabilidad y el crecimiento rápido.

f) Emprendimiento corporativo: ocurre dentro de grandes empresas establecidas. Los emprendedores corporativos son empleados que impulsan la innovación y el crecimiento dentro de la organización, identificando nuevas oportunidades de negocio, desarrollando productos o servicios, o implementando mejoras en los procesos existentes. El emprendimiento corporativo fomenta la adaptabilidad y la competitividad de las empresas en un entorno empresarial en constante cambio.

Es importante destacar que estos tipos de emprendimiento no son mutuamente excluyentes y pueden coexistir en una economía. Además, cada tipo de empre-

dimiento tiene su propio conjunto de desafíos y oportunidades, y su impacto puede variar según el contexto y las circunstancias. **Reconocer esta diversidad en el emprendimiento nos ayuda a comprender mejor su papel en el desarrollo económico y social, y a promover políticas y programas adecuados para apoyar a los emprendedores en todas sus formas.**

2.3 Emprendimiento en el entorno universitario

Las universidades desempeñan un papel fundamental en la promoción de la educación emprendedora, implementando acciones que fomentan la innovación y el emprendimiento entre sus estudiantes e investigadores. Estas actividades incluyen la incorporación de contenidos, asignaturas e incluso programas de grado y posgrado en esta área. Además, se desarrollan programas específicos de emprendimiento que ofrecen seminarios, jornadas, premios, cátedras, becas, laboratorios, incubadoras, entre otros, dirigidos tanto a estudiantes como al personal de la universidad. De hecho, cada vez más universidades están dedicando esfuerzos para que los resultados de los grupos de investigación se materialicen en empresas reales a través de la creación de spin-off. Las acciones en este sentido se centran en la detección de ideas, la tutorización de planes de negocios, el apoyo en trámites formales de creación y puesta en marcha de la empresa, así como la inversión en las tecnologías desarrolladas o en el capital de la empresa.

En cuanto a las intenciones emprendedoras de los estudiantes al finalizar su carrera y cinco años después, los datos del estudio Global Entrepreneurial Spirit Student's Survey (2021) muestran que en la Universidad de Murcia ha habido un aumento en el número de estudiantes que eligen emprender y crear su propia empresa, pasando del 11,8% al finalizar la carrera al 18,3% cinco años después. Además, un 17,5% de los estudiantes afirmaron estar en proceso de crear una nueva iniciativa emprendedora (emprendedores nacientes), y un 4,7% de los estudiantes ya eran propietarios de una empresa en funcionamiento en el mercado (emprendedores activos).

Se destaca que el 40% de los estudiantes han participado voluntariamente en cursos relacionados con el emprendimiento, cifra superior al promedio de las universidades españolas.

En esta formación, la participación ha sido mayor por parte de hombres que de mujeres, así como de aquellos que han cursado titulaciones en el campo de la ingeniería.

En cuanto a las intenciones emprendedoras más sólidas, tanto inmediatamente después de finalizar los estudios como cinco años después, se observa que los estudiantes de ingeniería (13,6% y 27,8%) y ciencias sociales y jurídicas (13% y 19,6%) muestran mayores tasas.

Por último, es importante destacar que se observa una brecha de género en las intenciones y actividades emprendedoras de los estudiantes, siendo consistentemente inferiores para las mujeres en comparación con los hombres.

