

UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO

M^a Ángeles Hernández Prados

mangeles@um.es

Carmen Quirosa Moreno

carmelamoreno2@gmail.com

RESUMEN

La capacidad de emprender no es algo nuevo del siglo XXI, pero las circunstancias de crisis mundial, descontento hacia la educación y fractura de la capacidad de socialización de las instituciones básicas que conforman la sociedad contribuye sin lugar a dudas una revalorización de la misma en el ser humano. El presente trabajo tiene como finalidad presentar las potencialidades del emprendimiento como recurso educativo. Para ello se parte del análisis del mercado laboral y de las desigualdades de acceso y permanencia al mismo, para pasar posteriormente adentrarnos en el análisis del concepto de emprendimiento y la diversidad de aspectos que contempla, para finalizar resaltando la necesidad de desarrollar acciones educativas encaminadas hacia un emprendimiento más social y humano.

Palabras Clave: emprendimiento, educación, económico, social y desarrollo humano.

1. INTRODUCCIÓN

Hablar de emprendimiento es hablar de jóvenes. La edad de incorporación al mercado laboral se sitúa en los 16 años, sin embargo esta no es fija, sino que ha permanecido cambiando a lo largo del tiempo. Las propias circunstancias del mercado laboral asociadas a la crisis experimentada, conlleva un retraso considerable de la edad de incorporación al mercado laboral y una mayor permanencia de las nuevas generaciones en el sistema educativo. Al respecto, coincidimos con Moreno (2015) al reconocer que “el elevado desempleo juvenil existente en España ha puesto de manifiesto las limitaciones operativas de las políticas de empleo basadas en el concepto de empleabilidad para activar la inserción laboral de los jóvenes en un contexto de crisis económica” (p.18), se hace necesario, continua exponiendo la autora, la creación de puestos de trabajo cualificados e invertir en políticas públicas de educación que frenen el abandono escolar prematuro y fomenten la formación continua entre los jóvenes con escasa formación.

De todos los niveles educativos que contempla el sistema escolar, el universitario es el que se encuentra más directamente relacionado con el mercado laboral. En este sentido, son muchos los autores que reconocen la necesidad de realizar estudios sistemáticos de seguimiento de la inserción laboral, tanto en términos cuantitativos (número de egresados empleados) como cualitativos (calidad

del empleo), centrados en evaluar la competencia de la universidad en la inserción laboral a partir de la percepción de los alumnos egresados respecto a la formación recibida para el empleo y la utilidad de las enseñanzas recibidas (Jiménez Vivas, 2009). De ahí que los estudios que analizan la capacidad de emprendimiento en estudiantes universitarios hayan proliferado considerablemente en las últimas décadas (Rodríguez y Prieto Pinto 2009; Soria-Barreto, Zuniga-Jara y Ruiz-Campo, 2016). Al respecto el trabajo de García-García (2015) analiza las intenciones que los jóvenes y las jóvenes estudiantes de educación superior tienen respecto al emprendimiento empresarial, concluyendo que puede llegar a ser una estrategia adecuada, siempre y cuando existan las condiciones materiales y culturales propicias. En esta misma línea, estudios como los de Soria (2016) indican que los estudiantes que experimentaron la voluntad de emprender fueron aquellos que poseían características, como, conocimientos, habilidades y experiencias para llegar poner un nuevo negocio eran emprendedores que procedían de familias con ingresos mínimos de rentas familiares.

Si bien es cierto que el emprendimiento se enfoca en los jóvenes y su inserción en el mundo laboral, esta capacidad no es exclusiva de esta franja poblacional. Estudios como Oelckers (2015) sobre el emprendimiento en la tercera edad evidencian que a estas edades es más difícil emprender por factores relacionados con la edad, el género, la salud y la discriminación empresarial principalmente, pero que las personas emprendedoras en la tercera edad se jubilan más tarde, suelen poseer más habilidades técnicas y administrativas que los emprendedores jóvenes, y suelen ser más común en personas con bajas pensiones. Todo ello constituye según el auto un reto que han de asumir las políticas que regulan los países, y para ello facilita, tal y como se recoge en la siguiente tabla, algunos de los factores que potencian y los que dificultan el emprendimiento en la tercera edad.

Factores que potencian el emprendimiento en la tercera edad	Factores que dificultan el emprendimiento en la tercera edad
La motivación, predisposición y desarrollo innovadora	Envejecimiento y discriminación por edad: un problema en aumento
El emprendimiento como una alternativa a una pensión insuficiente	Salud, costo de oportunidad del tiempo y desincentivos financieros
El capital humano, social y el acceso a recursos financieros (más conocimiento)	Capital humano, social y acceso a recursos financieros. (mas obsoleto)
Envejecimiento activo y educación emprendedora	Contexto emprendedor y las instituciones relacionadas.

Fuente: Oelckers, F. (2015). Emprendimiento en la tercera edad: Una revisión de la situación actual. *Journal of technology management & innovation*, 10(3), 143-153

Si bien es cierto que el emprendimiento llega o debería llegar a todas la población en edad activa de la sociedad, también lo es que no todos tienen las mismas probabilidades de empleabilidad. Como acabamos de exponer la edad es un factor inhibitor de las posibilidades de empleo, favoreciendo la capacidad emprendedora como reinversión de su permanencia en el mundo laboral. De ahí que recientemente los trabajos sobre emprendimiento se han asociado a los colectivos de mayor vulnerabilidad social, como una estrategia para salir del largo letargo del desempleo en el que se han visto inmersos. Basta con una simple búsqueda de inserción laboral en google académico para reconocer la cantidad de artículos que se arrojan sobre la empleabilidad en personas con discapacidad en España, y la evolución que dicha situación ha experimentado durante la reciente crisis económica, ya que suelen enfrentarse a una peor situación en términos de inserción laboral y salarios (Hernández-Díaz y Millán Tapia, 2015). Respecto a las competencias emprendedoras en personas con discapacidad, Gacioppo (2016) reconoce que el espíritu de superación para vencer las barreras es un factor asociado a la personalidad de este colectivo, es a la vez una condición esencial en la capacidad para emprender.

Otro sector ampliamente analizado lo constituyen los inmigrantes, quienes suelen desempeñar su tarea profesional en trabajos poco calificados, temporales y precarios, rechazados por la población autóctona asociados a tres sectores: agricultura, construcción, y hostelería y restauración, de manera que esta segmentación laboral lo que tiene graves efectos en el estatus y calidad de vida de los inmigrantes en España (Mendoza, 2017). La asociación de la inmigración a los trabajos agrícolas está contribuyendo al resurgimiento de la población en zonas rurales. Con la finalidad de determinar cómo influyen la condición de vivir en un entorno rural en autóctonos e inmigrantes Mancilla, Canela y Nuez (2010) llevaron a cabo un estudio que les permite concluir que el inmigrante tiene mayor probabilidad de convertirse en emprendedor y no se ve afectado por el entorno rural, mientras que para los españoles sí afecta en su capacidad emprendedora vivir en un municipio rural.

De igual modo la fuerte oleada de sensibilización hacia la generación NINI, término derivado de su expresión en inglés NEET- *Not in Employment, Education or Training* - hace referencia al sector de la población que ni estudia ni trabaja. Todo ello ha puesto de manifiesto las dificultades de inserción laboral de los jóvenes en riesgo de exclusión social.

Hay que recordar que la categoría de "joven" se ubica a quien tiene entre 15 y 29 años de edad, por ello cuando se habla de "ninis" se hace referencia a jóvenes que no estudian y no trabajan agregando un elemento adicional, ya que no han

tenido oportunidad de acceder a instituciones de educación y a los mercados laborales. La palabra “nini” tiene diferentes acepciones y debemos ser precisos para evitar un uso equivocado. Un “nini” desea estudiar y desea trabajar, pero no tiene las condiciones para desarrollar dichas actividades (Borunda Escobedo, 2013, p.124).

En esta ocasión nos centramos en la intervención con mujeres, por ser un sector doblemente perjudicado, por el género y por la vulnerabilidad asociada al contexto de riesgo. Estas distinciones no deben menospreciar los avances, es un indicativo de que se va acortando el camino de la segregación para dar paso a la igualdad de género. Así lo expone Iglesias y Llorente (2010)

La mujer está siendo protagonista en gran medida de la evolución reciente del mercado de trabajo de la mayoría de los países desarrollados. Por una parte, se asiste a una progresiva mayor presencia de la mujer en los mercados de trabajo, modificando las hasta hace poco tiempo vigentes pautas de organización familiar y social. Por otra, las mujeres están pugnando por reducir los fundamentos de las diferencias laborales tradicionalmente existentes por razón de género, asimilando progresivamente sus patrones y decisiones laborales a los propios de sus compañeros varones. (p.82)

Atendiendo a todo lo expuesto en este apartado podemos tomar conciencia de la relevancia del emprendimiento en el conjunto de la sociedad, pero especialmente en los sectores de mayor vulnerabilidad en lo que respecta a las bajas probabilidades de empleabilidad.

2. QUÉ ENTENDEMOS POR EMPRENDIMIENTO

Al recurrir a al diccionario de la Real Academia Española comprobamos que el término emprender proviene del latín compuesto por “in” que significa “en” y “pendere” que significa “coger”. De ahí que sea considerado como la acción de “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. La palabra emprender se utilizaba inicialmente para referirse a la persona capaz de asumir riesgos o lanzarse a una aventura, aunque posteriormente, se refiere a aquella persona capaz de valorar los riesgos y beneficios para innovar formas de hacer e iniciar nuevos proyectos e ideas (González, 2005). Ya en esta primera aproximación al concepto de emprender podemos comprobar la influencia del mercado laboral en el mismo. De modo que una persona emprendedora generalmente, es sinónimo de una persona que inicia un nuevo proyecto empresarial.

El concepto de emprendimiento nace en el contexto empresarial, aunque se he extendido a otros espacios de la sociedad, adquiriendo gran relevancia en lo que constituye las posibilidades de desarrollo profesional. Para autores como Damián (2013) el emprendimiento se define como un concepto polisémico y huidizo, que “suele utilizar como sinónimo para referirse al *entrepreneurship*,

espíritu empresarial, cultura emprendedora, entre otras” (p.161). Todo ello no deja de evidenciar la necesidad de definir y delimitar dicho concepto aportando claridad en lo que a sus rasgos y dimensiones se refieren. De esta manera se puede decir que el emprendimiento nos envuelve hacia la acción de llegar a crear un negocio, comenzar una obra, donde se puede encontrar la dificultad o peligro pero que forma parte del proceso.

Se ha reconocido al economista irlandés de descendencia francesa Richard Cantillón (1680-1734) como pionero en esta temática, ya que fue el primer autor en emplear el término emprendimiento (entrepreneur) asociado a la persona que actuaba, en una sociedad mercantil caracterizada por el riesgo, la incertidumbre y la variabilidad e inseguridad de las posibles ganancias, de forma racional evaluando las competencias propias para el desempeño de un negocio, su propio potencial, las probabilidades de obtención de beneficios y éxito de venta, entre otros aspectos para poder tomar decisiones y recibir ganancias.

Sin embargo, se popularizó en 1848 por el economista de la escuela clásica John Stuart Mill, quien desde un estudio político y económico se dedicó a analizar el emprendimiento, principalmente en su obra *“Principios de economía política”*, así como el contexto social en el que emerge la intención emprendedora. Para Mill el ideal de gobierno representativo liderado por una élite educada que contribuyera a que las masas menos educadas pudieran aprender a convertirse en ciudadanos participativos y responsables había sido poco cuestionado, a pesar de incluir por un lado a los aristócratas y terratenientes desde un modelo más conservador de sociedad, y por otro a los demócratas que apostaban por otras formas de gestión y contribuir al surgimiento de nuevas elites. Para Mill (1998), *“Considerations on Representative Government”*, todas las exigencias del estado social solamente se pueden satisfacer plenamente desde un gobierno en el cual participa todo el pueblo; cualquier participación por pequeña que parezca es útil y favorece la mejora de la comunidad; aunque lo deseable es la participación de todos en el poder soberano del estado. Todo ello sin lugar a dudas posibilitó la capacidad emprendedora, señalando que el emprendedor se caracteriza no solo porque es capaz de asumir los riesgos de apertura de un negocio, sino también por su capacidad de gestión, de iniciar procesos de innovación, desarrollo y crecimiento económico. Esta idea del bien común, de la participación, de la responsabilidad ciudadana en la participación y el cambio, permite abrir la puerta al emprendimiento. De modo que la sociedad democrática posibilita el emprendimiento de la misma manera que emprender contribuye al sostenimiento de la participación ciudadana en el bien común y en la sociedad democrática.

According to them, forms of government are not a matter of choice. We must take them, in the main, as we find them. Governments can not be constructed by premeditated design. They "are not made, but grow." Our business with them, as with the other facts of the universe, is to acquaint ourselves with their natural properties, and adapt ourselves to them. (...) Let us remember, then, in the first place, that political institutions (however the proposition may be at times ignored) are the work of men--owe their origin and their whole existence to human will. Men did not wake on a summer morning and find them sprung up. Neither do they

resemble trees, which, once planted, "are aye growing" while men "are sleeping."
(Mill, 1998).

Otros economistas, clásicos y neoclásicos que han estudiado los diferentes roles del emprendedor, han sido señalados por Camacho (2007), concretamente resalta a Alfred Marshall por considerar que le emprendimiento puede ejercerse desde el propio puesto de trabajo, siendo un factor esencial de productividad dentro de la propia organización/empresa, así como Juan Bautista Say y Peter Drucker por estudiar las características del emprendedor. Por su parte Minniti (2012) señala como algunos de los autores que más han contribuido al entendimiento del comportamiento emprendedor y a sus implicaciones para el crecimiento económico, a Joseph Schumpeter y William Baumol. En el contexto de la escuela alemana, Rodríguez Ramírez (2009) destaca autores como J. H. Von Thunen quien define como emprendedor a aquel persona capaz de maximizar los beneficios de su actividad sobre la base del riesgo; y a H. K. Von Mangoldt porque a pesar de que no observaba un método de crecimiento dinámico, manifestaba una relación del emprendimiento y la innovación sobre la productividad y la vida empresarial.

Algunas definiciones de estos autores que se plasman en la tabla que se muestra a continuación han sido extraídas del trabajo realizado por Duarte y Tibana (2009), quienes define al emprendedor como aquella persona capaz de “hacer algo novedoso, de dar otro uso a algo que ya existe y así participar en la transformación de su propia vida y la de su entorno, tiene capacidad para generar ideas transformarlas, adaptarlas, proponer diversas alternativas y ver en un problema una oportunidad” (329).

Tabla 2. *Definiciones de emprendedor extraídas de Duarte y Tibana (2009)*

DEFINICIONES DE EMPRENDEDOR
<ul style="list-style-type: none"> • Richard Cantillon, “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. • Say, “un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”. • Joseph Shumpeter, “la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo, o reorganizar una industria. Apunta también Shumpeter que son estas actividades las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico”.

Fuente: Duarte, T. y Tibana, M. R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et Technica*, 3(43), 326-331.

Otro trabajo que recoge una gran diversidad de definiciones y resulta esencial en la comprensión y evolución del concepto de emprendimiento, es el realizado por Bucardo, Savedra y Camarena (2015) donde diferencian entre emprendedor y empresario, ya que son diferentes a pesar de que se utilicen como sinónimos, pues el primero se refiere a aquella persona que emprende con resolución acciones dificultosas, y el segundo al titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa, por tanto, “Un emprendedor no necesariamente es un buen empresario, ni un empresario es necesariamente un emprendedor” (p.99) y reconocen otros ámbitos donde la capacidad emprendedor es esencial, prestando especial interés en el emprendedor social. En este mismo sentido Ovalle, Neira y Mayeli (2014, 39) reconocen que:

Una de las fallas en el emprendimiento, es llegar a creer que si se es buen emprendedor, también se puede ser buen empresario, lo que no siempre resulta cierto. Una cosa es emprender (idear un negocio y desarrollarlo) y otra cosa muy distinta es ser empresario (gestionar el proyecto luego de implementado).

Todo ello no hace más que evidenciar que los términos dentro de la comunidad científica no queda inamovibles al transcurrir del tiempo, más bien evolucionan, cambian y se van adaptando al cúmulo de influencias de otras disciplinas para poder dar una respuesta más eficaz y ajustada a las necesidades emergentes en un determinado contexto histórico, con las circunstancias particulares del aquí y ahora. Aunque no es objeto de este trabajo entrar en un análisis pormenorizado de los conceptos para exponer la evolución que ha experimentado la capacidad emprendedora a lo largo de la historia, si nos gustaría traer a coalición la forma en la que Nuncira y Puerto (2014) conciben a la persona emprendedora en la actualidad.

Emprender es un término utilizado actualmente que tiene múltiples acepciones. Según el contexto en que sea empleado, será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. (...) Desde este punto de vista, la idea de emprender revela un sentido de vida que no sólo significa una manera de generar resultados, sino de valorarse y proyectarse como sujeto en comunidad. (Nuncira y Puerto, 2014, 30)

Para Valls *et al.* (2009), el emprendimiento se asocia a la capacidad que poseen las personas de crear y poner en marcha un proyecto empresarial analizando los factores económicos, sociales, ambientales y políticos (exógenos), así como sus propias capacidades para disponer de los recursos físicos y financieros (endógenos) para poder llevarlo a cabo. Entre los *factores endógenos* se encuentran los cognitivos. Al respecto Escat y Romo (2015) consideran que el emprendedor se caracteriza por pensar diferente, mostrando un carácter adaptativo del aprendizaje y unas tendencias cognitivas en las que imperan la imaginación, estilo de atribución, estados afectivos, falacia de plantación y el autoreforzo, así como la sobreconfianza, la percepción del riesgo, la toma de decisiones, entre otros.

Desde esta perspectiva de la teoría social cognitiva del emprendimiento, Osorio y Pereir (2011) señalan la autoeficacia (juicios o creencias de los individuos sobre su capacidad), la expectativa de los resultados y los objetivos como los mecanismos sociocognitivos relevantes en la elección de un nuevo proyecto o trayectoria. Aunque todos ellos interactúan entre sí, continúan reconociendo los autores, la autoeficacia influye en el desarrollo de expectativas positivas, favoreciendo la persistencia, los patrones de pensamiento y las reacciones emocionales, cuando el individuo enfrenta obstáculos en la consecución de los objetivos previstos. Relacionado con este modelo cognitivo se encuentra la definición de emprendimiento que sostiene Selamé (1999:179),

el conjunto de actitudes y conductas que darían lugar a un perfil personal ligado a aspectos básicos como el manejo del riesgo, la creatividad, la capacidad de innovación, la autoconfianza y a un determinado tipo de acción, denominado acción emprendedora. Se trata de una acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin. Se asocia con la creación de algo nuevo y de un nuevo valor, producto, bien o servicio que anterior a la acción no existía y que es capaz de aportar algo nuevo.

A pesar del interés e importancia de los procesos cognitivos en la personalidad emprendedora, se hace necesario contemplar los factores socioculturales presentes en el contexto social en el que la persona se desenvuelve. Al respecto, Macilla y Amoros (2012) se hacen eco de varios autores para definir el nivel de formación, el género, la edad y las diferentes etapas del ciclo de vida de una persona como los factores socioculturales que condiciona la actitud para comenzar y crear un negocio nuevo. Curiosamente las personas con bajo nivel formativo ven en el emprendimiento una oportunidad para mejorar su estatus, aunque pueden tener una visión limitada de los negocios (Donkels, 1991; Krueger y Brazeal, 1994).

Con la intención de conocer cómo influye ciertas condiciones de un marco socio-cultural sobre la probabilidad de ser emprendedores en las personas que no poseen una empresa, Mancilla y Amoros (2012) se desarrollo un estudio longitudinal en Chile que permitió concluir que “que un individuo que tiene presencia de role models (ejemplos de emprendimiento) y percibe menos miedo social al fracaso explican parte de propensión a la creación de empresas” (p.14). Igualmente, Gómez, Delgado y Vidal (2010) reconocen el papel de los individuos en las instituciones, ya que éstos desempeñan un papel esencial no solo en el modelo en que interpretan la información que reciben, sino también en cómo analizan, viven y sienten el contexto que envuelve a la organización, la influencia de los valores y premisas de la organización y la importancia de las estructuras cognitivas en el comportamiento de las organizaciones, y en las movilizaciones del cambio interno y externo.

No cabe duda de que la persona y el capital que este ha acumulado durante su itinerario vital son esenciales en las posibilidades de emprender. En esta dirección se

manifiestan los trabajos de Rosero y Molina (2008) en los que se señalan como aspectos relevantes del emprendimiento al *individuo emprendedor* centrándose principalmente en las motivaciones, características y rasgos, principalmente los internos, que tienen los individuos emprendedores; el *desarrollo emprendedor* hace mención a todos los factores, tanto internos como externos, que favorecen la viabilidad de la conducta emprendedora; y por último, el *aprendizaje emprendedor*, enfatizando las concepciones cognitivas como el conocimiento, la toma de decisiones, la innovación y la creatividad, que pueden ser desarrolladas en los diversos contextos educativos, pero especialmente en la universidad. Concretamente, desde la teoría del capital humano ha sido definido del siguiente modo.

El emprendimiento es también asumido como un factor generador de desarrollos, ya sea económicos, tecnológicos e igualmente de tipo social, con incidencia en diversos contextos. Así por ejemplo, las oficinas de transferencia de tecnología de las universidades, pueden contribuir en los desarrollos de tipo investigativo y de innovación para la región y la industria. En el caso de las organizaciones, los procesos de emprendimiento ligados a la innovación, pueden otorgar una ventaja competitiva que redunde en el logro de los propósitos corporativos (Rosero y Molina, 2008, p.33).

Además de lo expuesto, para llevar a cabo un proyecto emprendedor hace falta, según Liñan (2004) tener intención emprendedora, y esta se compone según su modelo de las siguientes dimensiones:

1. Valoración cercana. El objetivo principal es probar si la valoración social percibida del emprendedurismo y las habilidades personales percibidas tienen un impacto significativo en la intención emprendedora, ya sea directamente o a través de los factores de motivación que la determinan (atracción personal, control de comportamiento percibido y normas subjetivas)
2. Habilidades. Tenemos la historia personal, los valores, actitudes, motivaciones, rasgos de personalidad y habilidades personales; así como también los factores políticos, económicos y el contexto social como apoyo social, normas subjetivas, percepción de oportunidades y recursos (Sánchez, Llanero y Yurrebaso, 2005)
3. Atracción Personal. La Atracción Personal o Actitud percibida hacia o sobre el comportamiento de emprender es una evaluación personal del individuo
4. Norma Subjetiva. La teoría del comportamiento planificado, sostiene que la intención depende de la actitud, de la norma subjetiva y del control sobre la conducta que es percibido por el individuo. (Ajzen 1991). Las normas subjetivas sobre ese comportamiento (SN), que es lo que piensan los demás o la presión social sobre ese comportamiento que percibe el individuo. Y
5. Control Conductual Percibido. Sobre las normas sociales percibidas, en el momento de que decide ser un empresario, el individuo está influenciado por las personas de su círculo

cercano, y piensa sobre si estas aprobarán o desaprobarán su decisión. El Control percibido sobre su conducta (PBC), o sea la capacidad de hacerlo y si puede controlarlo, que depende en gran parte de su Autoeficacia percibida.

En consonancia con este modelo, el estudio de Maluk (2014) se propone estudiar las variables explicativas de la *intención emprendedora* en estudiantes universitarios y el papel que desempeña en dicha intención la asignatura de emprendimiento, concluyendo que no existen evidencias estadísticas de que la asignaturas de emprendimiento influya en la intención emprendedora, por el contrario, la valoración cercana de familiares y amigos, las habilidades de emprendedor (no solo los conocimientos) y su atracción personal inciden en la intención emprendedora. Estos resultados señalan la necesidad de replantear las materias de emprendimiento dentro de la educación superior. Especialmente si atendemos a lo expuesto por Dehter (2001) donde deja constancia de que nacemos emprendedores, es un rasgo inherente al ser humano, pues toda acción humana persigue el perfeccionamiento y la mejora de la calidad de vida, pero es precisamente mediante el influjo de la educación cuando todas esas ideas se reconducen a través de nuestra actividad intelectual y profesional amplificando nuestras aptitudes y actitudes emprendedoras. Por tanto si el paso por la asignatura de emprendimiento en la universidad no mejora la intención de emprender en los alumnos es porque no está siendo correctamente trabajada. Los factores que intervienen en la intención emprendedora han sido analizados por Valencia, Montaya y Montoya (2015) y clasificados en dos grandes categorías, los factores cognitivos ampliamente estudiados y plasmados más arriba en este trabajo (carácter innovador de un individuo, actitud emprendedora, actividad creativa e imaginación, autoeficacia, claridad emocional, etc.) y los factores de tipo socio-personal (variables relacionadas con el ambiente familiar, la experiencia laboral, responsabilidades familiares, así como el sexo).

Sin desmerecer lo expuesto hasta el momento, consideramos que entender el emprendimiento solo como la creación de una empresa propia es una visión reduccionista del mismo. Actualmente se concibe además como una actitud o disposición a realizar innovación, cambios y desarrollar nuevas ideas dentro de la propia empresa. En este sentido Sharma y Chrisman (1999, p.17) sostienen que el emprendimiento “abarca o engloba actos de innovación, renovación o creación organizacional que ocurren dentro o fuera de una organización existente”. De ahí que la actitud emprendedora se ha convertido en uno de los factores más demandados por las empresas ya que promueve el crecimiento de las mismas. Se tratan de personas que “crean normas, modelos, guiones y patrones de comportamiento consistentes con su identidad y sus intereses, y las establecen como estándar para legitimar otras” (Dejean y otros, 2004, p.743).

Con esta intencionalidad, son muchas las empresas que tratan de gestionar los diferentes talentos de sus empleados, entendiendo por talento no como sinónimo de superdotación, sino como la capacidad de hacer algo muy bien y resolver problemas, es decir, el talento es la capacidad para llevar a cabo una actividad de manera brillante, ya sea innata o aprendida, y se encuentra

estrechamente vinculado a la eficacia con la que desempeña su puesto laboral y con la capacidad emprendedora. Para Alamó (2013) el emprendedor y el emprendedor social comparten un denominador común en cuanto a talentos básicos o substanciales pero que a la vez presentan diferencias significativas, básicamente en el tipo de actividad que realizan y específicamente en los talentos que subyacen en las personas que realizan un tipo u otro de emprendimiento.

Esta nueva vertiente de los estudios de emprendimiento como la capacidad de las personas para gestionar eficazmente nuevos proyectos ha dado lugar a una nueva figura la del emprendedor social, que a su vez pone de manifiesto la relevancia de la educación, no solo dentro de las profesiones asociadas directamente con el mercado laboral, sino en cualquier parcela en la que interactúa el ser humano. Al respecto, Salinas y Osorio (2012) señalan distintos ámbitos en los que se puede desarrollar la actividad emprendedora: “a) Emprendimiento artístico-cultural.; b) Emprendimiento social; c) Emprendimiento participativo; d) Emprendimiento empresarial” (p.138)

Por su parte, de la lectura del trabajo de Formichella (2004) se evidencia, a través de las múltiples definiciones que recoge, la importancia de la educación en la actividad emprendedora, entendida como la capacidad no solo de iniciar un nuevo negocio, sino más bien la capacidad del sujeto para iniciar procesos de innovación y llevar a la práctica ideas creativas. Concretamente, algunas de las premisas que recoge son: la actividad emprendedora implica el desarrollo de un proyecto, o en su defecto gestionar una renovación estratégica de cambio; la toma de decisiones y puesta en marcha de la iniciativa siempre incluye algún grado de incertidumbre y de innovación, se trata de una aventura que se inicia sin certezas de lo que se va a encontrar, y el fin no es solo económico, también puede ser político, social o incluso personal si entramos en contextos académicos o familiares. Más específicamente Formichella (2004, p.3) define al emprender como

una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar.

Como acabamos de exponer, la actitud es esencial en la capacidad emprendedora, y en función a la misma Rodríguez Ramírez (2009) reconoce dos tipos de emprendedores: “el guerrero arriesgado que emprendía una lucha o hazaña, reconocido por sus características personales; y el rey o jefe de Estado que planeaba sus estrategias y políticas para obtener con éxito sus metas, y era reconocido por sus funciones” (pag. 97). En ambos casos la actitud manifestada ha sido aprendida a través de su trayectoria vital y al conjunto de experiencias que le han marcado como modelo a seguir.

3. LAS VENTAJAS DE EMPRENDER

A la mayoría de las personas nos enseñan en casa, en la sociedad y en la escuela que hay que estudiar para trabajar en una gran compañía y mientras mejor preparado superior será el salario y puesto a ocupar, por el contrario a la minoría de las personas que les enseñan a ser emprendedores, en el sentido de desarrollar la creatividad e innovación. Porque no hay que olvidar que hay quienes crean empresas, pero hay quienes las transforman o mejoran. Por ello, se ha definido la actividad emprendedora como la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio. En conclusión, necesitamos emprendedores, pero no sólo para crear empresas, sino para innovar en las establecidas, haciéndolas más productivas y competitivas para los nuevos escenarios sociales, políticos y económicos. (Schnarch Kirberg, 2014, p. 39)

Son múltiples las **ventajas** asociadas a la capacidad de emprender. Sin lugar a dudas el contexto actual en el que nos encontramos inmersos, individualización, globalización, crisis económica, etc. Enfatiza su potencialización entre la ciudadanía como un rasgo, que si bien es inherente, requiere ser cultivado, especialmente por su “capacidad de generación, transformación y aplicación de conocimientos, para la renovación de recursos y contextos” (Rosero y Molina, 2008, p.30) Si pretensiones ambiciosas de abordar exhaustivamente los beneficios del emprendimiento, enumeramos algunos de ellos que han sido contemplados por diversos autores.

Para Damián (2013, p. 164-165) la educación en el emprendimiento permite

pensar de un modo creativo, resolver problemas con eficacia, analizar objetivamente una idea empresarial, comunicar, dirigir y evaluar cualquier proyecto y desarrollar seguridad en sí mismos a la hora de crear su propia empresa si pueden probar sus ideas en un entorno educativo favorable (...) desempeña un papel clave en el desarrollo de aptitudes y competencias, pues, el *saber hacer* es necesario para estimular el potencial de innovación de los estudiantes e influye en los procesos de socialización y adaptación a los cambios de los alumnos (Uribe y De Pablo, 2011).

Por su parte, Soria-Barreto, Zuniga-Jara y Ruiz-Campo (2016) consideran que “el emprendimiento favorece la creación de fuentes de trabajo, lo que se da origen a una mayor cantidad de oportunidad laboral para la fuerza de trabajo y con ello un mejor nivel de bienestar económico en la población” (p.26). No cabe duda de que las circunstancias de vida que experimentan algunas personas les lleva a concebir la actividad emprendedora como la mejor opción para lograr su independencia y estabilidad económica. En este sentido, el emprendimiento se considera motor de empleo, riqueza, crecimiento económico, así como elemento que mejora la competitividad global y el desarrollo social (Comisión Europea, 2003).

Algunas de las cualidades de la persona emprendedora que han de ser cultivadas por toda aquella persona que se anima a asumir riesgos e iniciar nuevos proyectos vitales o empresariales son, siguiendo a Vázquez (en Ovalle, Neira y Mayeli, 2014): son creativos e innovadores; valoran la eficiencia y calidad; confían en sí mismos y les motiva los propios logros; son organizados y planificadores; son capaces de encontrar apoyos entre quienes los rodean; calculan riesgos, son persistentes y resistentes al fracaso; se informan y acuden a expertos; y afrontan retos de manera positiva pero realista.

Aunque recientemente los estudios se han centrado en el desarrollo de las competencias y factores que ha de presentar una persona emprendedora, siendo este uno de los aspectos que más interesa al ámbito y comunidad educativa, la tesis tradicional derivada de la corriente empresarial, económica y laboral continúa siendo objeto de debate. ¿En qué medida el emprendimiento contribuye al desarrollo económico de un país? Entrar a dar respuesta a esta cuestión implica la realización de un metaanálisis que permita estudiar con el rigor metodológico y estadístico que requiere los estudios sobre estas variables. Dado que ese trabajo excede los fines previstos, nos limitamos a recoger la respuesta que nos ofrece Minniti (2012) es su trabajo “El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones” donde reconoce la complejidad de la relación entre ambas variables.

Lo que sí sabemos es que cuando se trata de la relación existente entre el emprendimiento y el crecimiento económico no hay una sola respuesta, y que distintos tipos de emprendimiento pueden ser deseables dependiendo del nivel de PIB per cápita de un país. No obstante, existe consenso en que una de las formas en que el emprendimiento influye en el crecimiento es a través de la introducción de innovación.(p.383)

Si queremos fortalecer los niveles de competitividad empresarial, continúan exponiendo los autores, se debe involucrar al sector social. Para contribuir a establecer lazos entre emprendimiento y economía social, los autores Salinas y Osorio (2012) señalan que no se debe enfatizar solo el carácter económico del emprendimiento, sino también el proceso de innovación en el que se ha de establecer la integración de estos cuatro aspectos: la *Universidad* como semillero de emprendedores, el *Estado* como el organismo competente para el desarrollo de políticas públicas de apoyo y fomento al emprendimiento, la *Comunidad* el conjunto de los actores implicados y *Empresa* que ha de estar en constante innovación-renovación.

4. CONCLUSIONES

La capacidad de emprendimiento no se encuentra desarrollada de igual manera en todas las personas. Existen contextos y variables que favorecen el desarrollo de la competencia emprendedora de forma vivencial. Pero no podemos dejar que esto se convierta en una parcela más de desigualdad social. Por ello, se propone, dado la relevancia que tienen para el futuro de la sociedad y para el desarrollo e integración de la persona en el mundo laboral, una educación emprendedora en las

nuevas generaciones que actúe desde parámetros holísticos y multisectoriales, con la finalidad de contribuir a la formación de personas emprendedoras entendida como aquella persona que:

asume riesgos, persigue algún beneficio; innova, identifica y crea oportunidades; establece y coordina nuevas combinaciones de recursos; y concibe nuevas formas de hacer las cosas. Se trata de un individuo especializado en tomar decisiones críticas sobre la coordinación de los siempre escasos recursos. Es un individuo que siempre está aprovechando oportunidades, es un agente que actúa acertadamente en medio del caos de la incertidumbre y de la confusión (Torres, 2010, 57)

La incorporación de habilidades y destrezas emprendedoras en los contextos educativos contribuye al desarrollo de valores de cultura de emprendimiento y la incorporación de conocimientos, que favorece a su vez el “desarrollo de la región y del país, y lograr altos niveles de realización profesional, personal, económica y social, y con ello dar fe del éxito en el cumplimiento de la misión formadora y la utilidad social de nuestras universidades” (Hidalgo Proaño, 2014, 50). Una formación que no ha de limitarse solamente a las cuestiones económicas, sino que ha de buscar el desarrollo potencial de las capacidades personales capaces para idear y gestionar los cambios, pero también una fonación axiológica desde la que atender su responsabilidad moral y civil. Por eso, en base a lo expuesto, coincidimos con Orrego (2008) que el emprendedor

debe ser por tanto responsable socialmente y sus acciones deben lograr entrañar la dimensión ética y la axiológica, que traducida al contexto organizacional, supone asumir compromisos y obligaciones desde las perspectivas económica, social y ambiental. Por otro lado, desde el punto de vista sociológico el emprendedor debe empeñarse en recuperar el sentido del trabajo como una forma de lograr mayor compromiso con sus iniciativas y generar espacios apropiados en las organizaciones para la formulación de innovaciones y de nuevos emprendimientos. (234)

REFERENCIAS

- Borunda Escobedo, J. E. (2013). Juventud lapidada: el caso de los ninis. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 22(44).
- Damián Simón, J. (2013). Sistematizando experiencias sobre educación en emprendimiento en escuelas de nivel primaria. *Revista mexicana de investigación educativa*, 18(56), 159-190.
- Bucardo Castro, M. A., Savedra García, M. L., y Camarena Adame, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de negocios*, 6(13), 98-107.

- Camacho Corredor, D. Y. (2007). Hacia un modelo de emprendimiento universitario. *Revista Apuntes del CENES*, 27(43).
- Carrillo, L. L., Bergamini, T. P., & Navarro, C. L. C. (2014). El emprendimiento como motor del crecimiento económico. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (3048), 55-63.
- Dehter, M. (2001). *Responsabilidad social de las universidades hispanoamericanas para la animación de la cultura emprendedora regional*, Buenos Aires: Universidad Nacional de San Martín.
- Donkels, R. (1991). Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9, 7–21.
- Duarte, T. y Tibana, M. R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et Technica*, 3(43), 326-331.
- Escat Cortés, M., & Romo Santos, M. (2015). Emprendimiento y personalidad creativa en estudiantes universitarios. *Creatividad y Sociedad. Revista de la Asociación para la Creatividad*, (23), 64-99.
- Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *Bueno Aires, Argentina*.
- García-García, V. D. (2015). Emprendimiento Empresarial Juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad/Youth Entrepreneurship: An assessment with university students/Empreendimento empresarial juvenil: avaliação com jovens estudantes em universidades. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13(2), 1221.
- Gacioppo, M. (2016). Emprendimiento y discapacidad. In *I Congreso Nacional sobre Empleo de las Personas con Discapacidad: Hacia la plena inclusión laboral* (pp. 58-63). Universidad Internacional de Andalucía.
- Gomez Haro, S., Delgado Ceballos, J. y Vidal Salazar, M. D. (2010). Propuesta de aplicación de la teoría sociológica institucional como marco teórico para el análisis del emprendimiento corporativo. *Gestión Joven" Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas". Young Management" Journal of the Young Iberomeric Group of Accounting and Business Administration".*,(5).
- González, L. (2005). *Emprendedores para la sociedad del conocimiento*. Disponible en: <http://www.medellin.gov.co>
- Hernández-Díaz, J. y Millán Tapia, J. M. (2015). Las personas con discapacidad en España: inserción laboral y crisis económica. *Revista Española de Discapacidad (REDIS)*, 3(1), 29-56.
- Hidalgo Proaño, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. *Alternativas*, 15(1), 46-50.
- Iglesias Fernández, C., y Llorente Heras, R. (2010). Evolución reciente de la segregación laboral por género en España. 81-105

- Jiménez Vivas, A. (2009). Reflexiones sobre la necesidad de acercamiento entre universidad y mercado laboral. *Revista Iberoamericana de Educación*, 50(1), 4.
- Krueger, N., y Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91-104
- Liñán, F. 2004. Modelos basados en la intención de la iniciativa empresarial Educación. Pequeñas Empresas 11-35.
- Mancilla, C. y Amoros, J. E. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), 15-25.
- Mancilla, C., Canela, L. V., & Nuez, C. G. (2010). Emprendimiento, inmigrantes y municipios rurales: el caso de España. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 10(2), 121-142.
- Maluk Salem, O. (2014). Variables explicativas de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios y la importancia de la materia emprendimiento como un factor. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 1(1), 62-85.
- Mendoza, C. (2017). Migración y mercados de trabajo en el sur de Europa: inserción laboral de los trabajadores africanos en España. *Frontera Norte*, 11(21), 95-116.
- Mill, J.S. (1998). Considerations on Representative Government. *On Liberty and Other Essays*, Oxford University Press.
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, 383, 23-30.
- Moreno Mínguez, A. (2015). La empleabilidad de los jóvenes en España: Explicando el elevado desempleo juvenil durante la recesión económica. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 11(1), 3-20.
- Nuncira Gallo, M. R. y Puerto, E. J. (2014). Identificación de perfil, características y procesos de información y formación emprendedora de los estudiantes de pregrado del cead Duitama.
- Oelckers, F. (2015). Emprendimiento en la tercera edad: Una revisión de la situación actual. *Journal of technology management & innovation*, 10(3), 143-153.
- Orrego, C. I. (2008). La dimensión humana del emprendimiento. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16(20).
- Osorio Tinoco, F. F., & Pereira Laverde, F. (2011). Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva. *Cuadernos de administración*, 24(43).
- Ovalle, N. C., Neira, M., & Mayeli, R. (2014). Capacitación en emprendimiento empresarial unidad de negocio La Gallina del Canan. *CPMark - Caderno Profissional de Marketing*, 2 (1), 35-41.

- Rosero Sarasty, O. M., & Molina, S. L. (2008). Sobre la investigación en emprendimiento. *Informes Psicológicos*, 10(10), 29-39.
- Rodríguez, C.A. y Prieto-Pinto, F.A. (2009). La sensibilidad al emprendimiento en los estudiantes universitarios. Estudio comparativo Colombia-Francia, *Innovar*, 19(1) 73-89.
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & gestión*, (26), 94-119.
- Soria-Barreto, K. y Zuniga-Jara, S. y Ruiz-Campo, S. (2016). Educación e Intención emprendedora en Estudiantes Universitarios: Un Caso de Estudio. *Formación Universitaria*, 9(1), 25-34.
- Schnarch Kirberg, A. (2014). Sobre el emprendimiento en América Latina: mitos y realidades. *Caderno Profissional de Marketing-UNIMEP*, 2(1), 35-41.
- Torres, C. T. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60.