



## Cómo saber si soy emprendedor?

**Prof. Alicia Castillo Holley**

Si ud. cree que es emprendedor o que no es emprendedor, tiene razón. Ud. actuará de acuerdo a sus creencias y buscará información que valide lo que piensa.

Objetivamente, este tema es bastante discutido a nivel mundial. Algunos investigadores sostienen que el emprendimiento es una característica de la personalidad, otros afirman que el emprendimiento es un comportamiento y por lo tanto puede inhibirse o desarrollarse. Yo pienso que se aprende, se inhibe y se desarrolla. Además yo pienso que existen gatilladores del emprendimiento: por desesperación y por atracción. (push y pull).

Sin entrar en psicología, veamos los argumentos que sostienen ambas teorías: los emprendedores nacen o se hacen?

1. Los que nacen emprendedores: Todos recordamos algún emprendedor de cuando éramos niños. Seguramente recuerda aquel niño o niña que vendía cosas y que manejaba dinero con cierta diferencia, mientras los demás estábamos mas preocupados de los juegos, los amigos, y mas o menos de los estudios. Yo por mi parte, lo mas cercano al emprendimiento era una “negociación” con los diezmos de la iglesia donde entre mis hermanas y yo sacábamos una moneda muy pequeña después de colocar nuestras dadas para comprar dulces después de misa. Todo esto por supuesto sin el conocimiento de nuestros padres y con la venia del sacerdote que después nos escuchaba en el confesionario evaluando si era robo o limosna. Si recuerdo a una niña llamada Carmen que vendía sombreritos tejidos que hacia en casa. También mi hermana menor vendía aguacates (paltas) de nuestro árbol en la puerta de la casa. Ya grande en la Universidad, hacia tortas y galletas y traducciones para suplementar mis ingresos. Muy probablemente estos “emprendedores” estaban haciendo un “negocio” y no una “empresa” (lea esta lectura también)
2. Los que nacen emprendedores: lo que pocos recordamos son aquellos que conversaban de tener grandes empresas. Eso si, a menos que sus padres tuviesen su propio negocio Y que vivieran con sus padres. Esta diferencia es muy importante porque los hijos de emprendedores que viven con sus padres están siendo influenciados por la profesión de sus padres igual que aquellos que por ejemplo, son aviadores, escritores, abogados, cocineros, choferes, etc. y las probabilidades de ser emprendedor es mayor en hijos de emprendedores que en hijos de NO emprendedores.

Una de mis clases/charlas favoritas se basa en las diferencias entre emprendedores y administradores. Estructuré esta clase en base a varios trabajos de investigación y de discusiones con investigadores que están empeñados en descubrir las diferencias entre ambos tipos de personas.

A ver: pregúntese a sí mismo cuáles son las características que tienen los emprendedores. Para ayudarlo, marque al lado aquellas características que considere son necesarias para ser emprendedor. Añada 2 – 3 características. Mas aun, califique estas características, del 1 al 10 siendo 1 el mínimo y 10 el máximo:

Características	Emprendedor/a
Tolerancia al riesgo	
Seguridad en sí mismo/a	
Creatividad	
Capacidad de persuadir	
Fortaleza	
Liderazgo	
Timidez	
Desorden	
Valores	
Pasión por su trabajo	
Consideración hacia los demás	
Ética	

Piense en los emprendedores que conozca. Y para ayudarlo, considere emprendedor/a aquella persona que ha creado una empresa y haya generado ventas reales y haya empleado a un no familiar. No creo que esta sea la definición de un emprendedor/a pero al menos todos estamos de acuerdo que si ha logrado esto es emprendedor/a.

Ahora hagamos el mismo ejercicio con un ejecutivo. Piense ahora en una persona que tenga una posición en una empresa que no sea propia o de un familiar y que tenga responsabilidad por los ingresos y tenga al menos una persona a su cargo. Tampoco es la definición de un ejecutivo pero todos estamos de acuerdo que si cumple estas condiciones mínimas es un ejecutivo.

Características	Ejecutivo/a
Tolerancia al riesgo	
Seguridad en si mismo/a	
Creatividad	
Capacidad de persuadir	
Fortaleza	
Liderazgo	
Timidez	
Desorden	
Valores	
Pasión por su trabajo	
Consideración hacia los demás	
Etica	

Ahora bien.. piense en los emprendedores exitosos y los ejecutivos exitosos. Esos que ud. admira y ha visto progresar.

Ingrese sus puntuaciones.

Características	Emprendedor/a	Ejecutivo/a
Tolerancia al riesgo		
Seguridad en si mismo/a		
Creatividad		
Capacidad de persuadir		
Fortaleza		
Liderazgo		
Timidez		
Desorden		
Valores		
Pasión por su trabajo		
Consideración hacia los demás		
Etica		

Se da cuenta de que hay cierta relación entre las capacidades que son indispensables para tener una vida exitosa en el mundo de las empresas? Y que realmente no tienen mucho que ver con el emprendimiento? Lo que sucede es que confundimos el

emprendimiento con un cierto romanticismo y comparamos los emprendedores exitosos con los ejecutivos fracasados.

AJA! Haga la prueba ahora e incluya a ambos.. anótese ud. mismo fuera de los márgenes.

Características	Emprendedor exitoso	Ejecutivo exitoso	Emprendedor fracasado	Ejecutivo fracasado
Tolerancia al riesgo				
Seguridad en si mismo/a				
Creatividad				
Capacidad de persuadir				
Fortaleza				
Liderazgo				
Timidez				
Desorden				
Valores				
Pasión por su trabajo				
Consideración hacia los demás				
Etica				

Pero esto no significa entonces que los emprendedores y los ejecutivos se comportan igual, ¿Cuáles son entonces las verdaderas diferencias entre emprendedores y ejecutivos? Me encanta el trabajo que hace varias décadas Howard Stevenson hizo investigando miles de ejecutivos exitosos y emprendedores exitosos. Asi, eliminó aquellas características que eran similares a ambos y encontró 48 variables.

El trabajo es largísimo y fastidioso para aquellos que no son académicos, pero puede adquirirlo en la biblioteca de Harvard, se llama “The Heart of Entrepreneurship” , el numero de la publicación es 85216 y esta disponible aquí [http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b02/en/common/item\\_detail.jhtml?id=85216](http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b02/en/common/item_detail.jhtml?id=85216)

Consideramos que las diferencias entre los emprendedores y los ejecutivos se basan en estas cuatro categorías: orientación estratégica, uso de recursos, planificación, y compromiso.

La orientación estratégica se refiere a la orientación en beneficio de los dueños de la empresa: para el emprendedor el objetivo es maximizar una oportunidad; para el ejecutivo es maximizar el uso de los recursos. Veamos un ejemplo: si ud. decide comprarse una casa. Se comportará como un emprendedor si decide primero que tiene que tener su casa y en segundo lugar como hace para adquirirla. Se comportará como

un ejecutivo si decide primero cuanto puede gastar y después cual es la mejor opción que puede adquirir.

El uso de los recursos se refiere al capital y al tiempo. Para el emprendedor no es importante controlar o poseer los recursos; para el administrador es imprescindible tener control de los recursos.

La planificación se refiere a la manera de medir resultados. Para el emprendedor el compromiso y las metas se realizan en etapas y no se pasa al siguiente paso hasta no haberlos completado secuencialmente (esto le da al emprendedor la flexibilidad que le permite romper el riesgo en pedazos y manejarlo). Para el ejecutivo la planificación se hace a más largo plazo y las etapas no son minimetas sino pasos en la búsqueda de la meta final.

El compromiso se refiere a una combinación de intensidad y tiempo. Para el emprendedor el compromiso es más intenso y corto que para el ejecutivo. Esto le permite manejar el riesgo y la oportunidad a uno y maximizar los recursos a otro.

Las mejores empresas combinan un emprendedor y un ejecutivo o administrador. Al inicio los emprendedores se ven forzados a manejar lo único que tiene una empresa nueva: oportunidades!

Si desea profundizar en esto, le recomendamos adquirir nuestra lectura y próximamente nuestro audio de diferencias entre emprendedores y ejecutivos en nuestro sitio web { [HYPERLINK "http://www.ventureslatinas.com"](http://www.ventureslatinas.com) }

Otro artículo gratuito que puede interesarle es: ¿porqué desea iniciar su propia empresa?

Si la respuesta es porque de alguna manera le urge generar ingresos o porque esta casi al borde con su actual trabajo, ud. esta siendo “empujado” hacia el emprendimiento.

Si la respuesta es que encontró una idea fantabulosa y no puede dormir, comer, pasear, trabajar ni realizar actos cotidianos, ud. esta siendo “atraído” hacia el emprendimiento. Y porque es importante hacer esta diferencia? Pues porque la manera como va a evaluar sus ideas es totalmente diferente.

Si no sabe por donde comenzar, revise la lectura { [HYPERLINK "file:///C:/Documents%20and%20Settings/Alicia/My%20Documents/My%20Webs/ventureslatinas/articulos/Primerospasos.pdf"](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Alicia/My%20Documents/My%20Webs/ventureslatinas/articulos/Primerospasos.pdf) }

©Permitida su distribución inalterada. Ventures Latinas LLC apoya el emprendimiento y el capital de riesgo. Artículos, libros, coaching, grupos, boletín mensual.