



¿CÓMO ORIENTAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR HACIA LA CREACIÓN DE EMPRESAS?

Resumen

El propósito de este artículo es mostrar la importancia que en este tercer milenio ha cobrado el tema del espíritu emprendedor y la creación de empresa, así como la necesidad de inculcarlo e impulsarlo en los creativos para que desarrollen su potencial emprendedor y presenten nuevas alternativas de solución y nuevas propuestas a la sociedad para el mejoramiento de la calidad de vida.

En este examen se resaltan los elementos constitutivos de una vida emprendedora y las responsabilidades que esa vida conlleva. Se traen algunos ejemplos de emprendedores mundialmente reconocidos y se plantea la relación social que el emprendedor debe tener con la comunidad y los atributos que éste debe poseer.

Abstract

The goal of this article is to examine the meaning of entrepreneurship in the context of the third millennium. Is it possible to educate future managers on entrepreneurship? The managers of the future should develop their ability to show new proposals and alternatives to improve the general quality of society.

This paper analyzes the elements of entrepreneurship and the responsibility that concerns to entrepreneurs. According to this, some examples of entrepreneur famous worldwide and the social compromises and the attributes that identify the entrepreneur are described in detail.



Por
Félix Antonio Malagón Malagón
Docente Tiempo Completo.
Facultad de Estudios a
Distancia, EAN
E-mail: fmalagon@ean.edu.co

Palabras clave:

*Innovación,
entrepreneurship,
creatividad, emprendedor
social, líder.*



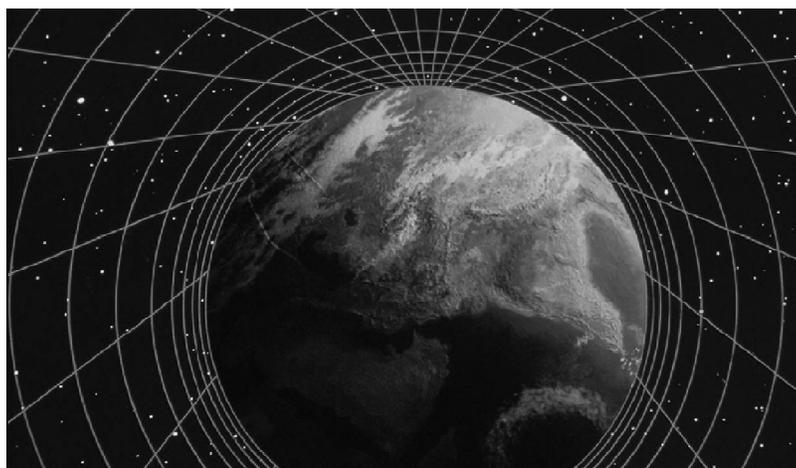
INTRODUCCIÓN

El deseo de ser empresario es el punto de partida del proceso para convertirse en emprendedor. Este deseo es consecuencia de diversos estímulos personales, sociales y culturales. Todo emprendedor tiene una motivación, una necesidad o una dificultad personal, familiar o social, que lo impulsan a iniciarse en un proyecto ya sea social, económico, político, artístico, cultural o de cualquier otra índole.

El espíritu emprendedor, *entrepreneurship* en inglés, se puede entender como la capacidad de una persona para desarrollar proyectos innovadores o de oportunidad para obtener un beneficio; para desarrollar una idea nueva o modificar una existente y traducirla en una actividad social rentable y productiva; para buscar beneficios económicos, sociales o políticos.

El *entrepreneurship* implica una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteadas con visión global y llevadas a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. El resultado del *entrepreneurship* es una creación de valor de la que se beneficia la empresa, la economía, la sociedad y el mismo creativo o emprendedor.

El principal reto del *entrepreneurship* durante el presente siglo es su expansión mundial:



extender la revolución silenciosa iniciada en Estados Unidos hace treinta años hasta los confines más remotos de la tierra; igualmente, lograr que las generaciones jóvenes y futuras asimilen el código genético emprendedor. Es decir, proporcionarles desde el currículo las bases y conocimientos que les permitan visualizar las nuevas oportunidades y las nuevas tendencias mundiales en los diferentes campos y sectores del desarrollo empresarial.

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Definir el espíritu emprendedor no es cuestión sencilla, debido a que existen muchas características individuales que pueden llevar al éxito. En la actualidad el espíritu emprendedor es sinónimo de creatividad, innovación, cambio, fundación de una organización empresarial o toma de riesgos. La dificultad aumenta cuando se encuentran emprendedores que no han fundado empresas o que no han sido innovadores y que simplemente han copiado una idea existente o que, en lugar de asumir riesgos, buscan que otros los corran. Definitivamente, el éxito no es una cuestión sencilla de alcanzar.

En el sentido más amplio de la palabra, los emprendedores crean valor al compartir la responsabilidad de desarrollar prácticas nuevas o ignoradas que podrían resolver alguna tensión o sanar alguna discordia actual en su comunidad o sociedad. Por lo tanto, uno no necesita dejar la empresa u organización en la que trabaja para convertirse en emprendedor. Un ejemplo simple de emprendedor, sería el empleado que descubre las subastas en Internet, se declara responsable de traer beneficios a la compañía a través de dichas subastas y reúne a un pequeño grupo de miembros de su equipo para hacer realidad un proyecto que genere ganancias para la empresa donde todos laboran. A medida que en una empresa más y más gente organice sus actividades alrededor de las oportunidades que proporciona el mercado, el emprendedor desarrolla un poder, que puede incrementarse haciendo nuevas ofertas dentro de su organización.

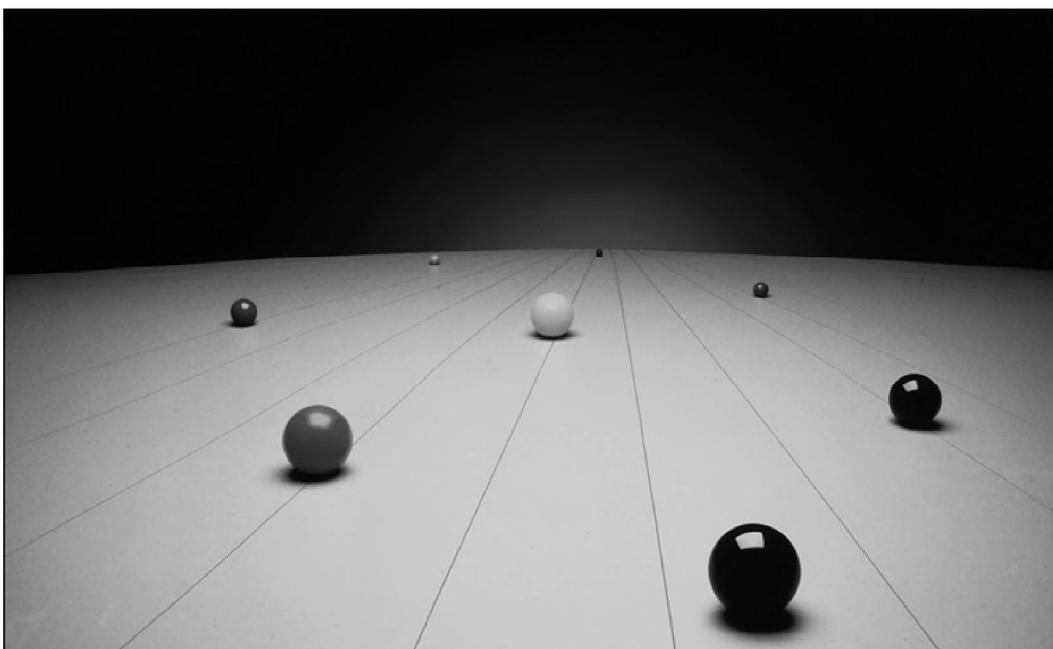
Por lo tanto, se puede afirmar que el emprendedor es una persona que percibe la oportunidad que ofrece el mercado y ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos con el fin de apropiarse de dicha oportunidad; que tiene confianza en sus ideas, que tiene una base de datos importante, goza de una capacidad de convocatoria y de convicción mayor que el promedio de la gente, sabe vender las ideas y, sobre todo, tiene la capacidad de ofrecer resultados.

El emprendedor es un líder, debido a que ve oportunidades donde otros no ven nada o sólo ven dificultades. Existe consenso cuando se afirma que una persona emprendedora es líder. A este propósito, el refranero popular reza que “el optimista ve una oportunidad en cada dificultad y el pesimista ve una dificultad en cada oportunidad”. Estos pensamientos nos llevan a reflexionar sobre las oportunidades que dejamos pasar a diario, por no tener la voluntad o el arrojo de sacarlas adelante o sencillamente porque no las vemos por muchas de nuestras limitaciones o miopías sobre la creatividad y la ausencia de un espíritu emprendedor.

Los elementos constitutivos de una vida emprendedora incluyen muchas de las virtudes básicas de las carreras. El

emprendedor asume un *compromiso que lo conduce* a desarrollar una práctica ignorada que resolverá una discordia en pequeña o en gran escala. El emprendedor *logra reconocimiento* al declararse responsable de resolver el problema y reunir gente que tenga un interés similar. El emprendedor valora mucho la *lealtad* de su núcleo y actúa para preservarla. Los emprendedores *apoyan a otros que se embarcan en empresas similares*, de lo que se evidencia la forma en la que los emprendedores exitosos se han convertido en inversionistas de capital de riesgo. Al apoyar otros afanes emprendedores, activamente están construyendo *nuevas formas de comunidad*. En síntesis, al declararse responsables por una determinada resolución de discordia comunitaria, se convierten en *autores de una historia de vida continua*. Esta continuidad es su responsabilidad puesto que involucra la resolución exitosa de la discordia y la lealtad continua al grupo que se ha reunido. Igual que el profesional o el administrador que agrega valor a sus capacidades al ofrecerlas a las asociaciones cívicas, el emprendedor acumula poder para su negocio diseñándolo de modo que atienda a intereses muy generales.

De acuerdo con lo planteado anteriormente, el riesgo es directamente proporcional a la





ganancia en cualquier actividad humana, por lo tanto, quien asume más riesgo, aunque con menos probabilidad de éxito, tendrá la oportunidad de recibir una mayor recompensa en el largo plazo, además de la satisfacción de no quedarse y mirar cómo otras personas sí obtienen metas que para otros parecerían inalcanzables. Este debe ser el quehacer permanente de un emprendedor.

A propósito de los riesgos que afronta permanentemente el emprendedor, considero importante traer el siguiente pensamiento de Emerson: *"La confianza en sí mismo, es el primer peldaño del éxito."*

Crear en sus propias capacidades, conocimientos y habilidades, valorarlas y ser coherente con ellas en todo momento es otra de las cualidades del emprendedor: confianza en sí mismo y en lo que el emprendedor expone como idea de negocio.

Trabajar por un sueño puede parecer una cuestión ideal; ser independiente o su propio jefe, una bendición. Sin embargo, son muy pocas las personas que deciden lanzarse a aventurar con sus ideales, sus proyectos, sus sueños, sus visiones o sus propios negocios. Es evidente que el camino es difícil, pero, ¿por qué no arriesgarnos?

ALGUNOS EJEMPLOS

La literatura sobre emprendedores presenta casos de personas que, desde abajo, han logrado construir y alcanzar grandes hazañas. ¿Qué hizo a estas personas y qué características se encuentran en los



verdaderos emprendedores? A modo de ilustración, veamos algunos ejemplos ampliamente conocidos:

- El padre de **Henry Ford** siempre se mostró escéptico ante las ambiciones de su hijo y su sueño de construir una fábrica de automóviles. El propio Ford recordaría las palabras de su padre: "Nunca alcanzarás el éxito con eso. Nunca se venderán."

La enorme afición de Henry Ford por la mecánica y su obsesión por construir un "carro sin caballos", le llevaron a ser apodado entre sus vecinos como "El Loco Henry". Cuando Ford paseaba al volante de su primer prototipo automovilístico (en 1896), la multitud lo rodeaba entre gritos y risas. "Sí, loco", decía él tocándose la sien con el dedo "loco como una cabra". Poco después se convertiría en uno de los hombres más ricos del mundo.

- **Apple Computer**, uno de los gigantes de la informática, fue fundada en 1975 en un garaje de Cupertino (California) con algo menos de 200.000 pesetas por Wozniak y Jobs.
- La multinacional **Nestlé** tiene su origen en una pequeña tienda de yogures de Zurich.
- Leopoldo Fernández Pujals inició su aventura empresarial abriendo una pequeña pizzería en Madrid. Diseñó las recetas de sus pizzas a base de darlas a probar una y otra vez a los niños de su barrio y conocer sus opiniones. Durante sus inicios se encargó de todas las tareas del negocio: desde preparar la masa, hasta servir un pedido o barrer el suelo de la pizzería. Hoy su empresa, **Telepizza**, factura 40.000 millones de pesetas al año y da trabajo a 13.000 personas.
- **Walt Disney**, fundador de **Disney Company**, se encontraba tan falto de medios en sus comienzos que en sus primeras películas doblaba con su propia voz en falsete al ratón Mickey.



Del análisis realizado sobre los grandes emprendedores, se puede afirmar que se cumplen las siguientes características:

1. Constancia.
2. Sentido de oportunidad o de negocio.
3. Conocimiento.
4. Responsabilidad personal.
5. Capacidad de liderazgo.

El emprendedor debe aprender a dominar habilidades que le serán de gran utilidad, tanto en su trabajo como en la vida privada. Podemos mencionar: planificar, tomar decisiones, ser creativo, adoptar una actitud positiva, ser sociable, negociar, motivar, entre otras.

Una persona que ha decidido iniciar un proyecto emprendedor debe ser consciente de que debe tener estas características, puesto que desarrollar una idea y llevarla a feliz término requiere de estos y muchos aspectos más.

Muchas experiencias no son del todo alentadoras. Es evidente que en la mayoría de las ocasiones se presenta más el fracaso que el éxito, situación que se da especialmente en el nuevo mundo de los emprendimientos por Internet. Basta observar

los cambios permanentes que se visualizan a diario en la Web. Sin embargo, una persona decidida puede tomar este camino, aunque corra riesgos: los posibles premios, al final de las cuentas, serán mucho más altos a los que obtendría desempeñándose como un empleado o en un cargo medio de una empresa.

EL EMPRENDEDOR Y SU RELACIÓN SOCIAL CON LA COMUNIDAD

Los talentos y la inspiración del día a día, la nueva vida emprendedora, en vez de conducirse por la suerte, se rigen por aportar valor a la comunidad en la que el emprendedor vive. Para los emprendedores una vida con significado involucra mucho más que la expresión de las capacidades personales. Comprende renovar la vida de la comunidad a través de algún producto o servicio nuevo, de un logro político como una ley o una institución, de un evento cultural o de un nuevo tipo de servicio social.

Aunque otros han tratado de equiparar al espíritu emprendedor con el arbitraje explotador, su creatividad en la producción de nuevas instituciones acude a las mismas energías y prácticas creativas que las de los activistas políticos y los trabajadores culturales. La diferencia entre los emprendedores, los activistas políticos y los trabajadores culturales reside en *las diferentes intuiciones que ellos tienen de las anomalías*



sociales que son la fuente de sus innovaciones. En las anomalías sociales los emprendedores ven oportunidades para nuevos productos y servicios; los activistas políticos ven que alguna práctica está siendo desanimada de forma anómala e injusta; y los trabajadores culturales ven una carencia anómala de entendimiento y apreciación de la forma en que vive la gente.

Para llamar la atención hacia la capacidad innovadora de estas formas de actuar, se puede afirmar que el espíritu emprendedor puede practicarse en muchos dominios de la vida. Lo que los emprendedores, los activistas políticos y los trabajadores de la cultura tienen todos en común es la *iniciación de un cambio significativo en un contexto de responsabilidades compartidas y una historia común*.

¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR SOCIAL?

Los emprendedores sociales poseen dos atributos sobresalientes: una idea innovadora que produce un cambio social significativo y una visión emprendedora a la hora de realizar sus proyectos.

Estas personas poseen la visión, la creatividad y la determinación tradicionalmente asociada a los emprendedores de negocios.

Los emprendedores sociales están comprometidos a generar un cambio social sistemático en lugar de estar motivados por el espíritu de lucro.

Hay emprendedores sociales, emprendedores cívicos y emprendedores comerciales.

¿Qué tienen en común los emprendedores de negocios, los emprendedores sociales y los emprendedores cívicos? Pasión. Visión. Determinación. Creatividad. Poder de liderazgo. Capacidad para asumir riesgos.

“Si lo puedes soñar, lo puedes hacer”, decía Walt Disney.

Los emprendedores se ven a sí mismos como miembros de comunidades particulares, involucrados activamente en compromisos sociales. Sin duda, vivir en este tipo de comunidades históricas es parte del ser humano, pero lo que importa es la experiencia que se tiene de ese aspecto y cómo lo perfecciona. Es precisamente del cultivo de los compromisos hacia sus comunidades de clientes, vecinos, empleados y demás, de donde los emprendedores derivan su éxito. La realización de sí mismos también tiene un sitio distinto para los emprendedores. El trabajador o ciudadano emprendedor no explora sus propios talentos e inspiraciones tanto como su sensibilidad hacia las discordias, tensiones y conflictos de valor compartidos por muchas personas de su comunidad. El emprendedor explora formas de vivir que conducen de algún modo a resolver la discordia y reúne a un grupo de gente para lograr que la decisión tenga una total eficacia pública.

Los emprendedores no sólo reinterpretan y desarrollan el conocimiento local, como lo hace quien tiene una carrera. El emprendedor experimenta con el conocimiento local para cambiarlo. Como experimentadores, ni responden a las verdades de los profesionales anteriores ni siguen rutinas establecidas. Son sensibles a las diferencias que plantea el presente y por ello buscan permanentemente nuevas formas de resolver discordias constantes.

¿QUÉ HACER PARA QUE LA EDUCACIÓN SUPERIOR SE ORIENTE HACIA LA FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES?

La mayoría de creativos se verán beneficiados si adquieren el conocimiento, el entrenamiento, la aptitud y la actitud necesarios para llevar una vida de emprendedores. La vida de emprendedores requiere capacitar a la gente para buscar oportunidades que agreguen valor y para movilizar a otros hacia la persecución de nuevos valores. En un mundo de asociaciones de emprendedores, tanto las independientes como las insertas en empresas mayores,

se puede enseñar cómo generar valor. Esta nueva orientación de la educación tiene como objetivo inyectar un nuevo núcleo de disciplinas emprendedoras, parte de las cuales se derivan de disciplinas más antiguas.

Ahora bien, el sistema educativo actual estimula muy poco el desarrollo del espíritu emprendedor y, de hecho, enseña el conformismo y la disposición al trabajo en relación de dependencia. Se desalientan o no se toman en cuenta las habilidades creativas de los niños, aunque la creatividad es el componente fundamental para la mayoría de los empresarios.

No se puede enseñar el impulso, ni el ingenio, ni la individualidad. Tampoco se puede enseñar la forma en que trabaja la mente o una personalidad. Pero se puede estimular el espíritu creativo e innovador como atributo indispensable de un empresario.

El emprendedor que quiere llevar a la práctica un proyecto de negocio debe estar por lo general comprometido y relacionado con la actividad que va a desarrollar, pues no lo debe guiar solamente la idea de ganar dinero.

Por otro lado, hay estímulos que movilizan a las personas para ser empresarios, como por ejemplo:

- Tomar decisiones con libertad e independencia.
- Asumir riesgos.
- Buscar reconocimiento y prestigio en la comunidad donde vive.
- Desarrollar una vocación en forma independiente.
- Llevar a la práctica un proyecto de vida individual o familiar.

Tener la empresa propia es una experiencia que puede brindarle dinero, satisfacción personal, independencia, desarrollo profesional, status, etc. Pero también existen riesgos que pueden llevarlo a la quiebra y al descrédito.

La mayoría piensa que vale la pena enfrentar el desafío de ser empresario, porque están inconformes con su situación actual y buscan desarrollar un negocio propio. Las siguientes son algunas de las razones por las cuales los innovadores buscan el cambio:

- Están sin empleo y quieren intentar una mejora mediante un trabajo por cuenta propia.
- Han trabajado muchos años en relación de dependencia y no toleran más el trato de los encargados o gerentes.





- Este es el momento de tener su propia empresa, porque se les presentó un negocio interesante.
- Son profesionales con una gran experiencia en empresas importantes y quieren realizar en forma independiente su propio negocio.
- No se les presentan oportunidades interesantes de trabajo. Quieren emprender un negocio a través de Internet.
- Los esposos están sin trabajo y hace tiempo querían realizar una idea de negocio. Esta es la oportunidad para colaborar con los ingresos familiares y desarrollar nuestro propio emprendimiento.
- Están en relación de dependencia y les queda tiempo para armar un negocio paralelo.
- Quieren probar suerte con un negocio propio para ganar más dinero que en relación de dependencia.

Muchas situaciones, además de las señaladas, conducen a una persona a tener una empresa propia. Lo importante es verificar su posición actual y lo que espera lograr con esa decisión.

REFLEXIÓN SOBRE EL EMPRESARIO Y LA ACTITUD EMPRENDEDORA

Alguien definió que ser empresario: "Significa tomar acciones humanas creativas para construir algo de valor a partir de



prácticamente nada. Es la búsqueda permanente de la oportunidad, independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de éstos. Requiere una visión y la pasión junto con el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados." Para finalizar, se plantean una serie de interrogantes que le permitirán al emprendedor comprobar si se encuentra listo para iniciar un proyecto nuevo, creativo o de emprendimiento. Se recomienda responder las preguntas en una forma muy honesta consigo mismo.

¿Está usted seguro de sí mismo? Uno debe creer en lo que hace.

¿Es organizado? El tiempo siempre será una limitante para hacer lo que se proyecta. La dispersión le traerá muchos inconvenientes. Sin embargo, el tiempo es igual para todos.

¿Es usted una persona enérgica y persistente? La energía y la persistencia son fundamentales para el logro de un objetivo emprendedor.

¿Mantiene una alta capacidad de resistencia en el trabajo? Para emprender un proyecto innovador se debe disponer del tiempo requerido para conseguir el propósito.

¿Es usted un líder? Un emprendedor debe ser un gerente competente para poder llevar el negocio al éxito, por lo tanto, debe orientar su energía y debe estar preparado para centrarse en los objetivos. El líder tiene seguidores de sus paradigmas o postulados. Si no tiene seguidores, no es un líder.

¿Es usted competitivo? ¿Se esfuerza en ser el primero o el mejor en su negocio? Usted es su mejor juez.

¿Goza de buena salud? Recuerde que vendrán largas horas de trabajo, muchos retos y problemas, para lo cual debe estar preparado y responder en forma oportuna y precisa.

¿Está su familia de acuerdo con su proyecto nuevo? Un rompimiento o una separación

serían catastróficos para el desarrollo de sus ideas emprendedoras. No desarrolle sus proyectos creativos a solas.

¿Dispone de los recursos, la infraestructura y la tecnología necesarios para su idea innovadora? Una lista de estos aspectos y la forma de disponer de ellos le ayudará a no cometer errores y evitará fracasos. Es decir, debe disponer de un plan claro, concreto y preciso.

¿Asume riesgos con facilidad? Todo negocio conlleva riesgos y éstos deben estar previstos, más aún en un mundo globalizado y competitivo.

¿Tiene la experiencia necesaria para desarrollar su proyecto? Hay un dicho popular pero sabio que dice: "zapatero a tus zapatos". Es posible que se pueda asociar, pero hágalo con personas que se identifiquen con sus objetivos y propósitos y en los cuales usted confíe.

¿Está dispuesto a realizar sacrificios a corto o mediano plazo para obtener éxito a largo

plazo? Este aspecto tiene que ver con el sacrificio que debe hacer para poder desarrollar su proyecto en el tiempo previsto. Si no puede hacer sacrificios personales y familiares, es recomendable no emprender ese nuevo proyecto, pues es posible que los objetivos no se cumplan y sobrevengan los problemas.

Disponer de un conocimiento claro, honesto y preciso de las posibilidades y de las dificultades que conlleva desarrollar un proyecto creativo, así como de las cualidades que debe tener un emprendedor, le ayudarán a determinar el inicio de esa idea creativa que ha venido trabajando y analizando para convertirse en un empresario emprendedor y triunfador.

Cuando esté seguro y listo, es hora de que inicie su negocio, porque de lo contrario otra persona se le puede adelantar.

Recuerde que el optimista ve una oportunidad en cada dificultad y el pesimista ve una dificultad en cada oportunidad.



BIBLIOGRAFÍA

BUENO CAMPOS, E. y PABLO LÓPEZ, I. (1996). *La aventura de emprender: ¿Una carrera de obstáculos?* CEIM.

GÓMEZ GRAS, J.M. (1997). *Estrategia para la competitividad de las PYMES*. Especial referencia al proceso de creación de empresa. McGraw-Hill.

HALLORAN, J.W. (1996). *Curso McGraw-hill de creación de empresas*. McGraw-Hill.

HENRÍQUEZ SÁNCHEZ, N. (1996). *Cómo convertir una idea en empresa*. Universitas.

LÓPEZ AMO, A. (1996). *Guía para crear tu empresa*. Espasa Calpe.

LUDEVID, M. y OLLÉ, M. (1994). *Cómo crear su propia empresa*. Marcombo.

CORRALES, J. (1991). *La gestión creativa*.

MARÍN, R. y DE LA TORRE, S. (1991). *Manual de la creatividad*. Vicens Vives.

MARÍN IBAÑEZ, R. (1984). *La creatividad*. CEAC.

NUENO, P. (1994). *Emprendiendo*. Deusto.

OLLÉ, M. y PLANELLAS, M. (1997). *El plan de empresa*. Marcombo.

Direcciones electrónicas consultadas

http://www.gestiondelconocimiento.com/documentos2/jose_enebral_fernandez/conoce.htm. Formación y Consultoría, S.A. (FYCSA). José Enebral Fernández

http://www.geocities.com/Eureka/Enterprises/3932/Es_usted.html

<http://www.uaaan.mx/servicio/gaqlnt20.pdf>

http://www.emprendedor.com/articulos/creatividad/leccion_1.htm. Grageas de ingenio.
<http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/no%205/oportunidadesyvisionarios.htm>. LAS OPORTUNIDADES Y LOS VISIONARIOS.

<http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/no%203/innov+ing.htm>. LA INNOVACIÓN ES MÁS QUE INGENIO.