

PERFIL DEL EMPRENDEDOR

EL PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES EN AMÉRICA LATINA.

Como se ha visto hasta ahora, las nuevas estrategias para la creación y consolidación de nuevas empresas apuntan a identificar a los actuales y potenciales emprendedores. Es sobre esta base que se puede llevar a cabo programas exitosos orientados a incrementar la productividad y competitividad de las unidades económicas.

En este sentido, el identificar el perfil de los emprendedores es un paso clave para diseñar estrategias de intervención institucional orientados a potenciarlos y a darles las oportunidades y herramientas que ellos necesitan.

Los estudios para identificar a estos emprendedores recién comienzan en América Latina y en Bolivia. Un estudio clave para comprender a los emprendedores en América Latina es el realizado en el marco del Proyecto Andino de Competitividad¹.

Después de analizar algunas investigaciones a nivel latinoamericano sobre las características de emprendedores exitosos en el área de los negocios y el desarrollo institucional tanto público como privado, las autoras de este estudio proponen la siguiente definición de un emprendedor:

“El emprendedor exitoso es una persona con un sueño, un objetivo, un deseo de crear, de innovar, que capta una oportunidad de negocio, que es capaz de ‘ver’ su idea en forma terminada, que no se detiene ante los obstáculos, por lo que la persistencia y la tenacidad con características típicas de su comportamiento. La mayoría de las veces emprende en un área de su especialidad, donde posee un conocimiento previo, donde le gusta trabajar. Su principal motivación es el logro, de allí deriva satisfacción y energía para seguir adelante con su empeño. La confianza en sí mismo es quizás uno de los rasgos que más resalta y tal vez sea esto lo que explica de alguna manera la capacidad para asumir riesgos: el emprendedor se arriesga porque siente una gran seguridad en lograr su objetivo. El emprendedor puede imaginar con

¹ Bilbao, Arantza y Pachano, Susana, *Rasgos y Actitudes de los Emprendedores*. CAF-Venezuela Competitiva - Proyecto Andino de Competitividad. Venezuela, enero de 2002.

gran precisión el resultado final y, aunque puede trabajar bajo un plan, no se detiene demasiado en pensar en el proceso”².

Esta definición se basa en el análisis de las características de “emprendedores exitosos” identificadas por diversos estudios tanto en Venezuela, a nivel latinoamericano y en los países desarrollados, como se observa en el siguiente cuadro:

Características de los Emprendedores Exitosos

En Venezuela	En Latinoamérica	En Países Desarrollados
Pasión	Energía, previsión	Visión, compromiso
Confianza en sí mismo	Confianza en sí mismo, optimismo	Confianza
Perseverancia	Perseverancia	Determinación
Innovación	Creatividad	
Flexibilidad	Flexibilidad	
Liderazgo	Liderazgo, habilidad para tratar con la gente	Persuasión, direccionalidad, liderazgo
Saber competitivo	Conocimiento	
Pertenencia		
Solidaridad social	Responsabilidad	
Credibilidad		Integridad
Competitividad	Talento	
Aprendizaje del fracaso	Adaptación a momentos críticos	Autodirección
Toma de riesgos calculados	Toma de riesgos calculados	
Autonomía	Independencia	
Trabajo arduo		
Visión de oportunidad	Iniciativa	Iniciativa
	Orientación a la utilidad	
	No conformismo	

En función de estas características identificadas en los emprendedores exitosos a través de diversos estudios, es posible proponer un conjunto sintético de cualidades del emprendedor, que es necesario identificar,

² Bilbao, Arantza y Pacheco, Susana ... et. al. p 35

desarrollar y consolidar para que la creación de nuevas unidades de negocios tenga perspectivas de éxito:

- Visión
- Confianza en sí mismo
- Iniciativa, autonomía
- Tolerancia al riesgo
- Perseverancia
- Flexibilidad e innovación
- Liderazgo orientado al logro
- Compromiso social
- Transparencia
- Conocimientos técnicos

Según el estudio que estamos comentando, la visión en los emprendedores tiene las siguientes connotaciones:

- Una idea clara de lo que quiere lograr con su emprendimiento. Es una idea que despierta en el emprendedor pasión por lograr aquello que se ha propuesto. Es una idea seductora.
- La capacidad de anticipar con gran exactitud los resultados de sus acciones. El sentido de previsión.

Una característica muy importante en los emprendedores exitosos es la confianza en sí mismos. Si ellos son capaces de afrontar riesgos calculados es porque tienen gran confianza en que lograrán sus propósitos. Esta confianza en sí mismos parte de una autoestima sólida, que les permite a su vez establecer relaciones saludables y estables.

Un rasgo que se desprende de la confianza en sí mismo es la iniciativa y la autonomía. Se trata de la capacidad de identificar oportunidades de negocios allí donde otros no las ven, y de tomar las acciones correspondientes. La confianza en sí mismo hace que no sea dependiente en sus acciones y que, por ello mismo, pueda concretar sus iniciativas, aunque en un primer momento puedan parecer arriesgadas.

La tolerancia al riesgo significa que el emprendedor es capaz de manejarse en circunstancias de incertidumbre. Ha desarrollado la habilidad de aprender de los fracasos, y, por ello mismo, no tiene mayores dificultades para asumir los costos de riesgos calculados. Su

sentido de previsión le capacita para no asumir cualquier riesgo, sino aquellos que los puede manejar más o menos solventemente.

El emprendedor exitoso es perseverante y tenaz. Es decir, puede desarrollar una gran energía para conseguir algún logro puntual, a pesar de las dificultades. Creen en sus ideas y objetivos, y no se desanima frente a los obstáculos presentes. Apuesta al largo plazo, aunque para ello deba sacrificar algunos resultados en el presente.

Junto con su perseverancia, el emprendedor exitoso ha desarrollado la capacidad de adaptarse a un contexto cambiante. Es por tanto flexible. No se deja atrapar por recetas y fórmulas pre establecidas. Esta flexibilidad está acompañada de una gran dosis de innovación. Es creativo y puede innovar procedimientos, enfoques, productos y servicios, siempre en respuesta a un contexto cambiante. Esto permite a su unidad económica superar las crisis y sacar incluso provecho de ellas.

El innovador exitoso no trabaja solo. Ha desarrollado la capacidad de formar equipos, de estimular a otros, de orientar y potenciar sus capacidades y de compartir los éxitos. Es una persona que inspira y desafía a los que trabajan con él. Genera liderazgo orientado al logro específico.

La mayoría de los emprendedores exitosos entrevistados en los diferentes estudios han desarrollado un fuerte compromiso y solidaridad sociales. Es decir, no entienden que su misión se reduzca a desarrollar sus empresas u organizaciones solamente. Buscan que su éxito se traduzca también en beneficios para su entorno, para sectores desposeídos o para su propio país. Varios de ellos desarrollan acciones de apoyo y ayuda social de diversa índole.

Otra característica importante de los emprendedores es la transparencia. Estas personas tienen un conjunto de valores éticos esenciales frente a los cuales buscan ser consecuentes, aún cuando esto signifique pérdidas para sus empresas. Esperan que otras personas también se comporten de esta manera.

Finalmente, el emprendedor exitoso dirige sus emprendimientos a áreas en las cuales ya tiene experiencia y conocimientos específicos. Ha desarrollado una orientación específica sobre el producto, el servicio, el mercado y el contexto en el cual ha de moverse.

Según los estudios sobre emprendedores llevados adelante en Latinoamérica, los emprendedores exitosos atribuyen el desarrollo de las cualidades descritas y hasta aquí a dos factores importantes:

- La formación inicial en el seno de su familia. Estos emprendedores afirman que en sus hogares les impulsaron a la autonomía, la confianza en sí mismos, el logro de metas concretas, la responsabilidad y la perseverancia.
- Junto al anterior factor se destacan algunas habilidades que los emprendedores han sabido desarrollar posteriormente como la innovación, el interés por determinada área y las habilidades de liderazgo.

Es decir, el perfil de los emprendedores responde a un proceso saludable de socialización, junto con el desarrollo personal de capacidades adecuadas para el logro de metas específicas.

Sin embargo, estas cualidades personales no podrían desarrollarse plenamente si no se hubiesen presentado oportunidades para expresarlas, junto con un marco institucional y económico que, en algún momento, fue positivo.

Según Bilbao y Pachano, autoras del estudio sobre los rasgos y actitudes de los emprendedores exitosos en América Latina, no es suficiente poseer las cualidades de un emprendedor exitoso, se necesita además un contexto mínimamente favorable para el desarrollo de las mismas.

De ahí la importancia de estructurar un sistema educativo, especialmente universitario, que estimule estas cualidades y provea las herramientas adecuadas para concretizar ideas audaces de negocios. Un mínimo de seguridad jurídica, económica y social, permite concretar estas iniciativas en condiciones más ventajosas.

En el mencionado estudio, se ha identificado una estrecha correlación entre el perfil emprendedor y el éxito de las empresas que son creadas y dirigidas por estas personas.

Por lo general se trata de empresas pequeñas y medianas, que tras un periodo de estabilización han logrado procesos de crecimientos altos, aprovechando las circunstancias específicas de la economía, política y la dinámica social en cada país.

Estas empresas han logrado posicionarse ventajosamente en sus respectivos mercados, colocándose en posiciones de liderazgo a través de la constante innovación y adaptación al contexto.

EL PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES EN BOLIVIA.

Los estudios sobre emprendedores en Bolivia aún son muy escasos como para tener una idea más o menos clara de los rasgos particulares en este país. El semanario Nueva Economía a impulsado un estudio cualitativo entre PyME's, estudiantes universitarios y padres de familia, sobre el perfil de los emprendedores en el país.

Este estudio, realizado durante el segundo semestre del presente año, se ha caracterizado por su enfoque cualitativo, utilizando la técnica de grupos focales y entrevistas en profundidad.

En este acápite se presentan los resultados más importantes de esta indagación.

5.1. Diferencias en la Cultura Empresarial Entre La Paz y Santa Cruz.

Para empezar es necesario afirmar que existen importantes diferencias en la cultura empresarial entre las ciudades de La Paz y Santa Cruz. Estas diferencias se expresan en el siguiente cuadro:

Valores empresariales en La Paz	Valores empresariales en Santa Cruz
<ul style="list-style-type: none"> • Énfasis en el Estado para explicar las limitaciones económicas (el Estado es culpable de todo) • El valor central es <u>el trabajo y el esfuerzo</u>. Es a partir del esfuerzo que se podrán vencer las limitaciones de un Estado ineficiente. • El emprendedor exitoso es visto como el <u>luchador</u>, que no se desanima frente a las adversidades, y que persevera porque cree en él mismo. • La idea de “éxito empresarial” apunta al liderazgo en el mercado interno antes que a la exportación. • Los empresarios “collas” son vistos como conservadores, en tanto que los empresarios “cambas” son vistos como innovadores. • El futuro es visto con marcado <u>pesimismo</u>. El contexto económico no va a mejorar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Énfasis en el Estado, el mercado y el contexto regional para explicar las limitaciones económicas. • El valor central es <u>la visión</u>. El tener una idea clara, el saber a dónde se apunta, hará que se puedan vencer las limitaciones de la economía. • El emprendedor exitoso es visto como el <u>innovador</u>, capaz de crear nuevos procedimientos, nuevos servicios, nuevos productos. • La idea de “éxito empresarial” apunta tanto al mercado interno como a la exportación. • Los empresarios “collas” son vistos como cosmopolitas y educados, en tanto que los empresarios “cambas” son vistos como incultos provincianos. • El futuro es visto con pesimismo <u>menos marcado</u>. Si el contexto regional cambia, las cosas pueden ir mejor.

Como se puede apreciar, la “cultura empresarial” en La Paz está fuertemente influida por la presencia del Estado como interlocutor principal por un lado, y por el énfasis en el esfuerzo y la lucha para vencer los obstáculos que el mismo Estado pone a las PyME’s.

En cambio en Santa Cruz, la figura del Estado, aunque está presente, es menos fuerte que en La Paz. Por ello las personas pueden atribuir la crisis económica a otras causas que tienen que ver con la propia

dinámica económica del mercado tanto nacional como regional. Esta orientación hacia lo regional está influida por el contacto permanente con la economía del Brasil sobre todo. Por esta razón también la imagen del emprendedor exitoso se asocia a la exportación y no sólo al liderazgo en el mercado local.

En un contexto en el cual no hay un solo factor que “explique” la situación económica, y donde, además, se han experimentado cambios importantes en un corto periodo de tiempo, el valor central de la cultura empresarial es la innovación y la adaptación frente al cambio. De ahí que en Santa Cruz se privilegie este valor frente al esfuerzo.

5.2. El Perfil del Emprendedor.

No todas las personas que participaron en el estudio eran emprendedoras. En el conjunto de los entrevistados se pudo observar que aquellos con rasgos emprendedores manifestaban las siguientes características:

- Autonomía y confianza en sí mismos
- Actitud innovadora
- Orientación a la organización y planificación
- Inclínación al establecimiento de alianzas estratégicas
- Capacidad perceptiva de las necesidades de otros
- Perseverancia

La autonomía y la confianza en sí mismos se manifiestan en una orientación más independiente en la evaluación de las posibilidades a futuro. En efecto, mientras en La Paz se hace énfasis en las limitaciones que pone el Estado a la actividad económica, y mientras en Santa Cruz se habla de la crisis económica regional, los emprendedores en ambas ciudades hacen énfasis en sus potencialidades, y en su capacidad para vencer las limitaciones del Estado o del mercado regional.

Hay en los emprendedores un cambio de enfoque, su atención se centra en ellos mismos más que en el contexto. Y al centrarse en ellos mismos, ellos ven sobre todo sus capacidades y potencialidades, antes que sus limitaciones y debilidades. Confían en sí mismos y en lograr las metas que se han propuesto.

En cambio, las demás personas, cuando se fijan en sí mismas, ven sobre todo sus limitaciones. Su auto confianza está poco desarrollada.

Ello genera en ellas temores e inseguridad, que les impide tomar decisiones y asumir riesgos.

La actitud innovadora se manifiesta en que, los emprendedores están buscando siempre nuevas formas de organizar sus empresas, nuevos procesos, nuevos servicios y/o productos, o también nuevas alianzas estratégicas.

Esta actitud innovadora, más que para adaptarse al mercado o a las situaciones del contexto, busca crear. Hay una necesidad en los innovadores de crear cosas, es su forma de expresarse a sí mismos en el mundo. Es un sentido de realización.

Los emprendedores siempre están buscando cómo sorprender a los demás con sus creaciones. Buscan ser los primeros y los más originales. Entienden que sólo con esta capacidad pueden lograr el liderazgo en el mercado.

En tercer lugar, los emprendedores entrevistados en los grupos focales demuestran una alta orientación a la organización y planificación. Mientras los no innovadores siempre están atrapados en el detalle, en la emergencia y en el corto plazo, los innovadores pueden “desprenderse” de lo inmediato para ver el largo plazo. Ellos planifican estratégicamente, lo que les otorga una clara ventaja frente a los no emprendedores.

Para proyectar la planificación en el largo plazo, los emprendedores han desarrollado la capacidad organizativa. Ellos saben utilizar los recursos humanos, financieros y técnicos de una manera más práctica, menos costosa y más efectiva que los no emprendedores.

Esta habilidad les permite sacar ventaja de las oportunidades del mercado, y obtener un máximo de beneficios, que les coloca en una posición ventajosa frente a los no emprendedores.

Como parte de este su sentido práctico de organización a largo plazo, los emprendedores han desarrollado la capacidad de establecer alianzas estratégicas para conseguir sus objetivos. Mientras los no emprendedores tienden a percibir que para el logro de sus objetivos cuentan solo con ellos y sus capacidades, los emprendedores están pensando constantemente cómo establecer redes de beneficio mutuo, que les permitan multiplicar sus fuerzas para llegar al mercado.

Es en este contexto que los emprendedores pueden percibir que la exportación es una posibilidad cercana: ven su acceso a mercados externos a través de alianzas estratégicas en la perspectiva de las cadenas productivas. En cambio, los no emprendedores evalúan la exportación en función de sus recursos aislados, con lo que la misma se hace cada vez más lejana.

Un rasgo muy importante en los emprendedores entrevistados en los grupos focales es su sensibilidad para identificar y reaccionar frente a las necesidades de otros.

Los no emprendedores están muy concentrados en ellos mismos, en sus necesidades y en sus luchas cotidianas. Están inmersos en la tarea de sobrevivir y salir adelante.

En cambio, los emprendedores han logrado de algún modo distanciarse de lo cotidiano y de la emergencia. En este proceso no sólo pueden planificar estratégicamente, sino que también pueden percibir las necesidades de los que les rodean.

En el ámbito de su penetración en el mercado, esta capacidad se traduce en la identificación de las necesidades y demandas de sus clientes actuales y potenciales. Es a partir de esta sensibilidad que pueden desarrollar acciones destinadas a satisfacer estas necesidades, consolidando así su presencia en el mercado.

En el ámbito organizacional, esta capacidad se traduce en una postura de empatía con las aspiraciones de los que trabajan para ellos. Identificar estas aspiraciones hace que organicen el entorno laboral como respuesta a las mismas, lo que consolida su liderazgo al interior de sus empresas.

Finalmente está la perseverancia. Una constante en los emprendedores es que pueden fijarse una meta e ir en pos de ella a pesar de las dificultades. En esta perspectiva siempre ven los obstáculos no como algo insalvable, sino como meros contratiempos que pueden ser superados.