

## **Tema: ¿El emprendedor Nace o se hace?**

**Nombre:** Henry Michael Orellana Sanchez

### **Introducción**

La discusión sobre si los emprendedores nacen o se hacen ha sido objeto de debate durante mucho tiempo. Sin embargo, la investigación realizada ha arrojado evidencia que respalda la idea de que los emprendedores nacen con una habilidad innata para emprender. Se ha encontrado que ciertos elementos clave, determinados por la información genética con la que una persona nace, refuerzan la noción de que los emprendedores poseen características innatas desde su nacimiento. En este contexto, la estructura del ADN de un emprendedor se ha identificado con elementos esenciales como la habilidad para asumir riesgos, la gestión del error y humildad, la capacidad de observación y la creatividad. Estos factores genéticos parecen ser determinantes en la configuración de un emprendedor desde el momento de su concepción.

### **Desarrollo**

Según la investigación realizada, se ha encontrado evidencia que respalda la idea de que un emprendedor nace con una habilidad innata para emprender. Estos elementos son determinados por la información genética con la que una persona nace, lo cual refuerza la noción de que los emprendedores poseen características innatas desde su nacimiento.

"La estructura del ADN de un emprendedor tiene cuatro elementos esenciales: habilidad para asumir riesgos, gestión del error y humildad, capacidad de observación y creatividad" (Botella, 2014, p. 66).

Por lo tanto, se puede afirmar que los seres humanos nacen con estas características y funciones. "Esto soporta la idea que, aun cuando el ser humano cuenta con funciones

mentales elementales gracias a su estructura genética o biológica, con la que viene acompañado desde su nacimiento, mediante los procesos simbólicos que surgen con las dinámicas interpersonales, las creaciones culturales denominadas 'instrumentos de mediación' y la interiorización de los elementos que allí intervienen, llega a desarrollar funciones mentales superiores, las cuales le permiten participar en la configuración de su entorno y su conducta" (Gómez Vallejo, 2019, p. 30).

"Se considera que el 'entrepreneurship' es un proceso por el cual los individuos, bien dentro de una organización, bien solos, persiguen oportunidades sin tener en cuenta los recursos que controlan en cada momento (Stevenson & Jarillo, 1990), o como el proceso de identificación y explotación de oportunidades (Shane & Venkataraman, 2000), o que el proceso emprendedor está formado por cuatro fases o procesos distintos que, a pesar de que se realicen de manera progresiva, ninguna etapa es emprendida de forma aislada o se finaliza totalmente antes de emprenderse las demás fases: la identificación y evaluación de la oportunidad, el desarrollo de un plan de empresa, la determinación de recursos necesarios y la gestión de la empresa resultante" (Sánchez-García & Hernández-Sánchez, 2020, p. 77).

Se puede evidenciar que esta combinación de factores permite el surgimiento de emprendedores, quienes se desenvuelven en su entorno con la determinación de convertirse en emprendedores exitosos.

"Las diferencias de percepción entre uno y otro grupo son significativas. Los emprendedores en potencia miran el cuadro y ven a sus grandes ídolos, pero no los sienten lejanos. O por lo menos no tan lejanos como los perciben los entusiastas, pues para estos la idea de que algún día podrán hacer parte de ese cuadro no es más que una ilusión infantil. Pareciera tratarse de una cuestión de ADN: el entusiasta del emprendimiento siente que por sus venas no corre la misma información genética con la que cuentan los emprendedores

retratados que parecen estar hechos de una materia diferente; una materia reservada para unos cuantos afortunados. Algunos de los entusiastas incluso han contemplado la idea de que esos emprendedores que tanto admiran no son siquiera humanos. Como si entre nosotros vivieran unos semidioses que tienen la capacidad de moldear el mundo a su antojo. De pavimentar, a punta de ingenio y grandes ideas, el camino por el que la humanidad ha de avanzar" (Acevedo Niño & Chavarro González, 2021, p. 20).

## **Conclusión**

En conclusión, los estudios y las investigaciones respaldan la afirmación de que los emprendedores nacen con características innatas para emprender. Si bien existen factores ambientales y experiencias que pueden influir en el desarrollo de habilidades emprendedoras, la información genética y la estructura del ADN desempeñan un papel crucial en la determinación de las aptitudes y talentos emprendedores desde el nacimiento. Estos elementos genéticos, como la capacidad de asumir riesgos, la gestión del error y humildad, la observación y la creatividad, son los cimientos sobre los cuales se construye la mentalidad emprendedora.

Si bien es cierto que el desarrollo de habilidades empresariales requiere experiencia, aprendizaje y adaptación, los emprendedores nacen con una base genética que les proporciona una ventaja inicial en su camino hacia el éxito. Esta combinación única de factores genéticos y experiencias personales permite el surgimiento de individuos con la determinación y la pasión necesarias para convertirse en emprendedores exitosos.

Por lo tanto, es fundamental reconocer y valorar tanto el componente innato como el adquirido en el proceso emprendedor. Comprender que los emprendedores nacen no implica limitar las oportunidades de aquellos que no se consideran "nacidos emprendedores", sino reconocer que todos tienen el potencial de desarrollar habilidades y mentalidades

emprendedoras a lo largo de sus vidas. Fomentar y apoyar este desarrollo desde una edad temprana puede contribuir a la formación de una sociedad más emprendedora y creativa, donde todos tengan la oportunidad de alcanzar su máximo potencial y contribuir al crecimiento económico y social.

### **Referencias bibliográficas**

Acevedo Niño, A. y Chavarro González, A. (2021). Más allá del mito: una visión menos adornada de cómo piensan y actúan los emprendedores. 1. Bogotá, Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/222491?page=20>.

Sánchez-García, J. C. y Hernández-Sánchez, B. R. (2020). El proceso emprendedor: desarrollo conceptual, histórico y teórico. Madrid, Dykinson. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/128478?page=77>.

Gómez Vallejo, M. D. P. (2019). La mentalidad emprendedora: el emprendimiento visto desde el sujeto y el proceso de emprender. Bogotá, Ediciones de la U. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/127093?page=30>.

Botella, F. (2014). Pensar distinto, en consecuencia sentirás distinto, y actuarás distinto. En J. Lázaro Esteban (Ed.), Vive tu sueño, emprende (p. 66). Barcelona, Spain: Editorial UOC. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/57666?page=66>.