



Índice:

1. Concepto de emprendedor.
2. Tipos de emprendedores.
3. Características de los emprendedores.
4. El emprendedor en la sociedad y en el sistema económico.

1. Concepto de emprendedor

La rápida evolución de las necesidades individuales y sociales precisa, para que estas puedan ser satisfechas, que las innovaciones derivadas de la permanente creación de conocimiento que genera la investigación científica y tecnológica sean aplicadas de forma eficiente a la oferta global de bienes y servicios.

Por tanto, tiene que existir un factor organizativo que sea capaz de movilizar los recursos necesarios para que la innovación se aplique de forma eficiente a la satisfacción de necesidades. Ese factor organizativo ha de ser necesariamente una persona que tenga desarrolladas determinadas capacidades y que, por tanto, integre unas características personales y sociales concretas. Esas personas son conocidas como emprendedores. Pero ¿qué es un emprendedor?

1.1 El concepto

Esta pregunta se la han hecho muchos investigadores de las ciencias sociales que, desde perspectivas dispares, han desarrollado respuestas diferentes. Se reproducen aquí tres de las definiciones más significativas:

- Joseph Alois Schumpeter (1935): “Una persona excepcional capaz de destruir de forma creativa un sistema económico mediante la introducción de la innovación”.
- Michael E. Gerber (1996): “Un innovador, un estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados, aplicando la creatividad, desafiando a lo desconocido y transformando posibilidades en oportunidades”.
- Álvaro G. R. Lezana y Alexandra Tonelli (1998): “Individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocio, desarrollan y coordinan nuevas combinaciones de recursos, para lograr mejores beneficios en un medio incierto”.

A lo largo del desarrollo de las ciencias sociales se han generado muchas más definiciones de la figura del emprendedor. Los dos criterios más utilizados como generadores del concepto de emprendedor son: el emprendedurismo y el espíritu emprendedor.

El cualquier caso, todas las definiciones tienen en común cuatro puntos básicos sobre los que se apoya la acción del emprendedor: interviene en el sistema económico y social, actúa desarrollando la creatividad, aplica innovaciones en algunos de los elementos básicos de la actividad económica y busca la obtención de beneficios económicos.

Por tanto, y tomando como eje estas características, se propone la siguiente **definición** de emprendedor:



El emprendedor es aquella persona que, aplicando sus capacidades, convierte una idea en un proyecto económico concreto, ya sea en una empresa o en una organización social, generando algún tipo de innovación y beneficios económicos y sociales.

De esta definición se desprenden una serie de ideas que conviene aclarar:

- Proyecto económico. Conjunto de políticas y estrategias económicas tendentes a lograr diferentes objetivos económicos y sociales.
- Oportunidad de negocio. La idea del emprendedor como proyecto económico se desarrolla en la empresa con ánimo de lucro, por lo que genera beneficios económicos.
- Beneficios sociales. La idea del emprendedor como proyecto económico se desarrolla en una organización social con el objetivo de lograr mayor bienestar para las personas, por lo que genera beneficios sociales.
- Innovación. Aplicación de nuevas ideas y conceptos que han de ser útiles para aumentar la productividad, tanto en la generación de productos como en la satisfacción de necesidades.

Otras definiciones de emprendedor

- Definición semántica: “Persona que lleva a cabo acciones dificultosas”.
- Definición práctica: “Persona que pone en marcha su propio negocio”.
- Definición operativa: “Quien aplica su talento a la innovación en su propia empresa o en otras organizaciones”.
- Definición popular: “Quien hace que las cosas ocurran”.
- Definición ideológica: “Quien convierte”.

1.2 La innovación

Es conveniente hacer hincapié en la estrecha relación que existe entre el emprendedor y la innovación, hasta el punto de que para algunos autores no es posible emprender sin innovar, ya que una de las características fundamentales del emprendedor es la aplicación de cambios en las ideas, los valores y los procedimientos de la actividad económica para solventar los problemas que se presentan en la satisfacción de necesidades.

La innovación es un proceso creativo que comienza con un descubrimiento y finaliza con el desarrollo de un producto o servicio. La innovación puede llegar de una serie de acciones planificadas o espontáneas, y puede surgir en cualquier lugar de la organización. También se considera innovación el descubrimiento de nuevos conocimientos y el desarrollo de nuevas aplicaciones tecnológicas.

Se pueden diferenciar dos grados de innovación según las características de los cambios:

- Innovación incremental. Consiste en añadir valor a productos o procesos ya existentes mediante la aplicación de cambios que respetan la esencia de lo que ya existía.



- Innovación radical. Consiste en desarrollar un nuevo producto o proceso que no se conocía antes.

La innovación también se puede clasificar, en función de dónde se aplique, en dos tipos:

- Innovación de producto. Es aquella que se centra en las características del propio producto o en los diferentes elementos materiales que faciliten su manipulación y desplazamiento. Esta innovación precisa de la aplicación de todos los recursos, pero especialmente de la tecnología y los recursos materiales.

- Innovación de proceso. También se puede denominar innovación organizativa e incide sobre la forma de hacer las cosas. El elemento fundamental de la innovación de proceso es la gestión de recursos humanos y la aplicación de técnicas de motivación dirigidas al personal. La innovación de proceso se aplica a todos los procesos de la empresa: aprovisionamiento, producción, comercialización, administración, investigación y desarrollo.

➤ CASO PRÁCTICO 1

¿Quién es el emprendedor?

En una empresa puede haber personas con diferentes papeles; así se diferencian:

- El accionista, que invierte su dinero para que la empresa pueda desarrollarse.
- El ingeniero, que desarrolla ideas para mejorar las instalaciones.
- El jefe de producción, que desarrolla un nuevo plan para aplicar las ideas del ingeniero con el dinero del accionista y así producir bienes que se puedan vender con beneficio en el mercado.
- El operario, que monta las instalaciones.
- El administrativo, que lleva los registros, la contabilidad y realiza los pagos.

Una de ellas, y solo una, es realmente emprendedora. ¿Quién es? Además, se pueden detectar innovaciones. ¿Cuáles y de qué tipo?

Solución En primer lugar, se debe analizar la función de cada una de las personas contrastándola con la definición de emprendedor:

- El accionista pone recursos para generar beneficios económicos y sociales, pero no innova; por lo tanto, no es emprendedor.
- El ingeniero desarrolla ideas, es decir, genera el conocimiento para innovar, pero no lo aplica; por lo tanto, no es innovación y no es el emprendedor.
- El jefe de producción no pone recursos económicos, no crea tecnología, pero crea y desarrolla un sistema organizativo capaz de aplicar los recursos económicos a la innovación, lograr la satisfacción de necesidades y generar beneficio (oportunidad de negocio). Por tanto, se puede considerar que es el emprendedor, ya que es el innovador.
- El operario y el administrativo son trabajadores que cumplen, con más o menos iniciativa, sus funciones pero no las diseñan, por lo que tampoco son emprendedores.



En este caso se desarrollan dos innovaciones diferentes:

- Innovación de producto en el diseño por parte del ingeniero para la mejora de las instalaciones. Se trata de una innovación incremental ya que amplía lo que ya existe.
- Innovación de proceso en el sistema organizativo desarrollado por el jefe de producción. El tipo de innovación que se presenta es una innovación radical ya que cambia totalmente el proceso existente por algo nuevo.

ACTIVIDADES

1. En algunos manuales se puede leer la siguiente frase: El emprendedor es un organizador del caos. Según tu criterio, ¿qué significa esta frase? ¿hasta qué punto es cierta?
2. Se puede decir que el creador de una ONG (organización no gubernamental) es un emprendedor.
3. Describe dos situaciones diferentes de innovación en la industria del automóvil. En una de ellas debes identificar una innovación de producto y en la otra una innovación de proceso.
4. Indica, en el campo de la informática, el grado de innovación que supusieron los siguientes elementos: el sistema operativo Windows, el dispositivo de almacenamiento USB, el sistema operativo Windows XP y el ratón con rueda para desplazarse por el texto.



2. Tipos de emprendedores

Determinar una tipología universal de emprendedores tiene las mismas dificultades que proponer un concepto único de emprendedor, que radican en las muy diferentes perspectivas desde las que se puede abordar la cuestión. Se toma la autonomía del emprendedor como criterio de clasificación y, desde este punto de vista, los tipos de emprendedores que se pueden encontrar son:

- Intrapreneur. Es el emprendedor dependiente, que aplica las innovaciones en una empresa u organización ya existente y de la que no es titular. Son los directivos y trabajadores de grandes empresas, altos funcionarios de la Administración u otro tipo de instituciones sin ánimo de lucro.
- Entrepreneur. Es el emprendedor independiente, que aplica las innovaciones a la creación de su propia empresa o a la mejora de su negocio. Son los empresarios.

Ahora bien, dentro del tipo entrepreneur se pueden distinguir cuatro subtipos en función de los objetivos que persiguen:

- Entrepreneur artesano. Es el emprendedor que quiere ser el dueño de su propio negocio en el que desarrollar su profesión a su manera, aplicando con autonomía los conocimientos adquiridos en su formación técnica. No tiene grandes aspiraciones de dominio del mercado ni de crecimiento empresarial. Suele crear pequeñas empresas que tienden a desaparecer al cesar el entrepreneur en su profesión.
- Entrepreneur familiar. Es el mismo tipo que el anterior pero evolucionado en sus objetivos de crecimiento. Pretende que la empresa que ha creado no termine con su retiro, sino que continúe en manos de sus descendientes de forma que les garantice el futuro.
- Entrepreneur administrador. Sus objetivos tienen que ver con el ejercicio del poder y el logro de la calidad. Quiere desarrollar nuevos productos y servicios que satisfagan al mercado, y su labor se orienta al crecimiento. Pretende crear o desarrollar empresas duraderas, con personal al que dirigir. Por ejemplo, el que crea una pequeña tienda de alimentación y la desarrolla hasta convertirla en una cadena de supermercados.
- Entrepreneur oportunista. Su principal objetivo es descubrir oportunidades de negocio que generen el máximo beneficio de la forma más rápida. Son muy innovadores y tienen una gran propensión a asumir riesgos muy elevados. Están dispuestos a que sus negocios sean a corto plazo y a cambiar de negocio si se presenta una oportunidad mejor. Por ejemplo, los fabricantes y comerciantes de almohadas cervicales de espuma, que aprovecharon una oportunidad de negocio y lo abandonaron al primer síntoma de declive para dedicarse a otra cosa.

En la práctica, esta tipología no se da en estado puro, puesto que todos los emprendedores comparten los mismos objetivos: independencia laboral, ánimo de lucro, desarrollo personal, supervivencia en el mercado y desarrollo del poder de dirección. Lo que les diferencia es la prioridad y la intensidad con que los persiguen.

También se puede clasificar al entrepreneur por sus características personales, de forma que obtendríamos una tipología de perfiles infinita, hasta tal punto que algunos autores han llegado a afirmar que hay tantos tipos de entrepreneur como personas emprendedoras.



Para finalizar con la tipología del entrepreneur, se propone una clasificación que toma como base la motivación del emprendedor. Desde este punto de vista se pueden definir:

- Entrepreneur económico. Es aquel cuya motivación principal es obtener el máximo beneficio posible con su actividad. Por ejemplo, un empresario comercial.
- Entrepreneur social. La motivación que lleva a estas personas a emprender es procurar la mejora de las condiciones de vida de los demás. Por ejemplo, un cooperante que inicia un proyecto de búsqueda de agua en África.
- Entrepreneur tecnológico. Su mayor motivación es el desarrollo de innovaciones de producto o de proceso, y la aplicación de los resultados de la investigación científica a la realidad cotidiana. Por ejemplo, un fabricante de aparatos sanitarios de alta tecnología.
- Entrepreneur político. Busca detectar el poder y su motivación fundamental es la autorrealización. Por ejemplo, un empleado de una multinacional que propone una innovación buscando un ascenso.

Los emprendedores, o casi todos, están animados por las cuatro motivaciones; lo que les diferencia es la intensidad con la que sienten cada una de ellas.

➤ CASO PRÁCTICO 2

¿De qué tipo es cada uno de los emprendedores?

Se presentan las siguientes situaciones de personas emprendedoras:

- Una persona con formación técnica en electrónica que monta un pequeño taller para la reparación de televisores con el objetivo de crearse su propio empleo.
- Un directivo de una multinacional que diseña y aplica un nuevo modelo organizativo con la intención de lograr mayores ventas y un ascenso en la empresa.

Solución Se determina la tipología aplicable según las dos clasificaciones:

- El primer caso muestra a un entrepreneur artesano ya que monta el taller por su cuenta, siendo su objetivo aplicar sus conocimientos de la forma que cree más conveniente y conseguir con ello una forma de vida. Aplicando la segunda de las clasificaciones, se obtiene una mezcla entre entrepreneur económico y tecnológico.
- El segundo caso se refiere a un intrapreneur; es un directivo de una empresa que busca un ascenso, cuya motivación principal es política.

ACTIVIDADES

5. Ilustra con un ejemplo cada uno de los subtipos del entrepreneur que se han diferenciado en este apartado.



3. Características de los emprendedores

El análisis de las características de los emprendedores se suele hacer en función de las cualidades precisas para dirigir una empresa. Parece adecuado realizar un análisis más riguroso, y para ello se deben analizar los perfiles que conforman las características de un profesional. Estos perfiles son: el perfil demográfico, el perfil psicológico y el perfil sociológico.

La descripción de estos perfiles se refleja en la siguiente tabla:

Los perfiles del emprendedor	
Perfil	Descripción
Demográfico	Define las características demográficas que conforman el perfil del emprendedor. Esas características son: procedencia geográfica, sexo, edad, nivel de formación, experiencia profesional, situación familiar y nivel de renta. Los datos demográficos de los emprendedores que han comenzado sus empresas en los dos últimos años en España indican que son mayoría de mujeres (60%); que hay una presencia importante de inmigrantes (15%); que el segmento de edad donde se concentra la mayor parte de los emprendedores es de 25 a 54 años, siendo la edad media de 38 años; y que el nivel de formación es un nivel alto, ya que más del 60% de los emprendedores tienen estudios superiores o de formación profesional. La mayoría de los emprendedores han tenido experiencia profesional previa en situación de dependencia. Más del 60% de los emprendedores son descendientes de trabajadores o profesionales autónomos. El nivel de renta de los emprendedores es medio.
Psicológico	Indica las características personales que hacen a las personas más proclives a emprender, que son: rasgos de liderazgo, habilidades mentales, motivación competitiva, autoconfianza y habilidades sociales.
Sociológico	Analiza los factores ambientales que influyen en el espíritu emprendedor de las personas. Estos factores se pueden dividir en dos tipos: los factores de superación, aquellos que empujan a la persona a emprender para superar una situación crítica (por ejemplo, la pérdida del puesto de trabajo y la necesidad de obtener ingresos para sostener la economía familiar); y los factores de apoyo, aquellos que animan a emprender, como pueden ser los apoyos institucionales, las ayudas financieras, la posibilidad de formación permanente, la dinámica económica y el entorno social.

Para completar el análisis se describen las capacidades profesionales básicas desarrolladas por el emprendedor, así como las principales cualidades personales necesarias para que una persona emprendedora afronte con cierto éxito su proyecto.

Las capacidades profesionales son:

- Capacidad técnica. El emprendedor debe tener la formación y experiencia suficientes para comprender y manejar todos los recursos técnicos propios del campo profesional en el que quiere establecerse. Una buena forma de cubrir la carencia de esta capacidad es asociarse con alguien que la tenga desarrollada.
- Capacidad de análisis. Para emprender es fundamental analizar el entorno que afecta al emprendedor y a la actividad que va a emprender. Esta capacidad de análisis es la que permite al emprendedor descubrir oportunidades de negocio.



- Capacidad de administración. La aventura emprende- dora requiere siempre, en cualquier lugar y momento, administrar y gestionar recursos de forma eficiente y dentro de la normativa vigente. Como en el caso de la capacidad técnica, es conveniente que el emprendedor la haya desarrollado, pero no indispensable, ya que se puede obtener vía asociación o asesoramiento.

Las cualidades personales más significativas son:

- Creatividad y tendencia a la innovación. El emprendedor es un innovador por definición. Para emprender es preciso hacer algo nuevo, o hacerlo mejor. Por tanto, la creatividad de una persona y la aplicación de esa creatividad a la toma de decisiones innovadoras es una característica esencial en el emprendedor.

- Confianza en los propios objetivos. El emprendedor ha de marcarse sus propios objetivos con realismo, teniendo claro lo que quiere conseguir, y el esfuerzo y la dedicación que precisa para ello.

- Propensión al riesgo. Emprender significa asumir el riesgo de fracasar en el intento; por tanto, es preciso que el emprendedor sea capaz de asumir el riesgo inherente a la aplicación de su innovación. Ahora bien, el riesgo que se puede asumir ha de calcularse rigurosamente llevando a cabo los análisis previos necesarios. Asumir riesgos significa estar preparado para sobreponerse a un eventual y poco probable fracaso. El riesgo está presente en mayor o menor medida a lo largo de toda la vida del emprendedor, no desaparece con la puesta en marcha exitosa del proyecto, ya que siempre existen amenazas externas que sortear.

- Autoconfianza y autocrítica. Por una parte, el emprendedor debe confiar en sí mismo, en lo acertado de sus decisiones. Pero, evidentemente, no siempre acertará. Por ello, tiene que tener desarrollada la capacidad de autocrítica necesaria que le permita aprender de sus errores.

- Organización. El emprendedor debe organizar diferentes recursos para lograr sus objetivos; por lo tanto, su visión organizativa es fundamental para que su proyecto funcione.

- Persistencia. El emprendedor no debe desanimarse ante el primer fracaso, pues siempre hay uno, o pretender un éxito instantáneo. Es una cualidad fundamental saber aprovechar lo bueno de un intento fracasa- do para aplicarlo a otro mejorado con más garantías de éxito. Por otra parte, hay que tener en cuenta que los principios siempre son duros y que los beneficios tardan, más o menos, en llegar. Hay que persistir y saber esperar.

- Interacción social. El emprendedor debe ser un buen comunicador y tener desarrolladas la empatía y la asertividad hasta un nivel mínimo que le permita interactuar con los demás de forma eficiente.

- Honradez. Para tener éxito a largo plazo en cualquier campo de la vida es preciso tener un mínimo sentido ético, que se concreta en el respeto por los demás, el cumplimiento de la ley, el mantenimiento de los compromisos, etc. Proceder de otra forma puede generar beneficios a corto plazo, pero a largo plazo produce descrédito y desconfianza.

- Capacidad de trabajo. El emprendedor debe trabajar durante muchas horas al día, por lo tanto la capacidad de trabajo es una característica fundamental que debe desarrollarse para alcanzar la eficiencia.



A esta lista podrían sumarse más y más cualidades personales del emprendedor, pero todas ellas redundarían en alguna de las ya planteadas.

➤ CASO PRÁCTICO 3

El NO emprendedor.

Se han descrito las cualidades mínimas del emprendedor, pero ¿cuáles son las características que definen al “no emprendedor”?

Solución Las características que no deben “adornar” a un emprendedor son:

- La soberbia, que lleva a pensar que uno nunca se equivoca y que no necesita a los demás para nada.
- El miedo al fracaso.
- La irreflexión, que lleva a actuar sin analizar las ventajas e inconvenientes de las decisiones.
- La falta de planificación, que deja que las decisiones se tomen de forma precipitada y sin suficientes datos.
- La incapacidad de comunicación con los demás, tanto para obtener información como para transmitirla.
- La falta de formación o experiencia laboral en el campo profesional en que quiere desarrollar su proyecto.

ACTIVIDADES

6. Relaciona por contraposición las capacidades y cualidades de un emprendedor con las características de un no emprendedor.



4. El emprendedor en la sociedad y en el sistema económico

Es preciso enmarcar la figura del emprendedor en la sociedad y el sistema económico en el que se desenvuelve para llegar a entender la necesidad de su existencia.

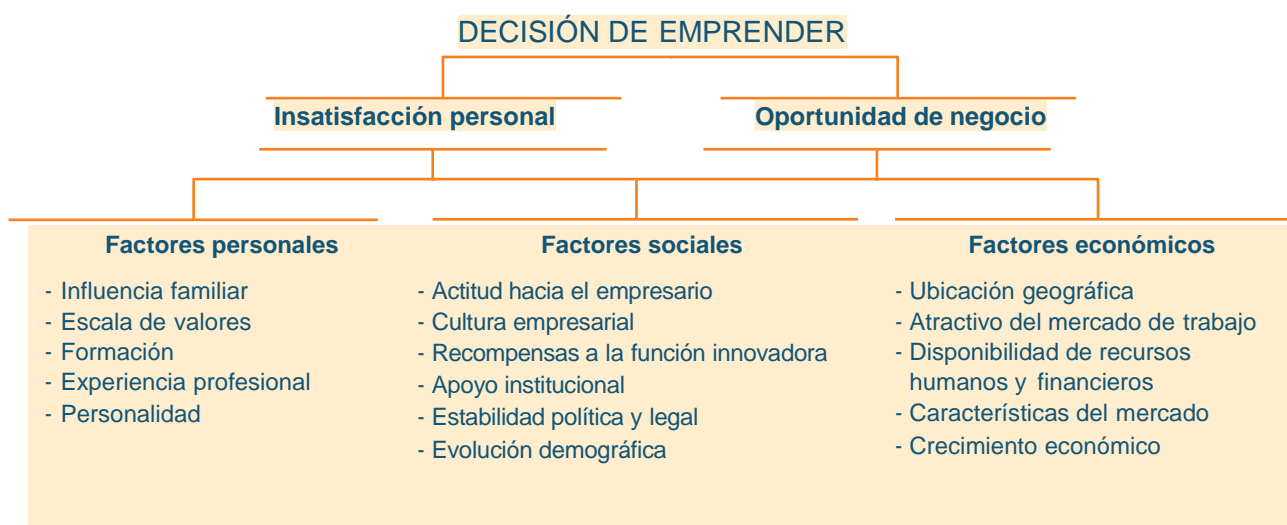
4.1 El emprendedor en la sociedad

La visión del emprendedor dentro de la sociedad se puede llevar a cabo desde diferentes perspectivas. Aquí se analiza desde tres puntos de vista: las condiciones sociales que influyen en el espíritu emprendedor, el aporte del emprendedor a la sociedad y la responsabilidad social del emprendedor.

Condiciones sociales que influyen en el espíritu emprendedor

Existen una serie de factores sociales claves que favorecen el emprendedurismo:

- El grado de libertad. La tarea del emprendedor consiste en innovar, por lo tanto en crear, investigar y arriesgarse, y esta tarea solo puede ser desarrollada en un marco de oportunidades y, por consiguiente, de libertad.
- El sistema de educación y formación. Las capacidades necesarias para emprender se desarrollan de forma óptima cuando el sistema de educación y formación en el que está inmerso el emprendedor le proporciona las herramientas precisas para su desarrollo.
- El entorno socioeconómico. Su influencia es determinante. Hay dos factores que son más influyentes: la cultura emprendedora y el nivel de desarrollo socioeconómico. Hay culturas donde el espíritu emprendedor es un valor positivo, y otras donde se toma como contravalor; en el primer caso el desarrollo será mucho mayor que en el segundo.
- El marco político y legal. El desarrollo de la actividad del emprendedor depende en gran medida de las facilidades y apoyos que le presten las administraciones, de la complejidad del sistema legal que le pueda afectar y de la estabilidad del sistema socioeconómico.





El aporte del emprendedor a la sociedad

La función social de emprendedor, sea del tipo que sea, es generar innovaciones que cubran necesidades y faciliten la vida a las personas.

Desde este punto de vista, el aporte del emprendedor a la sociedad es la creación de riqueza y bienestar, que se puede concretar en los siguientes puntos:

- Toman la iniciativa. Son los emprendedores los que toman la iniciativa en la búsqueda de mejoras económicas y sociales.
- Administran los recursos. En sus manos está el ámbito y la forma en que se emplean los recursos que son capaces de movilizar.
- Asumen el riesgo. El riesgo de fracaso de la iniciativa y de la asignación de los recursos recae directamente sobre el emprendedor.
- Lideran las organizaciones y, por tanto, la dirección de los cambios sociales.

Con estos aportes sociales la importancia del emprendedor en el desarrollo social es fundamental y de mayor peso cuanto más liberal sea el sistema social en el que se inscribe.

La responsabilidad social del emprendedor

En tanto en cuanto se entiende que los emprendedores lideran la innovación y la asignación de recursos, es evidente que su cuota de responsabilidad social es grande (mayor cuanto mayor sea la libertad y el apoyo institucional con los que desarrolla su proyecto).

Esta responsabilidad social debe llevar al emprendedor a poner entre sus objetivos el desarrollo social (siempre en la medida de sus posibilidades) y la conservación del medio ambiente, y a desarrollar su actividad con un sentido ético que le permita rendir cuentas ante cualquier agente o institución social.

4.2 El emprendedor en el sistema económico

En el sistema económico mixto, que es el establecido en la Unión Europea, son las unidades de producción las que deciden poner en el mercado aquellos productos que mejor satisfagan las necesidades humanas dentro del marco legal establecido por los poderes públicos.

Las unidades de producción (empresas) están creadas y dirigidas por emprendedores, de forma que son estos quienes toman las decisiones económicas básicas sobre qué, cómo, cuándo y dónde producir.

Se puede reproducir el esquema que se utilizaba para describir el emprendedor en la sociedad: las condiciones económicas que influyen en su espíritu, su aporte a la economía y su responsabilidad económica.

Particularizando lo analizado en la situación social a la situación económica, se puede determinar la posición que ocupa el emprendedor en el sistema económico.



➤ CASO PRÁCTICO 4, FINAL

Para los profesionales de los diferentes sectores económicos y de los distintos campos profesionales, la generación de su propio empleo, y aún más el desarrollo de una unidad económica de producción (una empresa), es una buena opción para el desarrollo personal y profesional.

Por tanto, es conveniente indagar en nuestras características personales y profesionales para determinar la intensidad de nuestro espíritu emprendedor.

Pero ¿cómo hacerse una idea de la magnitud del propio espíritu emprendedor?

Solución Para tener una idea aproximada del propio espíritu emprendedor, es preciso reflexionar con rigor y espíritu crítico sobre las propias capacidades y cualidades.

Para ello se diseña un test que incide en todas las capacidades y cualidades.

TEST DEL EMPRENDEDOR: Valora las actitudes que se presentan en el siguiente listado, puntuando cada cuestión del 1 al 5, teniendo en cuenta que 1 es el valor mínimo y 5 el valor máximo.

Cualidad 1 - Creatividad y tendencia a la innovación.

1. Me gusta hacer las cosas a mi manera.
2. Tengo facilidad para dar nuevos usos a los productos.
3. Tengo fama de querer cambiarlo todo.
4. Resuelvo los problemas por mí mismo.
5. Soy curioso.
6. Soy intuitivo.
7. Me gusta investigar.

Cualidad 2 – Confianza en los propios objetivos

9. Busco diferentes soluciones para el mismo problema.
10. Tengo facilidad para verbalizar mis objetivos.
11. Soy positivo.
12. Tengo facilidad para motivarme.
13. Me planteo los problemas como retos personales.
14. Cuando tomo una decisión la llevo a cabo con determinación.

Cualidad 3 – Propensión al riesgo

15. Apoyo las buenas ideas aunque no sean seguras.
16. Me gusta la aventura.
17. Me gustan los cambios.
18. Disfruto descubriendo nuevas formas de hacer las cosas habituales.



- 19. Me meto en situaciones desconocidas con tal de aprender.
- 20. Estoy dispuesto a afrontar los fracasos.
- 21. Lucho por lo que creo.

Cualidad 4 – Autoconfianza y autocrítica

- 22. Tengo seguridad en mí mismo.
- 23. Tengo resistencia emocional.
- 24. Creo en mis posibilidades.
- 25. Soy capaz de dominarme en situaciones críticas.
- 26. Aprendo de mis errores.
- 27. Siento que voy por delante de la mayoría.
- 28. Analizo las causas de mis fracasos.

Cualidad 5 - Organización

- 29. Me gusta tener el control de las situaciones.
- 30. Tengo tendencia a organizarlo todo.
- 31. Me gusta ser responsable.
- 32. Le doy mucha importancia a la libertad personal.
- 33. Me pongo a hacer cosas sin pedir ayuda a nadie.
- 34. Tengo fama de tozudo.
- 35. Tiendo a rebelarme contra los prejuicios.

Cualidad 6 – Persistencia

- 36. Termino lo que empiezo, aunque me suponga mucho esfuerzo.
- 37. Si es necesario le “robo” horas al sueño para terminar un trabajo.
- 38. Cumpló siempre con mi obligación aunque resulte desagradable.
- 39. Llevo a cabo todas las actividades que programo.
- 40. Siempre tengo necesidad de hacer cosas.
- 41. Me aburro cuando no tengo qué hacer.
- 42. Tengo capacidad para concentrarme en mis tareas.

Cualidad 7 – Interacción social

- 43. Me gusta estar con otras personas.
- 44. Me hago comprender con facilidad.
- 45. Tengo facilidad para ponerme en el lugar de los otros.



- 46. Sé decir “no” cuando es preciso.
- 47. Escucho con atención a los demás.
- 48. Pienso lo que digo antes de hablar.
- 49. Me relaciono con mucha gente.

Cualidad 8 - Honradez

- 50. Mantengo mis compromisos.
- 51. Cumplo las normas aunque no me gusten.
- 52. Antes de hacer algo nuevo me aseguro de que sea legal.
- 53. Cumplo mis compromisos.
- 54. Digo la verdad a pesar de que me perjudique.
- 55. La gente se fía de mí.
- 56. Por lo general, tengo confianza en los demás.

PUNTUACIÓN TOTAL

Interpretación de los resultados:

- De 235 a 280. Desde tu propia perspectiva eres una persona con alto grado de espíritu emprendedor, solamente estás esperando tu oportunidad.
- De 195 a 234. Tienes bastante desarrollado el espíritu emprendedor pero antes de decidirte a emprender tienes que desarrollar tus capacidades, con especial incidencia en aquellas cualidades en las que has estado por debajo de 20 puntos.
- De 140 a 194. Estás en el camino de desarrollar tu espíritu emprendedor, pero aún debes aprender y trabajar para plantearte emprender.
- 139 o menos. No tienes ningún espíritu emprendedor. En el caso de tener alguna intención de emprender debes desecharla y tomarte tu tiempo para desarrollar tus capacidades. De momento, tu mejor opción laboral es trabajar para otros.

Evidentemente, este tipo de herramientas de autoconocimiento es útil como un primer paso para reflexionar sobre la percepción de uno mismo y la propia realidad, por lo que sus resultados no deben tomarse como algo absoluto y definitivo.

Este test se ha confeccionado como desarrollo de las características de cada una de las cualidades del emprendedor.