

Aramís Rodríguez

El emprendedor venezolano

¿Cuáles son las principales características del emprendedor venezolano? Para responder esta pregunta, el Centro de Emprendedores del IESA realizó un estudio entre sesenta noveles empresarios, el cual mostró que entre sus fortalezas están su capacidad para asumir riesgos, valorar la independencia y ser generosos, mientras que el atributo menos desarrollado es la aptitud para organizar y planificar.

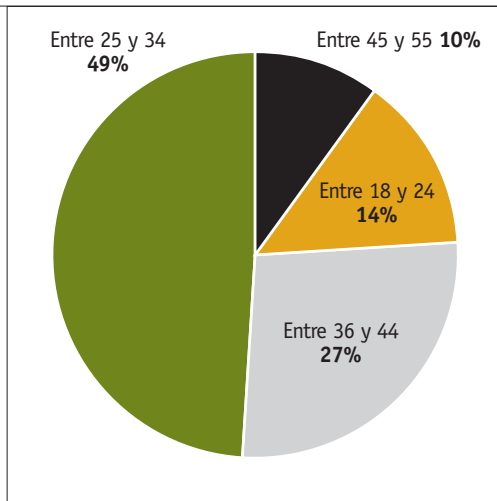
Los venezolanos que han tenido éxito en la creación de su empresa o en el desarrollo de una idea de negocio poseen ciertas características comunes. La identificación de tales características, y su contraste con las que necesitan, permitirán fomentar más y mejores empresarios. Es difícil que un emprendedor cuente con todas las características deseables; por ello debe rodearse de un equipo que combine los atributos necesarios para llevar adelante un negocio (Bilbao y Pachano, 2002; Palacios, 2003; Vainrub, 2004).

El Centro de Emprendedores del IESA inició una investigación para explorar los atributos de los emprendedores venezolanos, a partir de las características identificadas entre quienes forman parte de la Red de Emprendedores impulsada por el Centro e integrada por aproximadamente 800 personas. Para ello se seleccionaron los siguientes atributos de un emprendedor: decidido, perseverante, trabajador, líder, capaz de negociar, abierto al aprendizaje, generalista, orientado a resultados, generoso, asume riesgos, valora la independencia, tiene visión de futuro, organiza y planifica, valora la calidad, se adapta a los cambios y trabaja en equipo.

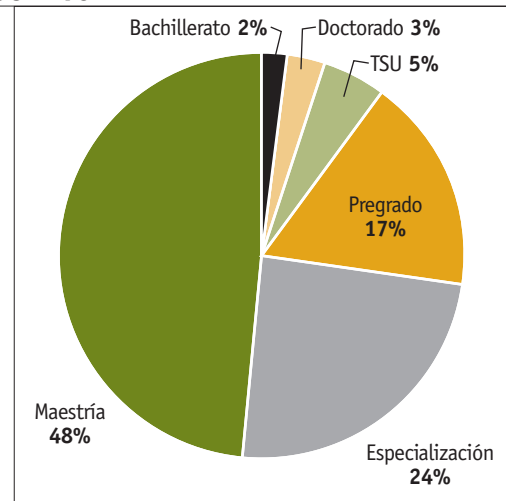
A partir de esta lista se elaboró un instrumento para medir en qué grado los emprendedores de la muestra poseían cada atributo. El instrumento consistió en una serie de fra-

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR VENEZOLANO

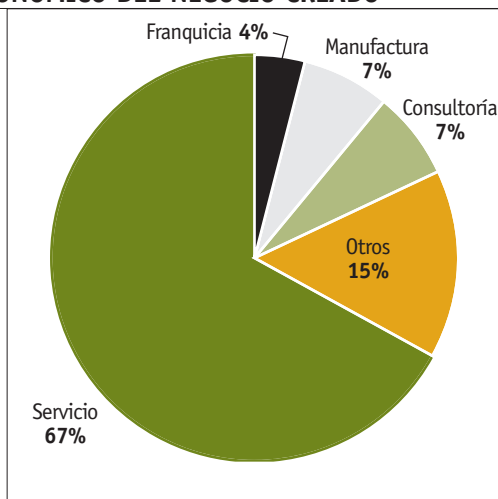
EDAD



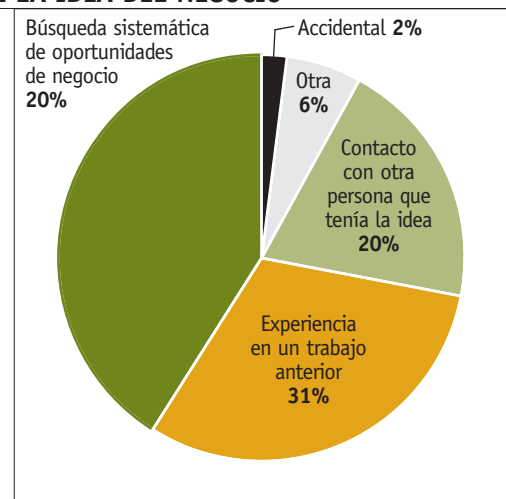
NIVEL EDUCATIVO



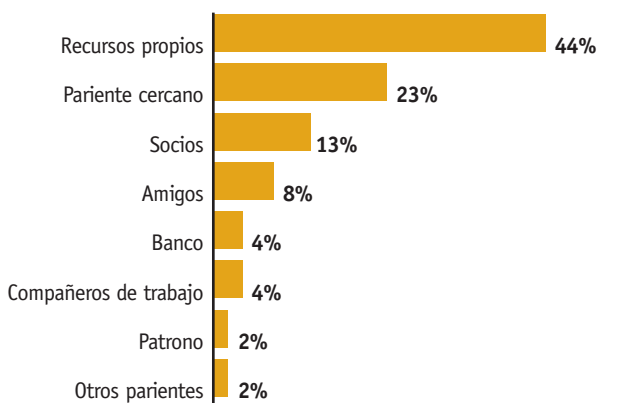
SECTOR ECONÓMICO DEL NEGOCIO CREADO



FUENTE DE LA IDEA DEL NEGOCIO



FUENTE DEL FINANCIAMIENTO INICIAL DEL NEGOCIO



CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL EMPRENDEDOR

(Promedios de respuestas en escalas del 1 al 5, según el grado en que se consideraba desarrollada cada característica)



Fuente: Encuesta realizada por el Centro de Emprendedores del IESA. Base: sesenta emprendedores.

ses frente a las cuales los participantes debían manifestar su grado de acuerdo. Las frases fueron seleccionadas utilizando como guía las recomendaciones de Lombardo y Eichinger (2004). Se incluyó una sección de datos demográficos, así como aspectos relacionados con el negocio, tales como fuentes de financiamiento, origen de la idea, mercado que atiende, sustitutos y factores diferenciadores. La muestra estuvo formada por sesenta emprendedores de la Red de Emprendedores del IESA, consultados entre agosto y septiembre de 2005.

La mayoría (75 por ciento) de los emprendedores cuenta con formación académica de posgrado. Casi la mitad (42 por ciento) no proviene de las aulas del IESA. Muchos son egresados de universidades u otras instituciones educativas. Los emprendedores egresados del IESA son o han sido estudiantes de la Maestría en Administración (49 por ciento), seguidos por egresados o estudiantes de la Especialización en Mercadeo (11 por ciento) y por quienes han cursado programas del Centro de Desarrollo Gerencial (11 por ciento).

El 67 por ciento de los negocios de estos emprendedores se ubica en el sector de servicios; en proporciones menores se encuentran negocios de manufactura (7 por ciento), consultoría (7 por ciento) y otros (14,5 por ciento), tales como agricultura, comunicaciones y tecnología. Casi la mitad (49 por ciento) de los emprendedores inició su negocio más reciente entre los 25 y 34 años de edad. Un 40 por ciento afirmó que la idea de su negocio surgió de la búsqueda sistemática de oportunidades. La segunda fuente de ideas más común es la experiencia en un trabajo anterior (31 por ciento), seguida del contacto con otra persona que tenía la idea (20 por ciento).

La mayoría (68 por ciento) de los emprendedores inició sus negocios en los últimos cuatro años, mientras que 26 por ciento lo hizo durante la década de los noventa. Este hallazgo podría dar idea de la necesidad de formación y apoyo de las nuevas empresas en sus primeros años de operación. Un 67 por ciento de los emprendedores elaboró alguna forma de plan de negocio antes de iniciar su empresa. Sin embargo, la mayoría de esos planes eran generales y rudimentarios. Esto evidencia la necesidad de promover y asesorar más y mejores planes de negocios que aumenten las probabilidades de éxito de los noveles empresarios.

Las tres fuentes de financiamiento inicial de estos emprendedores fueron recursos propios o de parientes cercanos, socios

EL CENTRO DE EMPRENDEDORES DEL IESA

En los últimos años diversas instituciones educativas venezolanas han dedicado esfuerzos a promover y desarrollar la capacidad emprendedora de los estudiantes de pregrado y posgrado. Uno de los actores que ha contribuido a estos esfuerzos ha sido el IESA, que cuenta con un centro académico dedicado a este tema.

El Centro de Emprendedores se dedica no sólo a promover y desarrollar la capacidad emprendedora de los estudiantes de los programas académicos regulares del IESA, sino también a ofrecer herramientas y conocimientos a cualquier persona que desee desarrollar una idea de negocio. Después de tres años de fundado, el Centro ha establecido nexos con aproximadamente 800 personas, incluidas en su Red de Emprendedores: una base de contactos integrada por personas interesadas en el mundo de la iniciativa empresarial, de las cuales algunas son emprendedoras establecidos, emprendedoras comprometidas a corto plazo con la creación de un nuevo negocio y otras que, si bien no son emprendedoras, contribuyen a que se fomente la iniciativa empresarial en Venezuela.

Los emprendedores que forman parte de esta Red han establecido contacto con el Centro por tres vías: (1) participación en los cursos sobre iniciativa empresarial ofrecidos a estudiantes de los posgrados del IESA, (2) inscripción en el Programa para Emprendedores (oferta académica dirigida al público que no es estudiante de los posgrados del IESA) y (3) búsqueda de asesoría o información.

y amigos. La ausencia de participación institucional (programa gubernamental o fondo de capital de riesgo) como fuente de financiamiento de nuevos negocios coincide con las tendencias mostradas por otros estudios, como el del Monitor Global de la Iniciativa Empresarial (GEM, por sus siglas en inglés).

¿Son «superhéroes» los emprendedores?

Los emprendedores estudiados se destacan por asumir riesgos, valorar la independencia y ser generosos. Su atributo más débil es la capacidad para organizar y planificar. Ninguno de ellos presentó todas las características en niveles óptimos. Esto coincide con la apreciación de Vainrub (2004) según la cual los emprendedores no necesitan tener todas las virtudes y que, por eso mismo, deban crear equipos de personas con diversas capacidades y aptitudes que los apoyen. ■

REFERENCIAS

- Bilbao, A. y S. Pachano (2002): «Rasgos y actitudes de los emprendedores: informe final». Caracas: Corporación Andina de Fomento y Venezuela Competitiva.
- Lombardo, M. y R. Eichinger (2004): *FYI: for your improvement. A guide for development and coaching*. Miniápolis: Lominger.
- Palacios, L.E. (2003): *Competitividad contra viento y marea*. Caracas: Venezuela Competitiva.
- Vainrub, R. (2004): *Convertir sueños en realidades: una guía para emprendedores*. Caracas: Ediciones IESA.

Aramís Rodríguez / Investigador del Centro de Emprendedores del IESA

Copyright of Debates IESA is the property of Instituto de Estudios Superiores de Administracion and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.