



Nacer-Naturalmente Emprendedor

Una cuestión de autoestima

Por Mario Dehter

Bibliografía:

- Bidh , Amar V. (2000): "The Origin and Evolution of New Business", Oxford University Press
- Block, Zenas y MacMillan, Ian (1985): "Hitos para la Planificaci3n Exitosa", Harvard Business Review
- Bricklin, Dan (2001): "First Person. Natural-Born Entrepreneur", Harvard Business Review, 09/2001
- Sanders, Tim (2001): "Love Is the Killer App". Disponible en Internet <http://www.fastcompany.com/online/55/love.html> [Consulta 10/3/04]
- Schumpeter, J. A. (1912): "The theory of economic development". Duncker & Humblot, Leipzig. Traducci3n inglesa: Harvard University Press, Cambridge, 1934. Reimpresi3n de 1961 de Oxford University Press, Nueva York. Edici3n española: "Teoría del desenvolvimiento econ3mico", FCE, México, 1944
- "La chica de tapa", Jazmin Croceri Dehter, mi primera nieta

Permitida la reproducci3n. Citar como:

DEHTER, Mario: "Nacer-Naturalmente Emprendedor: una cuesti3n de autoestima". Disponible en Internet en: <<https://mariodehter.com>> [consulta: 23-08-2020]

Resumen

 Los empresarios nacen o se hacen? La respuesta implica a ambos conceptos. Existe una combinaci3n entre seguir instintos personales y participar en un ambiente que cultive y oriente el talento para emprender. El testimonio de Dan Bricklin, "padre" de las planillas electr3nicas de c culo, da cuenta que hay muchas cuestiones más allá de la motivaci3n y el talento personales de quien nace-naturalmente emprendedor. Es una cuesti3n de Fe

<https://miclase.es>

Contenidos y Servicios Tecnol3gicos para eLearning

Schumpeter (1912) ha desarrollado el concepto de “destrucción creativa” para describir la capacidad transformadora del empresario; un individuo “capaz de sistematizar ideas e implementarlas” tiene que poseer la destreza de ver al mundo con ojos diferentes, ser capaz de poder transformar ideas en negocios sobrepasando las dificultades de los cambios y saber tolerar las presiones inherentes a los paradigmas vigentes en su contexto socioeconómico y tecnológico.

Amar Bhidé (1999) demostró que las competencias emprendedoras que transforman «ideas» en «hechos» se focalizan sobre unas pocas “claves estratégicas”: 1) evaluar las oportunidades y descartar aquellas que implican riesgos con recompensas poco atractivas, 2) concentrarse en los pocos factores importantes de un emprendimiento descartando lo que meramente coincide con el gusto personal o la creencia que “podría ser interesante” y 3) integrar la acción al análisis de la idea.

El *ejemplo universal* —más claro pero no “el único” y mucho menos “el irrepitable”— del comportamiento descrito como “destrucción creativa” sea el caso del Sr. William Gates (CEO de Microsoft, Inc.) cuando a los 19 años de edad, junto con su socio Paul Allen (21) fundó su multimillonaria empresa en esta capacidad de transformación anunciada por Schumpeter. El sistema operativo D.O.S. que Gates vendió a IBM para hacer funcionar los ordenadores personales no fue un “producto innovador”; se trató “simplemente” de un diseño mejorado de un sistema que él compró por un pequeño monto a Seattle Computer Products (Block y MacMillan, 1985).

Esta implacable fórmula, descrita por la misma conducta emblemática del Sr. Gates, sirve para demostrar que el éxito del emprendedor siempre depende de las ventajas que se puedan lograr al combinar una idea creativa con una capacidad superior de ejecución.

Una vez que el emprendedor puede aplicar una mirada diferente sobre hechos frecuentes, el impulso emprendedor radica en la «capacidad de ejecutar la idea» y no en «el rasgo original de la idea».

Otra revolucionaria destrucción creativa fue protagonizada por Dan Bricklin y Bob Frankston al crear “VisiCalc”, la primera hoja electrónica de cálculo (*spreadsheet*) inspirados en la necesidad de solucionar un problema.

Yo no tuve suerte...

“Yo tuve suerte, no tengo ninguna duda sobre eso. En 1979, cuando mi compañero, Bob Frankston, y yo creamos VisiCalc nosotros no comprendimos el salto que iba a dar la industria de las computadoras personales, revolucionando la forma de almacenar la información y probar los escenarios financieros que permitieran probar cómo evolucionarían los negocios. Promediando mis estudios en Harvard Business School, yo me sentí muy contrariado trabajando sobre un estudio de caso, teniendo que calcular y recalculiar manualmente cada uno de los simples pasos en una hoja de cálculo. Pensé que tenía que haber un camino mejor para hacer las cosas; me puse a pensar en solucionar mi problema y yo empecé a diseñar un programa de computadora para superar esas ineficiencias... Yo le expliqué mi idea a Bob Frankston, a quien conocí como estudiante en el MIT; él estaba de acuerdo en intentar convertir mi primitivo prototipo en un programa que funcione. Después de trabajar con gran esfuerzo durante varios meses en el ático de la casa de Bob, nosotros tuvimos el presentimiento de que teníamos «algo grande» en nuestras manos. El resto de la historia de VisiCalc está repleta de los usuales vaivenes y transformaciones, sin mencionar algunos de los difíciles descensos (caídas). Pero ese pequeño y frío software es todavía considerado como el primer quiebre profundo dentro de la industria de las PCs y, para mayor sorpresa mía, he tenido que resignarme a ser considerado por ser “el (famoso) padre de la hoja electrónica de cálculo”.

(Bricklin, 2001)



Dan Bricklin (de pié), Bob Frankston, Apple, 1979, una visión, VisiCalc™, una oportunidad y todo lo demás...

Estos casos de emprendedores “nacidos naturalmente” poseen connotaciones que también pueden verificarse, en mayor o menor medida, en cualquier historia de cualquier emprendedor que Ud. conozca en su círculo más íntimo de relaciones. Realice su propia verificación, conversando con ellos, y encontrará tres hechos recurrentes:

1. Los emprendimientos surgen naturalmente, se nace naturalmente emprendedor, hay una inspiración que provoca un evento emprendedor que transforma ideas en hechos como una secuencia natural.
2. En general, la destrucción creativa, de la que nos hablaba Schumpeter, —y muchos otros científicos que describen la naturaleza emprendedora— es un evento con rasgos innovadores basado en ideas simples que procuran solucionar algún problema complejo u ofrecer una nueva solución a algún viejo problema.
3. Para que una idea devenga en negocio hace falta la voluntad y el conocimiento para que eso ocurra y un ambiente propicio que aliente el comportamiento del emprendedor

“Nacer naturalmente emprendedor” requiere imaginación que enriquezca a la inteligencia. Es necesario cierto grado de inteligencia para crear soluciones, pero hace falta imaginación para hacer que esas soluciones resulten simples y atractivas.

Las lecciones de casos como los de Bricklin siempre concluyen en que lo más frecuente, en nuestras vidas, son los tiempos plagados de dificultades de todo tipo, pero que el “trabajo de emprendedor” conlleva muchas más alegrías que disgustos.

Además de claridad en la visión de lo que se quiere lograr y algún talento (siempre perfectible) para lograrlo, las lecciones de los “exitosos” nos conducen a revalorizar algunas virtudes claves que merecen ser talladas en la profundidad de nuestra personalidad *naturalmente-emprendedora*.

En general las investigaciones describen “prácticas ejemplares del comportamiento emprendedor” vinculadas a las capacidades necesarias para la gestión empresas. Una corriente más humanista comenzó en los últimos 20 años a poner mayor énfasis en las *vocaciones* empresariales; mientras que aquí proponemos resaltar el factor de las *virtudes* emprendedoras, porque se trata de la base en donde se apoyan todo el complejo sistema de las “vocaciones”, los comportamientos y las capacidades ¿Cuáles son estas virtudes claves?

1. *La pasión* por el trabajo en donde los desafíos nos resulten más atractivos que los premios.
2. *La humildad* para prestar atención a las sugerencias e indicaciones

de quienes nos preceden en el camino, capitalizando su experiencia pero también sus sentimientos.

De alguna manera, la humildad es una virtud que involucra prestarle atención a la información que contradice nuestras creencias y nuestros propósitos; debemos tener en cuenta que hay cosas que nos gusta escuchar y cosas que necesitamos saber que pueden o no coincidir con lo que queremos que se nos diga.

3. *El amor.* Amar lo que se hace, amar lo que logramos con lo que hacemos.

“Si usted quiere arreglar su futuro, empiece arreglándose usted mismo. Ante la guerra y la recesión, lo que el mundo de las empresas necesita es menos codicia y más amor... Ahora más que nunca, el camino a la prosperidad se pavimenta con el compromiso con la generosidad. Mi experiencia en “Victoria’s Secret” me enseñó el tronco de los factores críticos para el éxito profesional, las partículas elementales del amor en los negocios. Ellos son: el conocimiento, las redes y la sensibilidad... Todo su conocimiento no sumará mucho si usted no tiene una red de personas para compartirlo y bastante sensibilidad para entender que el éxito de las personas, en esa red, es un resultado directo de su propio éxito” (Sanders, 2001).

4. *Evitar la «trampa del ego»*, considerando la diferencia entre hundirse en el fondo del mar y montarse sobre la cresta de las olas. Debemos aceptar que cada uno de los desafíos empresarios poseen aspectos que están afuera de nuestro control. Nosotros, no somos nuestros negocios.

En los «días oscuros», cuando las cosas no van bien, tenga presente que sus fracasos no lo transforman en un individuo horrible, ni despreciable. Igualmente, cuando su emprendimiento alcanza algún logro no se sienta un genio insuperable ni, mucho menos, un ser sobrenatural.

El fracaso y el éxito emprendedor
no son los extremos del mundo

Modelando nuestras vidas

En el trabajo cotidiano como educador (me autodefino más como un *disparador de emociones emprendedoras*, que como formador en el clásico sentido académico) aprendí a entender la desconexión entre el conocimiento explícito que el alumno adquiere en el aula y el conocimiento implícito en las tareas que desarrolla afuera del aula.

Veo que, en general, aún cuando los estudiantes se *apasionan* con juegos en donde deben comprender y ejercitar comportamientos emprendedores, ellos tienen muchas dificultades para invertir el aprendizaje sobre sí (*darle la vuelta a*), para tomar decisiones autónomas (independientes) con el objetivo de plantearse objetivos para sus carreras profesionales u ocupacionales.

Quizás por esa desarticulación entre «la escuela» y «la calle», materializada en la débil transferencia de conocimientos desde el aula hacia los otros contextos de actuación, los estudiantes que realmente maduran su vocación profesional hacia la creación de sus propios emprendimientos son aquellos que, además de sus estudios de grado, desempeñan alguna función en una actividad extra-universitaria como puede ser:

- ✓ un empleo de mediana o alta jerarquía (gerencias o jefaturas),
- ✓ empleos simples, sin jerarquía alguna, pero que se desempeñan en pequeñas empresas donde el estudiante está en permanente contacto con el dueño de la compañía, o
- ✓ puestos dentro de empresas familiares en donde el estudiante deba cubrir muchas funciones simultáneamente.

He comprobado, además —también en mi propio caso personal—, que la participación en actividades extra-escolares tales como la pertenencia a equipos deportivos o la práctica de deportes individuales con participación en competencias (amateurs o profesionales), la educación religiosa paralela a la instrucción laica sistemática (estudios bíblicos, pertenencia a coros litúrgicos) y/o la participación continuada (desde la infancia) en organizaciones juveniles que incluyan actividades de campamentismo y/o exploración, favorecen al desarrollo de un nítido espíritu emprendedor que en la mayoría de los casos inspira la creación de una empresa propia.

La naturaleza desafiante de algunas funciones o especialidades laborales (trabajar como vendedor, por ejemplo) y algunas experiencias socioculturales (participar en un

La participación en actividades extra-escolares favorece el desarrollo del espíritu emprendedor e inspira la creación de emprendimientos o, al menos, tomar iniciativas por cuenta propia



elenco teatral amateur, por ejemplo) modelan estilos de vida que acentúan el placer por el libre albedrío y la toma de decisiones independientes.

Nadie emprende nada como resultado de participar en un “curso para emprendedores”. Cada uno de los casos de “emprendedores exitosos” que se analizan conducen a la consideración que la columna vertebral de todo empresario se construye y consolida desde las experiencias cotidianas de vida en donde las más significativas terminan siendo los modelos de rol a los que se está expuesto, el tipo de actividades que se realizan afuera “del aula” y el perfil de los pares con quienes las desarrollamos.

“Mi vena de empresario fue formada mucho antes de mis estudios en el MIT y en Harvard, comenzó a gestarse como un niño en Filadelfia. Mi padre presidía el negocio familiar «Bricklin Press», una imprenta fundada por mi abuelo en los años treinta. He pasado muchas tardes de mi infancia y mi adolescencia colaborando con tareas (aparentemente) menores de impresión y he participado en cenas donde mis mayores discutían temas comerciales cotidianos de la empresa familiar que me prepararon (aunque no lo comprendí en aquel momento) para las actividades que yo enfrentaría en mis propios emprendimientos. La tácita dedicación de mi familia a los negocios, me inspiró el respeto por la paradoja de correr riesgos en el negocio propio, y para sobrellevar los contradictorios sentimientos de mi libertad y la responsabilidad de hacerme cargo de mi propio crecimiento. Yo nunca esperé que alguna gran compañía cuide de mí en el futuro; en cambio, yo siempre estuve sensible para que las oportunidades me inspiraran alguna idea ingeniosa que se pueda convertir en un negocio”.

Dan Bricklin, como todos los *nacidos-naturalmente* emprendedores, sabe que algunas ideas funcionarán y otras no lo harán; pero estuvo alerta a aprovechar la oportunidad que nadie más tomaría y asumió el riesgo de intentar llevarla a la práctica.

Quizás haya quien imagine que el éxito de Bricklin, y de tantos otros emprendedores en todo el mundo —también en Iberoamérica— se basa en un instinto que ya viene impregnado en los genes de algunos individuos. El análisis de los casos más emblemáticos explican, demostrado científicamente en los últimos treinta años, que algunas personas se “tornan” empresarios porque se sienten capaces que pueden lograr sus propias metas como resultado de sus propios esfuerzos aún cuando deban asumir algunos riesgos.

Entonces, *¿los empresarios nacen o se hacen?*

Para la gran mayoría de los emprendedores exitosos, la respuesta implica a ambos conceptos. Existe una combinación entre seguir instintos personales y participar en un ambiente que cultive y oriente el talento para emprender.

El testimonio de Dan Bricklin:

“Me siento afortunado y feliz de estar aquí. Cualquiera otro pudo haber sido el pionero considerado el «padre de la hoja electrónica de cálculo». Existieron muchas ideas, de otras personas, alrededor de esa idea pero, simplemente, yo estuve en el lugar correcto, en el tiempo correcto con las habilidades y experiencia para ensamblar las partes que fueron necesarias para lograr el VisiClac”.

La conclusión podría ser que debemos estar permanentemente atentos a los pequeños detalles que representen una gran diferencia. Pero hay mucho más allá de la motivación y el talento personales de quien nace-naturalmente emprendedor.

Modelando nuestras vidas



En las empresas grandes y experimentadas cuando necesitan cruzar un río, simplemente, planifican y construyen un puente por el que directamente marchan a la otra orilla. Pero en un pequeño e inexperto emprendimiento hay que tener habilidad para ir saltando entre las piedras.

Cuando comenzamos con un nuevo emprendimiento podemos saber dónde están las piedras, las podemos ver con bastante nitidez si agudizamos nuestra atención, pero podemos estar saltando sobre ellas sin conocer la dirección en la que nos estamos moviendo. Si cometemos un error: nos mojamos.

Si nos equivocamos en los cálculos, seguramente que deberemos movernos hacia atrás, buscando un terreno o punto de apoyo más estable, para volver a avanzar por una ruta diferente. Es muy probable que frecuentemente saltemos sobre piedras resbaladizas... se aprende de los resbalones, pero hay que aprender, también, a tolerar el sentimiento que provoca resbalarse.

El cuestionamiento acerca del “momento para emprender” más frecuente—sobre todo de los jóvenes graduados universitarios— es identificar el momento para fundar un emprendimiento propio: ¿durante el curso o ni bien se finalizan los estudios?, o ¿luego de acreditar algún tiempo de experiencia en un empleo?

Aún cuando la mayoría de los emprendedores logran identificar una oportunidad para crear su propia empresa mientras trabajan como empleados en relación de dependencia, no podemos negar que se trata de un dato meramente estadístico que — desde mi perspectiva— no tiene ninguna significación.

Considero que primero es necesario consolidar algunas habilidades muy básicas que necesariamente no necesitan ser obtenidas en el desempeño de una función laboral. Por ejemplo, mis experiencias juveniles como actor vocacional primero y director de teatro después, forjó mis mejores habilidades para desempeñarme públicamente para desempeñarme públicamente como formador.

“Responder a cuál es el mejor momento para emprender una aventura empresarial propia depende, naturalmente, de varios factores personales, ambientales, comerciales, tecnológicos y financieros pero la primera cuestión que el novel emprendedor tiene que resolver es si está dispuesto al sacrificio de sobrellevar algunas cicatrices en sus rostros”, expresa Dan Bricklin.

Perteneciente a una familia religiosa, Bricklin ha recibido una instrucción primaria orientada en tradición judaica.

“Aprendí, como se aprende a pelar una cebolla -explica- La disciplina de estudiar la Biblia, procurando develar muchos significados para cada palabra, en mi infancia, jugó un papel ciertamente crítico en mi posterior trabajo técnico porque reforzó la importancia de examinar un problema desde todos los ángulos, ordenando a través de las posibilidades, probando diferentes modelos, aprendiendo de ellos en el proceso y reconociendo las contribuciones de los grandes filósofos”.

Un relato de la tradición litúrgica judía (notable desde la perspectiva emprendedora) menciona que cuando Dios creó al mundo dejó algunos «pedazos incompletos». En lugar de proveernos el pan, la naturaleza nos prodiga trigo; en cambio de ladrillos para construir nuestras casas, la tierra nos brinda la arcilla, y nosotros tenemos que construir y cocer nuestros ladrillos para, luego, construir nuestras casas.

¿Por qué, esto funciona de esta manera?, los estudiosos concluyen que nosotros somos los compañeros de Dios que estamos completando el acto de la Creación para que tomemos en cuenta la importancia de nuestro tiempo que vivimos en la tierra.

Nosotros no podemos permanecer como observadores pasivos de lo que pasa en nuestro entorno; sí somos activos participantes para hacer del mundo: un buen lugar.

En definitiva: nacer emprendedor es una cuestión de Fe (en si mismo).

Permitida la reproducción parcial o total de este artículo mencionando la siguiente Referencia:

DEHTER, Mario: "Nacer-Naturalmente Emprendedor: una cuestión de autoestima". Disponible en Internet en: <<https://mariodehter.com>> [consulta: 23-08-2020]