

# ¿Cómo debe ser la persona emprendedora actual?





# ¿Cómo debe ser la persona emprendedora actual?

---

## Índice

---

<b>01</b>	<b>Introducción</b>	<b>05</b>
<b>02</b>	<b>Características sociodemográficas</b>	<b>05</b>
<b>03</b>	<b>Rasgos de personalidad</b>	<b>06</b>
<b>04</b>	<b>Habilidades personales</b>	<b>06</b>
<b>05</b>	<b>Motivaciones</b>	<b>07</b>
<b>06</b>	<b>El ser humano: emprendedor por naturaleza</b>	<b>07</b>



## 01 Introducción

Definir el perfil del nuevo emprendedor es un desafío que preocupa tanto a las empresas especializadas en recursos humanos como a las startups. En el debate, hay quienes defienden que las características del emprendedor han cambiado con respecto a las de la era industrial, mientras que otros sostienen que las cualidades clave siguen siendo las mismas, independientemente del contexto histórico. Entre estas dos posiciones extremas, existen diversas opiniones que matizan ambos enfoques.

Hemos identificado el perfil del emprendedor moderno a través de cuatro grandes áreas:

- Características sociodemográficas.
- Rasgos de personalidad inherentes a los emprendedores.
- Habilidades personales que pueden desarrollarse.
- Motivaciones que llevan a la autoempleo.

## 02 Características sociodemográficas

En este apartado, normalmente se presentaría un conjunto de estadísticas sobre el origen, edad, nivel socioeconómico y género de los emprendedores. Sin embargo, debido a que las fuentes consultadas no se limitan a un solo ámbito geográfico, hemos optado por mostrar la información que se repite entre las diversas fuentes.

En general, los emprendedores de hoy:

- Tienen menos de 40 años. Aunque las personas mayores también se están lanzando al emprendimiento, históricamente fue más complicado para los más jóvenes debido a la falta de financiación, ahorros o apoyo en sus ideas. Sin embargo, en las últimas décadas, se ha observado que cada vez más jóvenes consideran el emprendimiento como una carrera viable, impulsando la creación de productos y servicios innovadores.
- Proviene principalmente de ciudades. Esto no significa que el emprendimiento en áreas más pequeñas sea descartable, ya que podrían ser el mercado ideal para productos o servicios que no serían bien recibidos en zonas urbanas. Aun así, los emprendedores a menudo optan por los mercados urbanos debido a la mayor población, infraestructura y acceso a financiación.
- Son mayoritariamente hombres, aunque las mujeres están aumentando rápidamente en el ámbito emprendedor, lo que ha impulsado tanto la competencia como la innovación en los mercados tradicionales.
- Aunque no se especifica un nivel socioeconómico preciso, la mayoría de los emprendedores suelen tener estudios universitarios, lo que sugiere que provienen de la clase media o media alta.



---

## 03 Rasgos de personalidad

---

En este apartado, presentamos un listado de los rasgos de personalidad que los expertos consideran esenciales para ser un emprendedor. Los rasgos de personalidad son características innatas que definen a la persona y son difíciles de aprender o desarrollar en la edad adulta, dependiendo del estado emocional de cada individuo. Aunque cualquiera podría aprender estas habilidades, muchas de ellas están presentes desde una edad temprana en quienes eligen el camino del emprendimiento. Los principales rasgos incluyen:

- Adaptabilidad o capacidad de asimilación de cambios.
- Ambición.
- Disposición a asumir riesgos.
- Autoestima.
- Capacidad de sacrificio.
- Competitividad.
- Autoconocimiento.
- Autoconfianza.
- Curiosidad.
- Decisión.
- Flexibilidad.
- Liderazgo (como rasgo, no necesariamente como conocimiento técnico o posición jerárquica).
- Honestidad.
- Iniciativa.
- Persistencia.
- Proactividad.
- Respeto hacia los demás.
- Responsabilidad.
- Visión de futuro realista, optimista y creativa.

---

## 04 Habilidades personales

---

Las habilidades personales son, a diferencia de los rasgos de personalidad, aptitudes que cualquier persona puede aprender o mejorar a lo largo de su vida. Estas habilidades suelen desarrollarse a través de la formación o la experiencia. Las habilidades pueden agruparse en cuatro áreas principales: habilidades comunicativas, capacidades de gestión, habilidades organizativas y habilidades para conocer y aprovechar el entorno.

**Habilidades comunicativas.** El emprendedor de hoy debe ser capaz de comunicar su proyecto y negociar con proveedores. Las habilidades de negociación y la capacidad de utilizar técnicas de comunicación persuasiva han sido siempre necesarias. Además, la globalización ha ampliado los mercados, lo que exige habilidades para generar redes de apoyo y, en muchos casos, el conocimiento de idiomas.

**Capacidades de gestión.** Este grupo incluye habilidades que se adquieren mediante experiencia o formación específica. Implican la capacidad de resolver múltiples problemas simultáneamente, tener un conocimiento integral sobre cómo funciona una empresa y poder crear una visión estratégica del negocio.

**Habilidades para organizar.** Este grupo de habilidades es esencial no solo para quienes gestionan empresas grandes, sino también para quienes gestionan sus relaciones con clientes, proveedores y colaboradores. Involucra la capacidad de desarrollar y gestionar equipos de trabajo, planificar el tiempo y organizar la empresa internamente.

**Habilidades para conocer y aprovechar el entorno.** En la era de la sobreabundancia de información, los emprendedores deben ser capaces de seleccionar y sintetizar información útil. Además, el conocimiento de nuevas tecnologías es clave para navegar en un entorno cambiante. Para aprovechar estas habilidades, es necesario tener una formación sólida y ser capaz de interpretar los datos disponibles.

## 05 Motivaciones

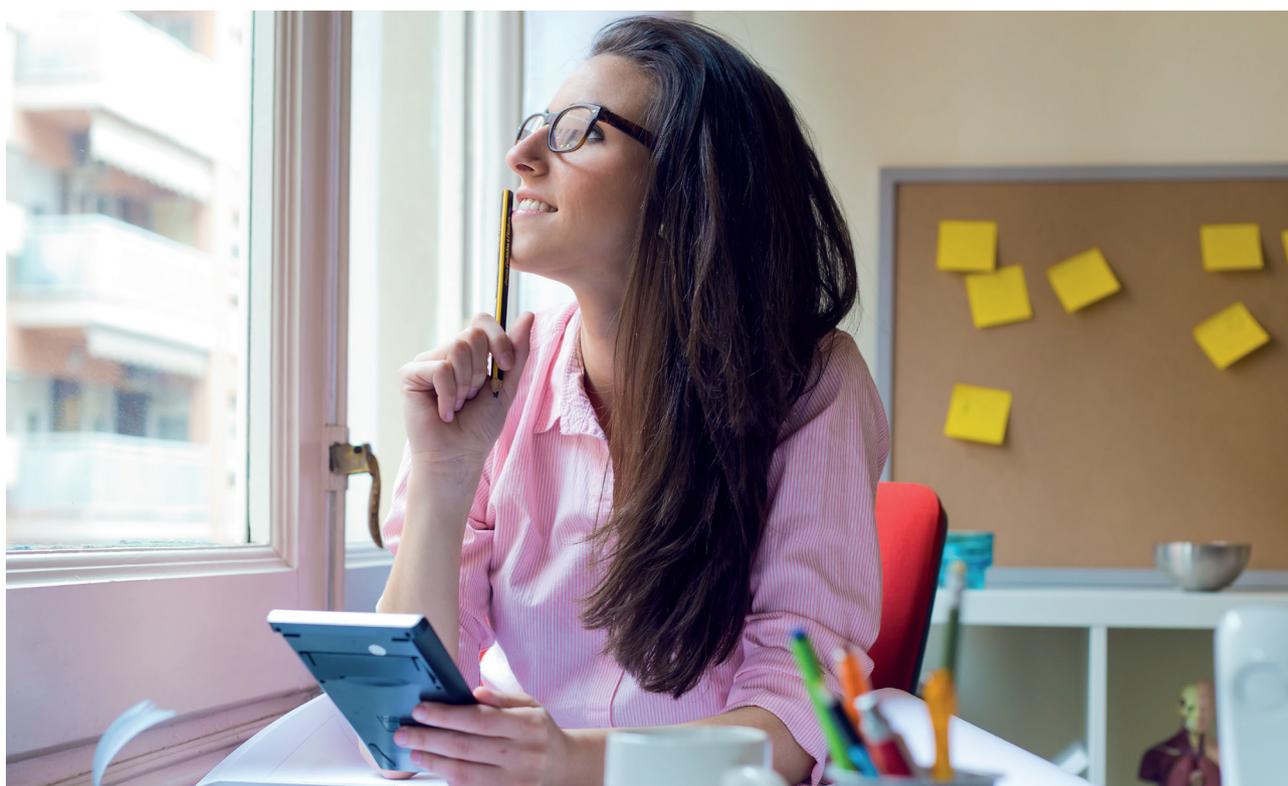
A pesar de que el perfil ideal del emprendedor pueda parecer lejano a lo que somos actualmente, cada persona que decide emprender tiene motivaciones personales que la impulsan hacia el autoempleo. Si bien algunas personas pueden no tener completamente desarrolladas todas las habilidades o características mencionadas anteriormente, pueden tener motivaciones que las convierten en emprendedores exitosos. Algunas de las principales motivaciones incluyen:

- Trabajar junto a la pareja, familia o amigos.
- Ser independiente y tener capacidad de decisión y reconocimiento.
- Aumentar el nivel de ingresos.
- Resolver la falta de trabajo en el mercado y trabajar para uno mismo.
- Ofrecer mejores oportunidades a la descendencia.
- Desarrollar un proyecto derivado de una empresa madre que respalda la iniciativa.
- Poner en práctica una idea empresarial como forma de realización personal.
- Establecerse en un lugar que se disfruta.
- Resolver una situación personal o profesional.
- Seguir la tradición familiar.
- Otras motivaciones.

## 06 El ser humano: emprendedor por naturaleza

Concluimos esta reflexión sobre las características, habilidades y motivaciones del emprendedor con las ideas de Pedro Flores, quien sostiene que el ser humano tiene un carácter emprendedor innato. Según este autor, las personas poseen habilidades para emprender actividades que les permitan mejorar su calidad de vida, desarrollarse y alcanzar un mayor bienestar. Estas habilidades son parte del patrimonio común de la especie humana, que ha permitido el desarrollo de la sociedad, con todas sus virtudes y defectos.

Finalmente, nos cuestionamos: ¿no buscamos siempre lo mejor? ¿No intentamos siempre estar en la mejor posición para vivir? Si tu respuesta es afirmativa, entonces también posees esa semilla emprendedora y puedes crear tu propio negocio.





Financiado por  
la Unión Europea

