

# PERFIL DIFERENCIAL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Proyecto Subvencionado por la UPV/EHU y la SPRI (Sociedad de Promoción de la Reversión Industrial) dentro del convenio Universidad/Empresa (Convocatoria 2001) y realizado durante 2002-2004.

**Directora del Proyecto:**

**Esther Torres Álvarez**

*Profesora Titular del Departamento de Psicología Social y Metodología de las Ciencias del Comportamiento de la UPV/EHU.*

E-mail: [esther.torres@ehu.es](mailto:esther.torres@ehu.es)

**Colaboradores del Proyecto:**

**Sabino Ayestaran Etxeberria**

*Catedrático del Departamento de Psicología Social y Metodología de las Ciencias del Comportamiento de la UPV/EHU.*

E-mail: [pspayets@ss.ehu.es](mailto:pspayets@ss.ehu.es)

**Mikel Aramburu Oiarbide**

*Profesor Asociado Doctor del Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos de la UPV/EHU.*

E-mail: [ptparoim@ss.ehu.es](mailto:ptparoim@ss.ehu.es)

**M<sup>a</sup> Luisa Arriola Nieto**

*Gerente del Centro de Innovación Empresarial "Berrilan" (Bic-Berrilan)*

E-mail: [marisa.arriola@bicberrilan.com](mailto:marisa.arriola@bicberrilan.com)

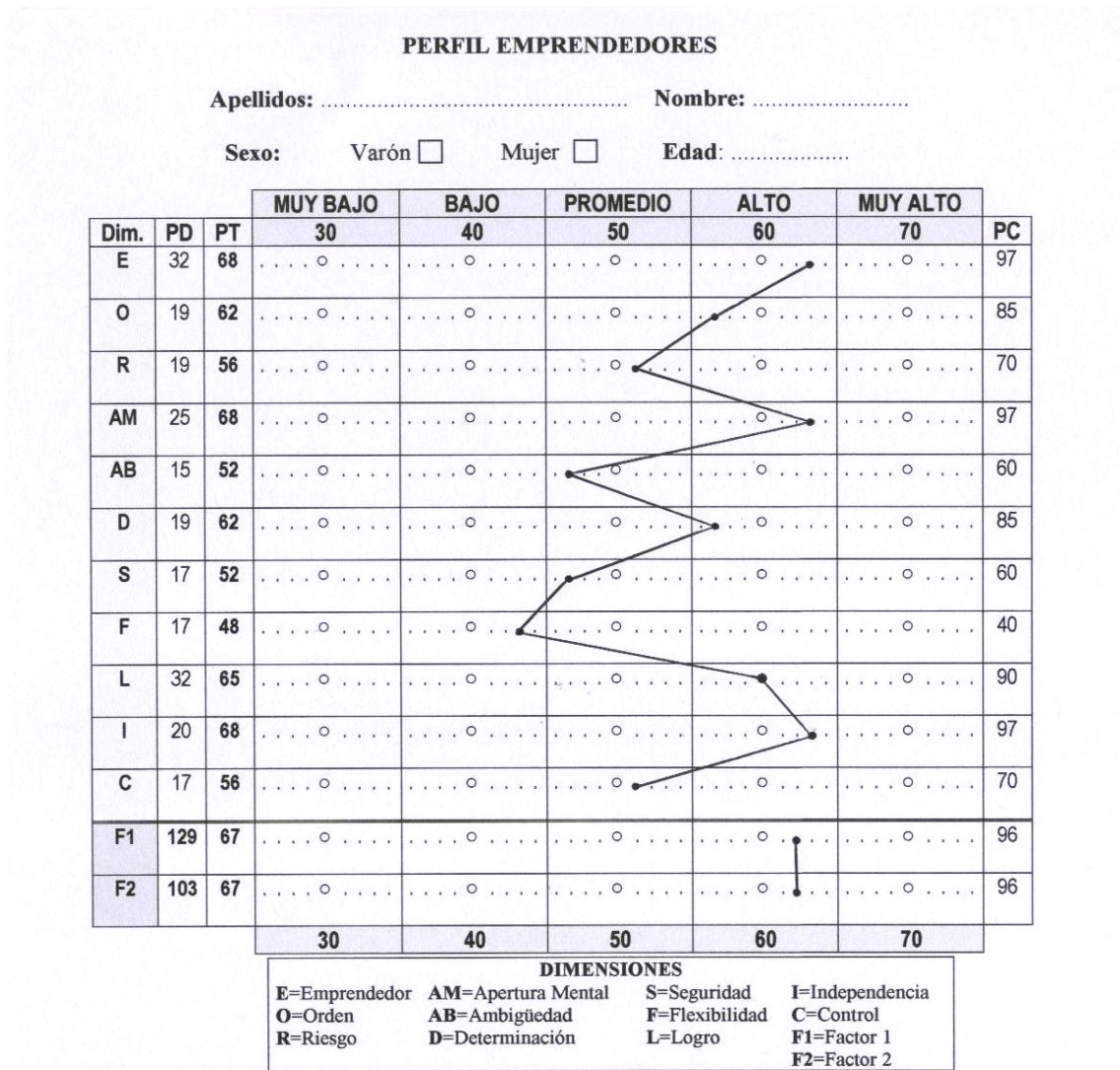
## RESUMEN

En los últimos 20 años se han realizado numerosos estudios dirigidos a conocer la figura del emprendedor, como símbolo importante en el proceso de emprender, sin embargo cuestiones sobre la forma en que un individuo que dirige su propio negocio difiere de los directivos de grandes compañías o de la población general, son cuestiones todavía difíciles de responder. En los estudios publicados por Gartner (1985), Ginsberg y Buchholtz (1989) se presentan resultados poco consistentes, pero a pesar de ello, existen razones suficientes para pensar que las conductas emprendedoras son lo sobradamente relevantes para diferenciar a los emprendedores (Gartner, Bird y Starr, 1992) de la población general. Stewart et al. (1998) en un estudio empírico que comparaba tres características clásicas entre emprendedor-propietario de pequeños negocios y el directivo de grandes compañías, obtuvo que el emprendedor puntuaba significativamente más alto que los directivos en “motivación de logro”, “preferencia por la innovación” y “propensión al riesgo”. Por otro lado, en las investigaciones, claramente se acepta que los factores culturales, situacionales y la función social son componentes integrantes del proceso de emprender (Herron y Robinson 1993; Van de Ven 1993), pero también se apunta que no todas las personas se convierten en emprendedores bajo circunstancias parecidas, esto lleva a pensar que las características individuales son determinantes (Cromie y Johns, 1983). Por lo tanto los atributos o características del individuo deben formar parte integrante en la investigación (Carland et al. 1984; Goldsmith y Kerr, 1991; Johnson, 1990) como un elemento significativo en la comprensión del proceso de emprender (Herro y Robinson, 1993; Naffziger, Hornsby y Kuratko, 1994). Pero la cuestión a resolver es ¿cuáles son las características definitorias?.

En el estudio de la literatura de los últimos años, se citan una gran multiplicidad de atributos que intentan explicar las características del emprendedor. Por ejemplo, Hornaday (1992) presenta una lista de hasta 42 rasgos considerados importantes. Ante esta dispersión de características resulta difícil llegar a un acuerdo para determinar qué rasgos son los esenciales y comprobar su relevancia (Chell, 1991). Sin embargo, los rasgos que más se repiten en los diferentes estudios y que han comprobado empíricamente son: alta necesidad de logro, control interno, una moderada orientación al riesgo, alta tolerancia a la ambigüedad, autoconfianza, necesidad de autonomía y ser innovador (Durham University Business School, 1988; Koh, 1996; Cromie, S. 2000).

El objetivo de la investigación es identificar los factores psicológicos y construir un instrumento, que sirva de herramienta para reconocer al emprendedor y trazar el perfil de un potencial emprendedor. En el Cuestionario del Perfil Emprendedor (CPE) consta de 52 ítems y satisface los requisitos psicométricos de consistencia interna y validez factorial y discriminante. Evalúa once dimensiones que representan los atributos psicológicos que definen al emprendedor: Emprendedor, Orden, Propensión a asumir Riesgos, Apertura Mental, Tolerancia a la Ambigüedad, Determinación, Seguridad, Flexibilidad, Motivación de Logro, Independencia y Locus de Control interno, y dos factores de segundo orden que. Con el CPE se obtienen trece puntuaciones directas que se transforman en puntuaciones estandarizadas T y a partir de ellas se traza el perfil emprendedor del individuo. Las

puntuaciones directas se pueden comparar en el baremo general y diferenciado por género. Un perfil que represente a un buen emprendedor es aquel en el que todas las dimensiones se encuentran en el nivel “Alto” y “Muy alto”. Y de forma necesaria, las dimensiones E, L, AM, C, la dimensión Riesgo puede mostrarse más moderada. El siguiente gráfico es buen ejemplo de lo explicado.



La herramienta está en soporte Web y el objetivo es que se vaya actualizando el Perfil Diferencial de la Persona Emprendedora en función de los resultados que se vayan obteniendo a través de un histórico de datos. Esto permitirá disponer de una herramienta viva, ajustada a los perfiles en cada momento.

La herramienta CPE será difundida por parte de BIC GIPUZKOA ERRILAN entre otros Centros de Empresas e Innovación dedicados a la promoción y puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.