

Emprendedores vs empresarios: diferencias y similitudes

<https://www.bbva.com/es/emprendedores-empresarios-diferencias-similitudes/>

Mónica coca

A primera vista, los emprendedores y los empresarios pueden parecer dos caras de una misma moneda. Los dos tienen que recorrer un camino similar para cumplir con unos objetivos finales: que sus negocios sean rentables y tengan éxito en el mercado. Sin embargo, aunque hay similitudes entre ambos, también hay factores que los diferencian.

Según el diccionario de la Real Academia Española el empresario es el “titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa” y el emprendedor el que “emprende, con resolución, acciones o empresas innovadoras”. Aquí comienzan las primeras diferencias. En teoría, el empresario posee un negocio y lo dirige y el emprendedor actúa con decisión e innova, pero en la práctica no todo es blanco o negro, los matices importan y ayudan a conocer mejor la realidad de cada uno.

El perfil

El empresario suele moverse en las capas altas de la gerencia; puede ser el propietario pero también pertenecer al consejo de administración o a la junta de accionistas de la compañía. **Su perfil de gestor le permite diversificar, sacar adelante el negocio y obtener resultados.** Tal y como han demostrado grandes figuras del mundo de la empresa, como Jeff Bezos, fundador de Amazon pero también de la empresa de vuelos aeroespaciales Blue Origin, los empresarios suelen tener un perfil que les permite dirigir casi cualquier tipo de empresa.

El emprendedor también sabe adaptarse a las circunstancias y ser flexible, pero se centra más en la idea. Su misión es sacar adelante un producto, servicio, proceso o modelo de distribución innovador, que no existía anteriormente y que soluciona un problema que él mismo ha detectado. Por eso, no es fácil que cambien de proyecto. Los participantes en BBVA Momentum, el programa de apoyo al emprendimiento social de BBVA,

que acaba de lanzar su nueva edición en Estados Unidos y México son un buen ejemplo de esta característica. “Es necesario estar muy seguro de la idea que quieres defender como emprendedor. Tiene que enamorarte desde el minuto uno”, cuenta María Dolores Enrique, presidenta de Cadena de Valor, empresa española participante en la edición de 2017. “No puede plantearse un emprendimiento, con visos de futuro, si no se cumple esta premisa”.

El carácter

El empresario está al mando y esa es la función que desempeña, ayudado por su perfil de gestor. El resto de las tareas, las delega en sus empleados que deben cumplir con las metas de productividad de la compañía. **En cuestiones de riesgo, el empresario lo calcula al milímetro, analizando hasta dónde puede llegar para no perjudicar al negocio.** El tiempo que le dedica a su trabajo suele estar marcado por una jornada laboral en la que las horas extra están planificadas y tienen un por qué concreto.

El emprendedor, sobre todo al principio, suele estar solo o contar con un equipo muy reducido, por lo que debe hacer de todo. La incertidumbre forma parte de su día a día. Según un estudio de Harvard Business School: “los emprendedores son menos neuróticos porque necesitan una confianza excepcional en sí mismos para asumir los riesgos de empezar un negocio”. **Suelen poner en juego dinero, esfuerzo y tiempo para sacar adelante su negocio.** Lo que les mueve es la pasión. Chad Houser, fundador de Café Momentum y ganador de BBVA Momentum 2017 en EE.UU, tenía tanta confianza en su idea que ha sido capaz de transmitir esa pasión a toda la comunidad, involucrándola en su empresa: “Mi proyecto se ha convertido literalmente en un movimiento”.

El objetivo

El empresario busca beneficios para cumplir con los objetivos de la compañía y satisfacer las necesidades de los accionistas, socios, empleados y clientes que conforman el entorno de la empresa. **El emprendedor también busca beneficios y debe cumplir con unos objetivos, pero su prioridad es cumplir con los retos personales y sociales que se ha marcado.** Como dice Guillermo Molina, fundador de Felizvita, empresa participante en BBVA Momentum 2017 en España: “Nos encanta analizar cómo impactamos en las personas y las consecuencias que ello tiene”.

BBVA Momentum ha lanzado su nueva edición para apoyar a los emprendedores de México y EE.UU, que están desarrollando su proyecto a golpe de pasión, esfuerzo, tiempo y riesgos. Su paso por el programa, les ayudará a cumplir con el principal objetivo que se han marcado: crecer para escalar su empresa y seguir impactando positivamente en la vida de cada vez más personas.

Más información en: <https://www.momentum.bbva.com/>

Emprendedores y empresarios: diferencias y semejanzas

Holded | noviembre 1, 2018 <https://www.holded.com/es/blog/emprendedores-y-empresarios-diferencias-y-semejanzas>

Existe en la sociedad cierta dificultad a la hora de diferenciar entre los conceptos de emprendedor y empresario, una dificultad por otra parte lógica, puesto que hace apenas diez años ni siquiera se utilizaba la palabra emprendedor: entonces sólo conocíamos a los autónomos y a los empresarios.

Sin embargo, con el paso de los años, el uso del vocablo ‘emprendedor’ se ha extendido a un sector amplio de la sociedad, saltando del ecosistema startup a los medios y de estos al resto de la población. Pero, ¿qué diferencia real existe entre el nuevo emprendedor del que tanto se habla y el empresario de toda la vida? ¿Es una cuestión [monetaria](#) o también de carácter?

Según la Wikipedia, “un emprendedor es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un nuevo negocio”, mientras que el emprendimiento sería “la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y manejar un negocio junto con sus respectivos riesgos, y con el fin de obtener una ganancia”. **Pese a que la definición puede ajustarse a la del empresario, en un punto de la definición la fuente introduce el concepto startup**, un formato empresarial fuertemente asociado al emprendedor.

No obstante, más allá de ese matiz, la definición sigue quedándose corta a la hora de trazar una línea divisoria respecto al concepto de empresario. Una aproximación que nos puede ayudar a resolver la cuestión es la que realiza el libro “Mi primer negocio”, donde se afirma que, mientras el empresario es aquel que “intenta hacer” y “hace” negocios con el objetivo casi exclusivo de obtener un retorno económico por su actividad, el emprendedor no sólo busca el premio económico sino que en un sentido más amplio, “busca satisfacer desafíos personales o sociales”.

La diferencia –empezamos a intuir– radica en las motivaciones de ambos. El emprendedor busca rentabilidad monetaria, el emprendedor busca rentabilidad

emocional. Satisfacer una aspiración. Dicho en otras palabras, uno toma una decisión vital mientras que el otro **focaliza su energía en una actividad puramente económica**, sin más dobleces.

En esa misma línea, el consultor Enrique Navarro comenta en su blog –del que se hacen eco en muypymes– que **“el emprendedor es una persona que vive feliz en un estado de incertidumbre permanente**, con la cabeza en las estrellas pero con los pies en el suelo; un soñador con los ojos abiertos que no deja de tener fe en su visión incluso en las peores situaciones”.

Por el contrario, el empresario tiene “metas más prácticas y menos emocionales”, porque lo que en realidad busca, según el propio Enrique Navarro, es ser administrador de una empresa en un clima de tranquilidad y seguridad. La idea, sencilla, queda complementada con la siguiente cita del emprendedor Carlos Blanco: “El empresario suele enfrentarse a riesgos bastante controlados, le gustan los negocios seguros. Pero esto también hace que el empresario pueda ser un mejor gestor para su empresa que un emprendedor”.

Dicho esto, ¿qué ocurre cuando una startup crece de manera imprevista y la pasión inicial da paso a una administración menos pasional pero más profesional? **Ahí la frontera entre el emprendedor y el empresario comienza a difuminarse**, pues la visión de querer conquistar el mundo se pierde en favor de un perfil más técnico, más pragmático. La percepción utópica del negocio queda enterrada bajo una gestión canónica de la compañía, desde la que rentabilizar todo su potencial. Cuando los sueños empiezan a ser monetizados pierden parte de su esencia.

No obstante, esto **no quiere decir que el espíritu emprendedor tenga que quedar necesariamente desplazado después de ese crecimiento**. Aún existen startups gigantes que, a pesar del crecimiento, siguen conservando su identidad. Son fruto de un proyecto humilde y humildes se mantienen en su ascenso. Las diferencias, por tanto, son muy sutiles y difícilmente identificables. En la fase inicial de un negocio es más fácil detectarlas, pero luego casi siempre terminan diluyéndose. En ese punto, la diferencia –o la similitud– entre emprendedor y empresario es prácticamente una cuestión de autopercepción.