

Es por esto que, si se hace una revisión a la teoría de contenido y de proceso, influenciadas por Maslow y Herzberg, se puede inferir que siempre existirán algunas necesidades con mayor dependencia que otras (Herzberg, 1971; Maslow, 1943). La satisfacción de las necesidades es un proceso psicológico establecido por etapas, las cuales se deben ir supliendo paso a paso a medida que se va presentando desgaste motivacional (Maslow, 1943). Lo anterior se ocasiona por la insatisfacción y la frustración causada por factores propios o ajenos. Esto podría, bien llevarlo a suplir esta sensación, o finalmente desistir de su propósito.

Capítulo 3.

Características del emprendedor

Los expertos comentan que el país tiene características particulares para desarrollar ecosistemas de emprendimiento, y que se caracterizan por actitudes que llevan los emprendedores. “Ven la actividad emprendedora” (Martínez Vega, 2018, p. 25) como algo positivo y una alternativa de vida. Ellos resaltan que tener una buena actitud y predisposición ante los negocios genera buenos resultados a largo plazo (Martínez Vega, 2018). Lo anterior, dado que en la actividad emprendedora se utilizan conscientemente todas las herramientas que se poseen.

Ante las consideraciones anteriores, se puede recalcar que el sujeto debe superar sus propias capacidades a través de la innovación y del mejoramiento de sus talentos si busca desarrollar una idea emprendedora y espera percibir la sensación de gratificación. Drucker considera al emprendedor como agente de cambio que es capaz de responder a las nuevas situaciones y explota las oportunidades (2012).

En este mismo sentido, Rogers considera que el ser humano, desde los inicios de su vida, se caracteriza por estar en constante cambio o trascendencia (Rogers, 1959). El organismo siempre está en búsqueda de nuevas formas de llenar sus experiencias de vida, que le generen gratificación (Marañón García, 2014). Por lo anterior, cabe resaltar que el individuo está sujeto a una noción de fortalecer su máximo nivel revitalizando su *ser* por medio de la abstracción de experiencia, y lograr un aprendizaje continuo en busca del mejoramiento de la eficacia para realizar las actividades (Vivas-López, 2013).

Cuando un emprendedor se centra en un objetivo, debe definir el prospecto que tiene en mente, alinearlos con las capacidades para que resulte lo menos complejo, con el fin de que persista la intención al culminar su proyecto. A pesar de ello, es normal que existan inconsistencias, puesto que a veces hay una intención y no se cuenta con los otros recursos, como son la aptitud de estar dispuesto a caerse y arriesgarlo todo (Carrasco Monteagudo & Castaño Martínez, 2008).

Por lo anterior, como resultado del enlace de la teoría de Rogers (1959) y la de Marulanda Valencia & Morales Gualdrón (2016), se infiere que las dos consideraciones van de la mano. Para la intención de emprender y el querer trascender, bien sea por oportunidad o necesidad, es indispensable generar estímulos positivos, frente al desarrollo de las habilidades como emprendedor. Hay que tener en cuenta que no todos los individuos poseen las facultades de reconocimiento de sí mismos y de sus cualidades. Es por esto, que, generalmente, en el momento en que un emprendedor no obtiene resultados favorables, desiste de su decisión y opta por el cambio del proyecto. Esto causa un desajuste emocional en la experiencia frente a las expectativas que posee del beneficio que recibiría (Dalgleish et al., 2007).

A partir de los hechos planteados, es preciso impulsar la iniciativa emprendedora y redireccionar al sujeto a construir estrategias convenientes, mientras efectúa un autodiagnóstico a los procesos o barreras a las que

se enfrenta. La autoevaluación detallada del objetivo magnifica cada una de las características de personalidad que debe ejercer para realizar su objeto (Escandon-Barbosa & Hurtado-Ayala, 2016).

En otras palabras, los resultados son los que propician el impulso. El aprovechamiento de las oportunidades no se ve influenciado por las circunstancias para un emprendedor que se ha urgido en clasificar su potencial, no se debilita ante el primer tropiezo. Por el contrario, un emprendedor motivado levanta una nueva invención y replantea sus acciones de forma persistente al buscar en su meta. La globalización ha permitido la transferencia de conocimiento cultural. Esto fortalece las aptitudes del emprendedor puesto que globaliza el concepto de sí mismo al tener referentes de donde tomar ejemplo que puede aplicar al campo experiencial (Alcala Moya, 2014).

A manera de resumen, el sujeto que decide tener actividad emprendedora requiere de elementos bases como modelo constante para superar los temores de fracaso. Además, debe cruzar las limitaciones de la sociedad, puesto que existen personas con conocimientos y talentos excepcionales, pero sin la capacidad de ejercer su idea y por ellos recibir un beneficio permitiéndose ver las oportunidades. En conclusión, no hay un argumento fijo frente a emprender, todo depende de cómo el sujeto esté, cómo se sienta y cómo se vea, y de la seguridad que él tenga frente así mismo, ya que él, en sí mismo, es su principal rival (Arias Arciniegas & Giraldo Bedoya, 2011).

Conceptos de las características del emprendedor

El emprendimiento es el tema que ha causado revolución en los diferentes contextos globales. El pensamiento que indicaba que solo algunas personas podrían llegar a ejecutar la actividad emprendedora, fue refutado. En los diferentes entornos es posible observar que desde la niñez es posible ejercer proyectos que generan ingresos. Las diferentes

políticas ofrecen apoyo con el fin de elevar el desarrollo económico del país. En esta dinámica de reforzar la economía, se extienden oportunidades en el marco del crecimiento global. Este suceso requiere de habilidades y destrezas especiales que el emprendedor necesita para incursionar en el mundo del emprendimiento (Formichella, 2004).

Es decir, que existen diferentes argumentos sobre las características del emprendedor. En primer lugar, se hace indispensable tener competencias para desempeñar su rol frente a la ventaja competitiva que existe en el entorno. La autonomía juega un papel muy importante, ya que impulsa a regular hábitos y desenvolverse por sí mismo como emprendedor que debe soportar los estímulos de los retos adquiridos. De esta forma el sujeto puede formular bien el plan estratégico de su idea emprendedora y gestionar coherentemente los bienes y servicios ofrecidos a sus posibles clientes (Generelo Miranda, 2016).

En otras palabras, es de anotar que el estudio de la ventaja competitiva es el prospecto de carácter que debe activar el emprendedor como eje primordial para su éxito. Esto lo debería hacer mediante la implementación, en su modelo empresarial, de capacidades dinámicas que permitan ventaja en la utilización de sus servicios. Lo anterior, debería ser un activador de herramientas para soportar la presión de los obstáculos externos y potencializar la capacidad dinámica de la mano de la evolución del entorno. Es decir, esto forzará a darle al plan estratégico un cambio dinámico, de ofrecer innovación extrema y así tendrá el poder de evolucionar con su organización. Con ello podrá dejar atrás la sensación de que todo puede acabar, fortalecerá su confianza y le llevará a reconocerse como un gran competidor (Kantis et al., 2018).

Para Schumpeter, el emprendedor debe romper el pensamiento del fracaso. Ello, a través de la identificación de una conducta rutinaria y persistente que lo favorezca para llevar a cabo su plan de acción hasta que logre una gratificación. El emprendedor debe especializarse, conocer, reconocer y analizar, como refuerzo a sus propias capacidades, el entorno

para que su plan obtenga un valor agregado (Álzate Rodríguez & Bravo Santa Cruz, 2018). Un ejemplo de lo anterior se presenta cuando aquella persona que, frente a otra persona negativa, insiste y persiste frente a su propósito, no le importa cuántas veces deba regresar, siempre estará activo en función de realizar su objeto (Chaves-Abarca et al., 2017).

Existe variabilidad de características en los emprendedores, las cuales son movilizadas por el sistema físico, espiritual y emocional, que proporcionan estímulos a las habilidades que se desarrollan del trabajo en equipo y la cooperación. Hay que tener en cuenta que el ser humano tiene diferentes tipos de reacciones que hacen alusión a su esencia, como un ser de acuerdo con el contenido de sus dones, talentos y habilidades. Él debe darse a la tarea de deducir qué le resulta placentero de realizar, que le dé gratificación a causa de la suplencia de las necesidades, la existencia de formas de crear una relación que le permita formar alianzas con otros sujetos y poder ser realmente competitivos (Bravo García & Quijano Quijano, 2013).

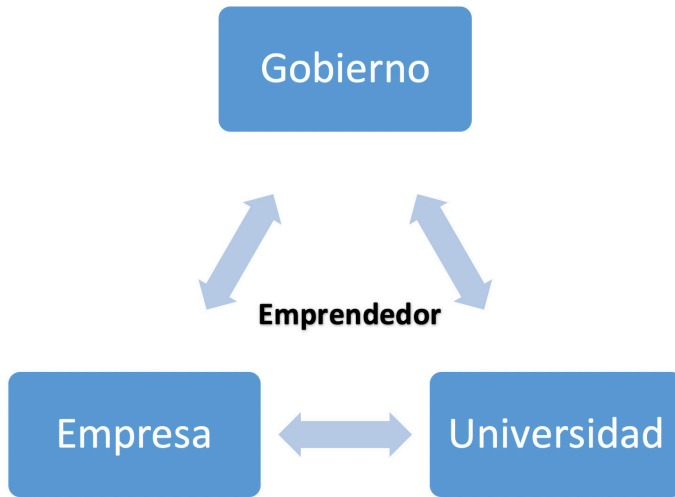
Tipos de características del emprendedor

Existen diferentes tipos de emprendedores. Cada uno de estos posee una definición diferente a partir de sus características y del enfoque que los autores le den a su estudio. Sin embargo, cada uno de estos posee sus propios esquemas mentales ligados a la decodificación de la realidad. Estos moldean el accionar del sujeto y lo motivan a crear sus propias herramientas para la autodirección y para la creación y coordinación de equipos de alto rendimiento (Daoudi & Matusiak, 2000).

En la actualidad, los emprendedores generan diferentes alianzas, desarrollan nuevas formas de cooperación y son actores activos del vínculo gobierno, universidad y organizaciones (Figura 3-1). Esto facilita la transferencia de conocimiento entre las partes a través del emprendedor, transformado en un sujeto multifacético que funge como

vehículo y propicia un ambiente coocreativo de desarrollo estratégico. Este proceso cada vez es más exigente. Por lo tanto, los emprendedores deben modificar sus productos y servicios mediante la generación de valor agregado e innovador para alcanzar resultados excelentes (Jordán Aguirre et al., 2016).

Figura 3-1. Triada gobierno, universidad y empresa ampliada



Fuente: Elaboración propia

Por consiguiente, en el intento de proponer un modelo integral, los emprendedores descubren que la obsesión por la oportunidad fortalece el crecimiento empresarial y el desarrollo económico. En este sentido, las alianzas de la educación, gobierno y nuevas empresas generan aprovechamiento. Con ello se suman cada día nuevos empresarios provenientes de la universidad. Estas organizaciones, de algún modo estimulan la curiosidad por emprender, muestran las oportunidades que están en el medio, antojan al neófito empresario a ver un futuro diferente e incitan el deseo de independencia económica. Dicho de otro modo, se empieza la dinámica de relación en su proceso exploratorio y da inicio

a la actualización constante de herramientas para construir su base de sostenibilidad frente a la competitividad (Baxter et al., 2008).

Para finalizar, la persona que tiene el deseo de emprender debe estar blindada para, que en el momento que exista el impulso emprendedor, iniciar un proyecto. El emprendedor debe tomar del medio que le rodea las herramientas y formar alianzas que profesen sostenibilidad a su proyecto. Así mismo, debe estar en capacidad de comunicarse y de liderar a partir de las condiciones del entorno para crear nodos de confianza que le permitan solventar debilidades y obstáculos (Ley 1014, 2006).

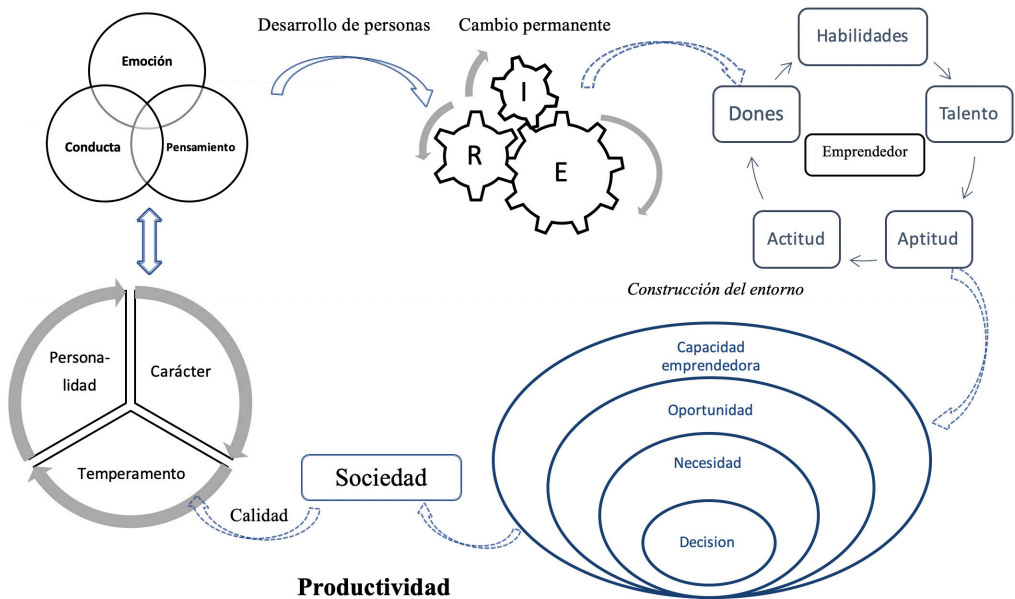
La sociedad ha marcado la historia en busca de respuestas constantes sobre la evolución con el deseo de encontrar una definición a todo en su entorno; esto se puede llamar autorrealización. Como lo plantea Rogers (1947), en la actualidad, las ciencias sociales, la psicología y la sociología y especialmente la neurociencia, dan pasos agigantados para entrelazarse entre sí y lograr entender la vida como un todo, como un conjunto de microorganismos inteligentes que han unido fuerzas y conocimiento para lograr completar y detallar un perfil de ser humano integral.

Este ser humano integral posee un componente intelectual, emocional y conductual importante. Comprueba que la vida regala a la humanidad la oportunidad de ser un conglomerado de virtudes. En este sentido, la Figura 3-2 ilustra un supuesto que permite resumir de una manera secuencial y sinérgica la anterior situación.

La figura, describe un sistema que, a partir de un modelo cíclico de gestión, busca de transformación del ser y crea, en la persona, un perfil de un emprendedor capacitado para enfrentarse al entorno que le rodea. La forma de ejecución de este proceso tiene relación con las habilidades con las que cuenta el emprendedor para coordinar evaluar y ejecutar sus relaciones en contextos internos y externos, mientras genera una cultura emocional equilibrada (Lanero et al., 2015).

El emprendedor es capaz de articular la cultura emocional a la sociedad que le exige una forma determinada de relación. Todo ello con los objetivos planteados hacia la actualización constante de sí mismo (Palmero et al., 2011). El emprendedor está en la capacidad de combinar sus objetivos con individuos con ideales similares a los suyos. Esto genera diferentes características que, amalgamadas, permiten alcanzar propósitos en común y convierten al emprendedor en un ser relacional y socialmente activo (Comeche Martínez & Torcal i Tomás, 2018), capaz de preparar y desarrollar dirección de conocimiento, emoción y conducta (Buitrago Herrera et al., 2014).

Figura 3-2. Análisis de las Características del Emprendedor



Fuente: Elaboración propia

La capacidad humana de sentir, entender, controlar y reaprender es un proceso actual recomendado para la dirección de estados de respuesta.