

Este proceso se basa en asumir la responsabilidad que el sujeto tiene de dirigir sus emociones equilibradamente para relacionarse con los que le rodean (Silveira Pérez & Silveira Martins, 2017). Cuando un sujeto realiza una evaluación contante de su experiencia orgánica, propicia un protocolo estratégico de conocimiento que lo empuja a la apropiación, articulación y establecimiento de convenios y alianzas a través de la tendencia hacia la actualización (Baltar & Brunet Icart, 2013). Es por esto por lo que la modernización e innovación de sí mismo y de los productos o servicios que busca ofrecer, forman un coctel de símbolos y significados asertivos que crean espacios de participación en función del sentido de pertenencia.

Capítulo 4.

El emprendedor, sus características y motivación emprendedora

Clasificación de emprendedor

Cuando se habla de metas se habla de emprendedor y emprendimiento, fomento de la cultura emprendedora y globalización. La descripción de los tipos de emprendedor y cómo se puede emprender, es importante para llegar a una definición conceptual a través de la revisión de la literatura. En este sentido, se debe hacer una definición del concepto de *emprendimiento* que cobije a cada uno de los emprendedores existentes y todos los tipos de emprendedores. Por lo tanto, existe un concepto que puede describir el punto de la mejor manera; se trata del emprendimiento dinámico.

Todos aquellos emprendimientos que surgen de grupos de entrenamiento a emprendedores, muy comunes en la actualidad, son conocidos como *emprendimientos dinámicos*. Estos son aquellos que posee potencial para convertirse en Pymes de alta competitividad y calidad. Estas organizaciones se consolidan, desde sus inicios, como exitosas, aunque no tienen un perfil definido.

El emprendimiento dinámico describe que existen altos componentes de mortalidad en el primer año de vida de un emprendimiento. Los emprendedores, en su mayoría, son jóvenes de clase media que empiezan a emprender, con el fin de encontrar estabilidad económica a través de proyectos dinámicos y escalables (Romero-Martínez & Milone, 2016).

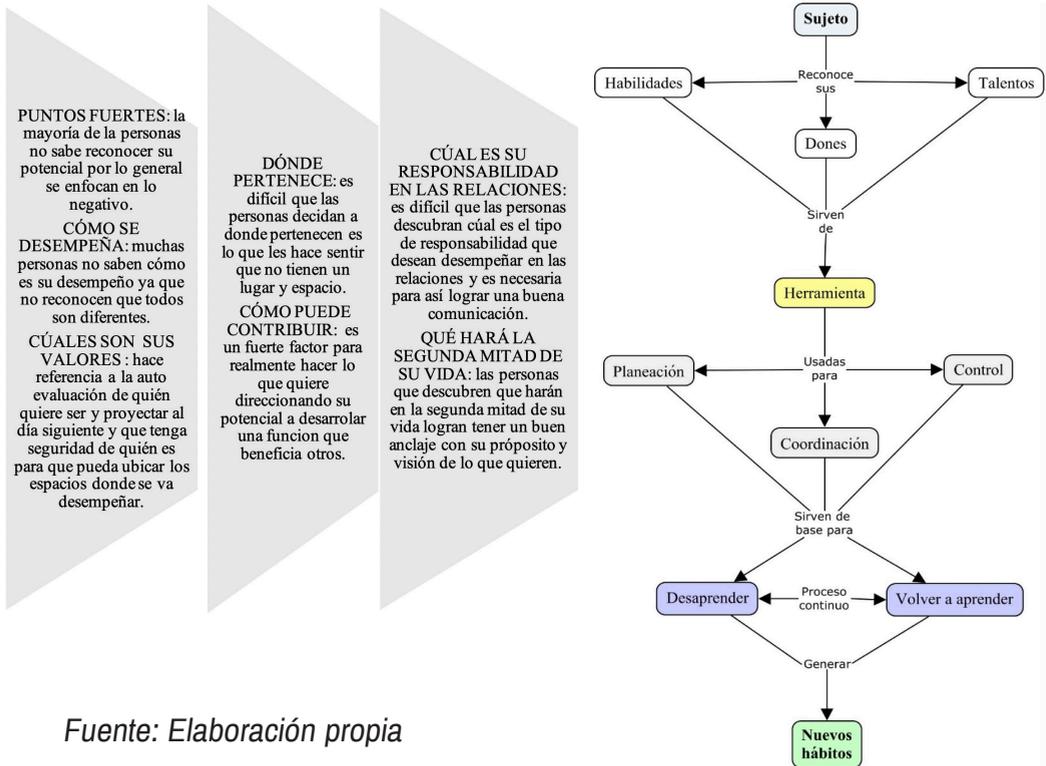
Las empresas de entrenamiento para crear *Start Up*, han identificado patrones que permiten formar personas que quieren emprender. Este es un primer paso a la formación como empresarios. Por consiguiente, es necesaria la educación empresarial desde un contexto vivencial a la transformación. La educación debe convertirse en un entrenamiento para el que desea emprender en un contexto real y no en la inferencia de un supuesto. Hoy en día se puede potenciar las ideas de negocio desde la escuela, puesto que existen mentes maestras que desde temprana edad desempeñan su rol empresario de forma satisfactoria a través del apoyo de expertos en los diferentes puntos de direccionamiento de los proyectos (Osorio & Londoño Roldán, 2015).

Por lo tanto, hay herramientas que son necesarias en el momento de emprender, ya que representan para el emprendedor su fortaleza y las cualidades que le permiten reconocerse como creativos y dinámicos (Rodríguez Moreno & Gómez Murillo, 2014). En este sentido, la Figura 4-1, presenta una síntesis que permite reconocer dichas características. En general, esto es importante puesto que no todos tienen las mismas características dados los diferentes prototipos de personalidad. Como lo planteó Drucker (2007), las personas que reconocen sus puntos

fuertes, sus valores y sus formas de mejor rendimiento, son aquellas que lograran ser exitosas (ver Figura 4-2).

En las figuras reseñadas anteriormente, se hace referencia a un sujeto que desarrolla habilidades desde su ser interno para definirse ante el entorno. Para Peter Drucker es importante tener un conocimiento de sus puntos fuertes, ya que la mayor parte de los seres humanos se enfocan en las cuestiones negativas y no en lo que realmente resalta su desempeño como sujeto que trasciende, que lo guía y que permite reconocerse y tener sentido de pertenencia. Lo anterior lo lleva a responsabilizarse de sus acciones, a generar el valor agregado que desea entregar al entorno.

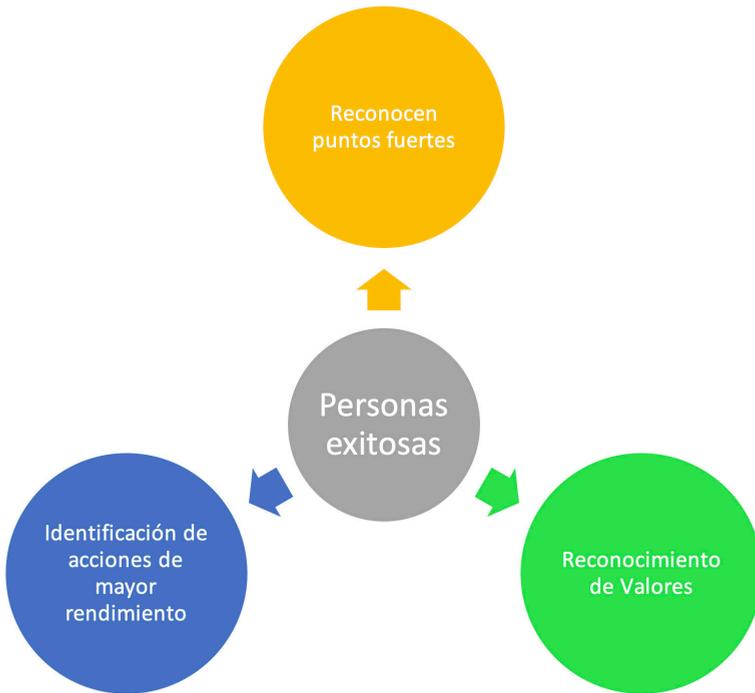
Figura 4-1. Clasificación de *Emprendedor Management – AutomanaGement*



Fuente: Elaboración propia

Bucardo (2015) hace referencia a la importancia de reconocer los recursos personales claves para aumentar la capacidad de dirigir. Con ello se marca la diferencia, por parte del emprendedor, en su liderazgo para que genere nuevas opciones de cambio con su proyecto.

Figura 4-2. Personas exitosas según Drucker



Fuente: Elaboración propia a partir de Drucker (2007)

Reconocerse como sujeto activo en función del cambio, requiere de saber cuál es su esencia, lo que le describe como un ser único que tiene unas habilidades específicas divididas en talentos. Además, debe reconocer las fortalezas emocionales que tiene pues con ello conoce sus sensaciones y conceptos que le permiten identificar lo que es bueno en el campo sensitivo.

Adicionalmente, el sujeto debe estar en capacidad de identificar las habilidades que hacen referencia a todos sus puntos fuertes en su desempeño físico. Verbigracia, la habilidad manual (dibujar, pintar etc.) o con su voz, ya bien sea hablando o cantando.

Por lo tanto, si se hace una autoevaluación de estas características, se puede evidenciar la diferencia de la visión y misión del sujeto. Con ello podrá clarificar cómo debe efectuarse la planificación sobre la inversión de su tiempo, podrá anticiparse a los hechos y lograr coordinar su potencial para saber hasta dónde puede llegar y los recursos que necesita para alcanzar su objetivo.

Del mismo modo, con la autoevaluación, el sujeto puede identificar cómo debe, a partir de sus propias características y fortalezas, controlar y comparar la funcionalidad o desgaste de energía frente a un objetivo. El sujeto que se encamina a este proceso define su ser, su ideal de vida, la realidad en que desarrolla su actividad y la forma de percibir el mundo. Por lo tanto, el sujeto desecha lo que no es conveniente para sí mismo y adquiere nuevas guías de aprendizaje y nuevos conceptos dadores de oportunidades de cambio.

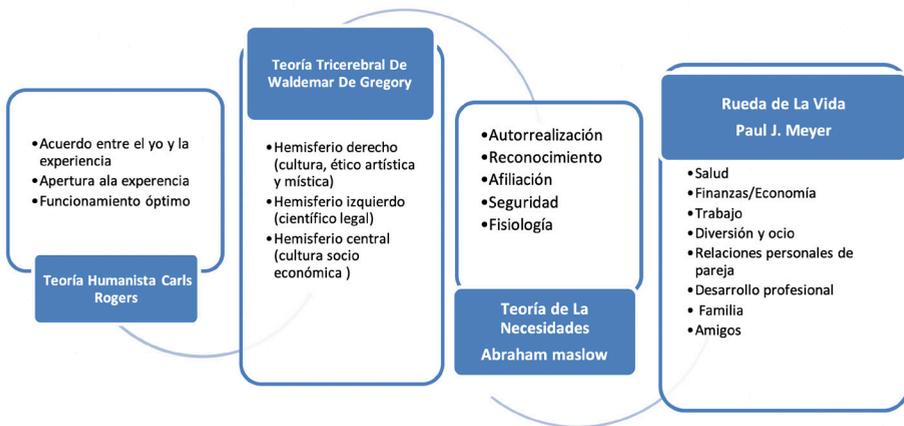
Cabe mencionar que para Jordán Aguirre et al. (2016), si se requiere formar equipo, es necesario hacer una autoevaluación de las diferencias entre todos los seres que lo conformarán. Cada uno de estos tiene niveles de percepción distinta acorde con su pensamiento, conducta y emoción. Si el emprendedor quiere encontrar un prospecto a seguir, el mejor modelo es el mismo emprendedor. Esto genera autenticidad, es decir genera placer y despoja al ego y lo convierte en una fortaleza.

Rodríguez Moreno & Gómez Murillo (2014) postularon que el aprendizaje continuo evita el fracaso, las cualidades de un ser humano son variables y no hay nada definido por su forma cambiante de parecer, y está permitido, que si realmente se quiere, puede tener una visión constantemente actualizada. Hay que tener en cuenta que siempre se

presentarán nuevos riesgos y nuevos obstáculos, y si hay estancamiento del reconocimiento como persona, la efectividad y la calidad de dar, es escasa (Daoudi & Matusiak, 2000).

El emprendedor por naturaleza tiene como funcionalidad fortalecer su estructura orgánica, como persona que asume riesgos. Por lo tanto, se ha indagado sobre el talento y agudeza del desempeño del espíritu innovador y de las metas que se pueden alcanzar si se mantiene activo y fortalecido. Esto permite al emprendedor desempeñar su capacidad de liderazgo impulsando el desarrollo económico y social. Sin embargo, la fortaleza radica en tomar la experiencia aprendida como patrón de aprendizaje hacia la determinación de la grandeza, definiendo el modelo de vida que desea impulsar para identificarse y reconocerse, alcanzado su meta (Dagleish et al., 2007), (ver Figura 4-3).

Figura 4-3. Estructura orgánica, teoría humanista, tricerebral, de las necesidades y rueda de la vida



Fuente: Elaboración propia

Por consiguiente, la sensación al logro va dirigida a impulsar y hacer el bien constantemente, a la vez que se eleva la bondad del sujeto

al máximo potencial de conciencia. Actualmente, según Castro et al. (2014) las características empendedoras tienen la misión de progresar en el desarrollo de proyectos empresariales. El éxito o fracaso depende del desempeño y utilización de las herramientas en la manifestación de sus habilidades y capacidades. Este proceso de encaminar al emprendedor hacia alcanzar algún logro lo impulsa a pertenecer a alguna organización.

El mundo empresarial o el desarrollo de proyectos requieren de potencial emocional. Por lo tanto, como lo mencionan Tarapuez Chamorro et al. (2008), en el proceso educativo, actualmente llamado entrenamiento emprendedor, es algo complejo indicar un concepto claro de lo que quiere decir del reconocimiento del ser. Esto, porque es un proceso intangible donde los cambios físicos, o puntos fuertes de la estructura cerebral, definen temperamento, carácter y personalidad del sujeto.

Galindo-Martín et al. (2016), soportan una teoría que se relaciona con los factores que permiten valorar al sujeto que está alrededor o entre un proceso de armonización que le permite llegar a la paz interna para poderla expresar en lo externo. Cuando esto se logra, es cuando es posible llamar al sujeto un emprendedor exitoso que respeta a su semejante y es feliz sirviendo (Bravo García, 2012).

Entonces se puede mencionar que un sujeto feliz internamente siempre encontrará su foco, dirigiéndolo a su propósito de vida con el conjunto de roles que le determinan. Como ejemplo de lo anterior, se puede mencionar el tiempo que dedica a su relación interna con los familiares y amigos, entre otros (Meyer & Slechta, 2002).

Meyer & Slechta describen una herramienta de coaching con los diferentes roles o sectores importantes que tiene un sujeto. Según esta herramienta una persona debe ser equilibrada en cuanto a sus amigos, familia, salud y dinero (2002). Por lo general, muchos emprendedores que llegan a un centro de entrenamiento solo tienen tres aspectos que

cuidan o atesoran como fijaciones de estimulación de arranque. Sin embargo, el equilibrio debe existir entre todos los campos del sujeto para que pueda identificarse como un ser exitoso (Mora Pabón, 2011).

En la actualidad el mundo cambiante regala expectativas diferentes. Los campos de entrenamiento cada vez son más integrales al ofrecer al emprendedor alianzas divergentes en los diferentes tipos de entrenamiento, que estimulan su potencial y sus puntos fuertes para existir en el mundo (Galindo-Martín et al., 2016).

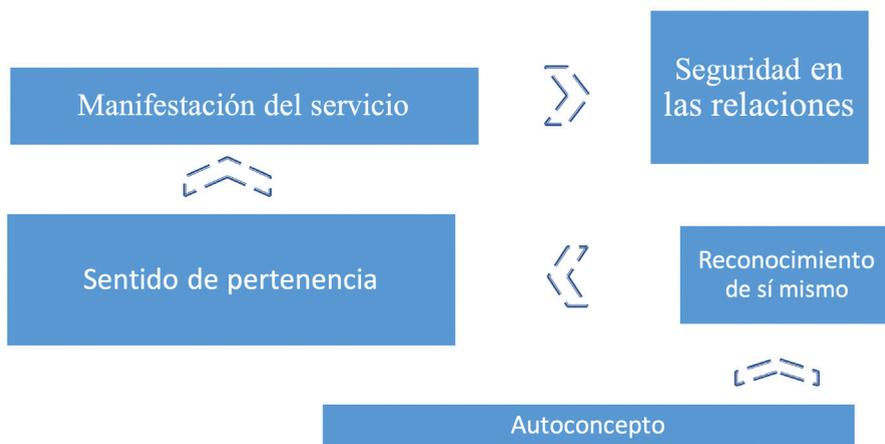
El emprendedor y su potencial

Todo emprendedor quiere identificar la manera de sacar su potencial, para ello debe saber quién es y qué quiere. Debe focalizarse en su proyecto de vida, como ser responsable. El inicio es la autodefinition de sí mismo. Este proceso afianza al sujeto y a los diferentes entornos existentes, mientras descubre la diferencia que hay entre los seres humanos y muchos de los patrones de pensamientos, al ser programaciones que el sujeto toma del ambiente. Esto moviliza al sujeto a manifestar conductas inconscientes en el momento de dar una solución a una problemática, o simplemente existir en el mundo.

Como plantea la psicología y la neurociencia, el sujeto suele reconocer sus habilidades por estimulación del otro y no por cómo se ve él mismo frente a determinada situación. En el mundo del emprendimiento esto es una herramienta clave para superarse satisfactoriamente, para reconocerse y reconocer todos sus miedos y limitaciones. Reconocer sus habilidades impulsa al emprendedor a adquirir nuevos hábitos de ejecución para superar los obstáculos. El proceso de crecimiento y reconocimiento del emprendedor lo fortalece y le ayuda a definir en detalle cómo y para qué quiere emprender, y cuál será su trayectoria (Quattrini, 2017), (ver Figura 4-4).

El sentido de pertenencia fortalece al emprendedor, ya que este se apersona de todas las áreas que le rodean y de los roles a desempeñar. El emprendedor ya no es excluyente de macropartículas emocionales según su visión del mundo; por el contrario, perfecciona su espíritu y actitud emprendedora y desarrolla talentos especiales que le generen otro tipo de valor (Rodríguez Moreno & Gómez Murillo, 2014).

Figura 4-4. El Emprendedor y su potencial



Fuente: *Elaboración propia*

Al descubrir que tiene dones y talentos, el emprendedor perfecciona su planeación estratégica con fines personales, de seguridad en las relaciones. Por lo tanto, cuando no visualiza crecimiento, aleja todo factor contaminante a su desarrollo y se vincula totalmente con las alianzas y fortalezas colectivas (Marulanda Valencia & Morales Gualdrón, 2016).

Por este motivo, el desarrollo de la intención emprendedora se conecta con lo más puro y sano de cada sujeto en función del aprendizaje continuo, entrega sus servicios con sensaciones excitantes a proseguir en el proceso (Montenegro Apraez & Osorio Marulanda, 2013). Servir

requiere de ingeniar un modelo de entrega de los servicios, eficazmente, con calidad de aptitud frente a cualquier situación difícil (Durán-Aponte & Arias-Gómez, 2015).

La motivación a la actividad emprendedora

La motivación es un factor determinante en el desarrollo del sujeto exitoso. Existen patrones de pensamiento que son impulsados desde antes de nacer, se almacenan en el interior del sujeto como agente motivante, estimulando los patrones emotivos frente a un estímulo interno o externo, generando conductas específicas a la función de expresión ante las experiencias vividas (Marulanda Valencia & Morales Gualdrón, 2016). Esto quiere decir que sin importar que sea lo que genere pasión, siempre habrá una respuesta hacia la identificación de oportunidades.

Estos patrones le permiten determinar la capacidad de análisis continuo, le impulsarán a ver la necesidad como una sumatoria de partes con anclajes precisos que le permitan ser generador de actividades comerciales productivas y obtener los recursos necesarios para ejecutar correctamente los proyectos. De este mismo modo, el emprendedor se ve obligado a cohesionar su proceso psicológico con el ambiente y todos sus roles, activando un ser íntegro para vivenciar los estímulos de la vida (Marulanda Valencia & Morales Gualdrón, 2016), ver Figura 4-5.

Figura 4-5. Motivación a la Actividad Emprendedora



Fuente: Elaboración propia

Poder establecer un modelo de acción frente a la vida y lo que desea realizar, le permite al emprendedor decidir y seleccionar los valores morales con los que llevará a cabo el plan de acción. Esto permitirá ajustar su modelo de proyecto y suplir las variables y condiciones que se encuentran en el mercado. Poderse motivar compensará, en valor agregado, al momento de ofrecer un servicio mediante el establecimiento de procesos de oportunidad. Con esto se crea una imagen de seguridad ante el que recibe y se promociona al sujeto como protagonista de un balance equilibrado en la adquisición de responsabilidades emocionales impulsoras de resolución de conflictos en el mundo globalizado (Palmero et al., 2011).

La actividad emprendedora revitaliza al emprendedor mediante la inversión de recursos y esfuerzos en contextos novedosos. Para ello, el sujeto debe superar los riesgos de ejercer y los que devienen de su propia capacidad de desempeño. Por lo general, el emprendedor, a partir de asesoramientos cortos, identifica respuestas efectivas innovadoras que le permiten crecer y especializarse en el conocimiento del terreno a través de la adquisición constante de habilidades (Zarauz Sancho & Ruiz-Juan, 2016).

La motivación emprendedora y su contribución

La motivación mueve a todo emprendedor a canalizar eficazmente el foco de detención de las fuentes para alcanzar el éxito empresarial. La motivación, es un factor que determina el enfoque que permite trazar una ruta ejecutora frente a sus habilidades y permite su focalización en busca de destacar las diferentes oportunidades que le impulsan hacia el logro (McClelland, 1989).

La motivación maximiza al empresario en el esfuerzo por identificar qué le impulsa. Verbigracia, la calidad de vida, el desarrollo económico independiente y la excitación de los diferentes procesos mentales de quien

emprende. Esto le convierte en un componente vital para su actividad pues así se descubre que tipos de incentivos desea, cohesionándose con el espíritu ganador que todo ser humano tiene instaurado. Todo ello con el afán de poseer y sentir la gratificación de la competitividad. Esta le impulsa a relacionarse y enlazar relaciones con otras personas, a crear equipos fuertes con realización personal (Marulanda Valencia & Morales Gualdrón, 2016).

Por lo tanto, para llevar a cabo un proyecto, la motivación contribuye al crecimiento y consolidación de generación de ideas en procesos tanto simples como complejos. La motivación convierte al emprendedor en un agente activador para desencadenar programas innovadores dirigidos al aprovechamiento de los diferentes sistemas de necesidades, estimuladas hacia el desarrollo dando como prioridad la resolución de problemáticas existentes en la sociedad (Barba Sánchez, 2007).

Así mismo, la competencia promueve objetivos cada vez mayores. Esto es un impulsor de autodeterminación en el sujeto. Para este tipo de personas, entre más difícil es el obstáculo mayor es el estado de gratificación percibido. Esto, impulsa al emprendedor a comprometerse con su meta y con los resultados que le entregan sostenibilidad personal y social. De esta forma establece de forma amplia habilidades y destrezas relacionales, que generan compromisos comunes de control y trascendencia que equilibran al sujeto como un ser apasionado e inspirador, como un modelo a seguir (Moreno & Martínez, 2006).

Incertidumbre emprendedora

De acuerdo con la actividad emprendedora es común ver en las universidades cómo los estudiantes y mismos gestores del conocimiento, en ocasiones no saben qué hacer con los resultados de investigación que se generan desde los grupos y semilleros de investigación. Estos son proyectos que, por lo general, terminan almacenados en las bibliotecas

y no se transfiere esta información a la solución del problema del cual surgieron. Actualmente ha ganado notoriedad el talento de los estudiantes a partir de las soluciones emanadas de las investigaciones y trabajos de clase que logran solucionar problemas en la sociedad.

A los desarrollos investigativos de los estudiantes y a sus soluciones se les suma su proactividad y el deseo de logros empresariales. Sin embargo, todo ello es constantemente frustrado al no encontrar un acompañamiento ideal para la puesta en marcha de su idea emprendedora. No obstante, en muchos países del mundo, se ha intentado dar solución a esta problemática a través de lo que en la literatura científica se conoce como las *Spin-off*, estas se han convertido en pilares de innovación y transferencia desde la academia.

Por todo lo anterior, la segunda parte de este documento aborda conceptualmente las *Spin-off*, especialmente las académicas. Tratará su concepto y presentará algunas experiencias en el contexto colombiano, efectuará un análisis de algunos de estos casos. Todo ello con la intención de mostrar la importancia de su implementación como modelo para el desarrollo competitivo y empresarial a través de la transferencia de tecnología y conocimiento en los negocios.