

# **Liderazgo emprendedor**

## ***Entrepreneurial leadership***

Nombre y Apellidos: Clemente Moreira Basurto

Afiliación: Universidad de Guayaquil

Código ORCID: 0000-0003-0039-7258

Email: [clementealadino@gmail.com](mailto:clementealadino@gmail.com)

Nombre y Apellidos: Deborah Pérez Morfi

Afiliación: Universidad de La Habana

Código ORCID: 0000.0003-1763-5865

Email: [deborahperezmorfi@gmail.com](mailto:deborahperezmorfi@gmail.com)

Nombre y Apellidos: Jorge Aníbal Quintanilla Gavilanes

Afiliación: Universidad de Guayaquil

Código ORCID: 0000-0001.9981.4976

Email: [anibal.quintanillag@ug.edu.ec](mailto:anibal.quintanillag@ug.edu.ec)

### *Resumen*

El propósito de este artículo es profundizar respecto a la evolución del emprendimiento y su relación con el liderazgo enfatizando en las características que debe tener un líder emprendedor en aras de sentar las bases para estudios posteriores. En el proceso de investigación fueron consultados veinte trabajos científicos. Se hace uso de varios métodos científicos: análisis-síntesis, histórico-lógico, inducción-deducción y de la técnica análisis documental. Entre las principales conclusiones del trabajo se destaca: que no existe consenso en torno a la conceptualización del emprendimiento, no obstante en su evolución se aprecia el reconocimiento de actitudes, rasgos o características que pueden atribuírseles a la figura de un líder. Tampoco son concluyentes los estudios sobre liderazgo. Por último se vislumbra que por la relevancia de la figura del líder emprendedor en la actualidad se requiere de políticas formativas que complementen las aptitudes innatas del individuo para garantizar el desempeño exitoso.

## *Abstract*

The purpose of this article is to delve into the evolution of entrepreneurship and its relationship with leadership, emphasizing the characteristics that an entrepreneurial leader should have. Twenty scientific papers were consulted in the research process. In addition, several scientific methods are used: analysis-synthesis, historical-logical, induction-deduction and the documentary analysis technique. Among the main conclusions of the work stands out that there is no consensus around the conceptualization of entrepreneurship, however in its evolution are recognized attitudes, traits or characteristics that can be attributed to the figure of a leader. Nor are the leadership studies conclusive. Finally, it is envisioned that due to the relevance of the figure of the entrepreneurial leader at present, training policies are required that complement the innate aptitudes of the individual to guarantee the successful performance of these individuals.

---

*Palabras Claves: emprendimiento, liderazgo, líder emprendedor*

*Key Words: entrepreneurship, leadership, entrepreneurial leader*

*Códigos JEL: D80, E2, G32*

## **INTRODUCCIÓN**

El desarrollo tecnológico, el alto grado de informatización de la sociedad, incluida la actividad económica y la globalización conforman el contexto que motiva el presente estudio enmarcado también en los objetivos y metas de la Agenda 2030 (ONU,2016) donde se plantea:

En su meta 4.4 a “aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento” (ONU, 2016: 15).

También su meta 8.3 hace alusión a la necesidad de “Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros (ONU,2016:23).

Se reafirma así el papel del emprendimiento como generador de nuevos negocios y por consiguiente de empleos, aspecto determinante en la situación de crisis económica actual para el soporte económico de los individuos y sus familias, así como de la actividad económica local. Siendo estos planteamientos relevantes en un documento rector que se pronuncia en su objetivo 4 por “Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos” (ONU, 2016:15) y en su objetivo 8 por “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (ONU, 2016:23).

El emprendimiento alcanza su auge en la investigación académica en las dos últimas décadas, asociado a varios términos o temas como riesgo, oportunidad, innovación, características del emprendedor y liderazgo, entre otros, pero sin observarse consenso en la comunidad académica sobre este tema.

El análisis de la evolución del emprendimiento nos conduce por una serie de criterios o concepciones sobre cómo debe ser un emprendedor, cuáles son sus competencias, pueden aprenderse estas competencias o son solamente innatas. O incluso, directamente vinculado a esta investigación, surgen otras preguntas: es el emprendedor un líder, el líder nace o se hace? (Hernández, 2013).

Respecto a la importancia del liderazgo bastaría citar qué se requiere para lograr el liderazgo efectivo para no abandonar este tema de investigación: se necesitan personas con capacidades de gerencia que aprendan a utilizar las habilidades del personal, que sean capaces de comunicarse, tomar decisiones, resolver conflictos, dirigir, crear un ambiente motivador y positivo que promueva en el empleado la consecución de las metas corporativas (Donnelly, Gibson & Ivancevich, 1996; Robbins, 1999).

No obstante, los autores de esta investigación identifican una relación muy fuerte entre emprendimiento y liderazgo. Aunque este último término también presenta en su evolución teórica varias tendencias: teoría de los rasgos, liderazgo motivacional, liderazgo transaccional/transformacional, entre otras, acumulando gran diversidad de criterios.

El objetivo del presente artículo es profundizar respecto al estado del arte del emprendimiento y el liderazgo enfatizando en las características que debe tener un líder emprendedor en aras de sentar las bases para estudios posteriores sobre este tema relevante

para el diseño de los planes curriculares en aquellas instituciones preocupadas en este sentido.

Entre los aspectos que interesan y que son tratados en este trabajo se pueden enumerar la evolución del término emprendimiento identificando los términos asociados así como una relación muy cercana con el término liderazgo y otras características señaladas por autores clásicos y contemporáneos y que a criterio de los autores de esta investigación van complementando el perfil del líder emprendedor.

## **MATERIALES Y METODOS**

En el desarrollo de la investigación se hace uso de varios métodos científicos que permitieron el estudio de los veinte trabajos científicos consultados.

Se emplea el método de análisis y síntesis que permite descomponer el objeto de investigación en los diferentes elementos que lo conforman para integrarlos posteriormente.

Este método permite conocer cómo funciona el objeto.

También se hace uso del método histórico-lógico, que posibilita conocer las distintas etapas del desarrollo del objeto, su evolución cronológica, además de proporcionar los elementos más importantes del fenómeno.

Se aplica el método inducción-deducción importante para la búsqueda del conocimiento de hechos particulares que conducen al razonamiento e inferencia y formulación de conceptos, teorías y leyes generales.

También se hace uso del análisis documental para la revisión de veinte trabajos científicos. Además, se utiliza el gestor bibliográfico Endnote, siguiendo la norma APA, para la presentación de las referencias bibliográficas.

## **DESARROLLO**

### *Evolución del término emprendimiento*

Los estudios sobre emprendimiento han presentado un auge destacado en las últimas décadas, sin embargo, la búsqueda exhaustiva revela la existencia de resultados científicos en este sentido desde el siglo XVIII.

En 1755 Richard Cantillon En su obra *Essai sur la nature du commerce*, define al emprendedor como alguien que compra a un precio conocido pero vende a un precio

incierto. Por lo tanto ellos asumían el riesgo y la incertidumbre del negocio pero conservaban el excedente luego del pago contractual. El beneficio resultaba de la aceptación de la incertidumbre, y la función del emprendedor era llevar a cabo estos negocios riesgosos (Burgos, Pombosa & Villar, 2016:6).

En 1803 Jean Baptiste Say en su obra *Traité d'économie politique* afirma que “emprendedor es el agente de cambio que reúne y combina los medios de producción los recursos naturales, humanos y financieros, para construir un ente productivo y encuentra en el valor recibido de los productos, la recuperación del capital invertido, de los gastos que incurrió y de las utilidades que busca”. Afirma que el emprendedor “es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”. Enfatiza que el éxito del emprendedor no solo es importante para él como individuo, sino también para toda la sociedad. El autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que prevalezcan individuos dedicados al arte o a la ciencia (Burnett, 2000).

En el período comprendido entre 1840-1897 Francis Walter Trata el tema del emprendimiento resaltando elementos como la toma de decisiones y el liderazgo (Hébert & Link 1988).

En 1893 Frederick Hayek reiteró la vieja doctrina de Cantillon en lo referente a tomador de riesgo, haciendo énfasis en la importancia del emprendedor en el crecimiento económico (Burgos et al., 2016:1).

En 1880 Alfred Marshall En su libro *Tratado de Principios Económicos* enfoca su estudio sobre emprendimientos en los factores de producción, incluyendo la organización liderada por el entrepreneur a los tradicionales: tierra, trabajo y capital (Burgos et al., 2016:6).

En 1907 John Bates Clark refutó la filosofía de los tomadores de riesgo y describió al emprendedor como el coordinador de la actividad económica (Burgos et al., 2016:6).

En 1911 Joseph Schumpeter sostiene y populariza el término emprendedor utilizando el concepto alemán “*unternehmer*”, al hablar sobre la invención y la innovación como la clave del crecimiento económico, señalando que son los emprendedores los pioneros en la implementación de este cambio. La clave de este concepto es la capacidad de transformar

innovaciones desde un invento a un producto práctico, lo que implica alto riesgo económico (Drucker, 1985).

Otros aportes de Schumpeter señalan hacia la relación entre liderazgo y emprendimiento:

Schumpeter y el liderazgo emprendedor

Schumpeter en su modelo económico sobre el emprendedor: “La teoría del desarrollo económico” publicada en 1911, identifica tres tipos de elementos que afectan al comportamiento emprendedor: la innovación, la motivación y los factores que inhiben la actividad emprendedora. Al hacer alusión a los dos últimos elementos expresa ideas relevantes respecto al liderazgo.

Schumpeter y la motivación

Se refiere a tres formas diferentes de motivación empresarial: el deseo de fundar una nueva dinastía; el deseo de ganar, combatir y conquistar; y el disfrute y la satisfacción en la resolución de problemas.

El emprendimiento se define como la implementación de nuevas composiciones. El emprendedor se define por su acción y no por sus posesiones. Lo que significa que los empleados pueden ser emprendedores también.

Para Schumpeter el emprendedor no inventa o encuentra nuevas oportunidades pero es su función hacer que lleguen a realizarse. El liderazgo, en un sentido schumpeteriano, significa que el emprendedor:

- Posee visión e intuición
- Poder para crear algo nuevo
- Dotes para superar el escepticismo y las contrariedades del entorno

Schumpeter no cree que las características del emprendedor puedan ser enseñadas y plantea que solo un reducido grupo de individuos cuenta con esas habilidades. Para él resulta relevante que el emprendedor esté motivado intrínsecamente y no por el beneficio y el lujo, que su motivación parta del deseo de fundar su propio reino, la voluntad de probar que uno es superior a otros y la necesidad de crear (Ripsas, 1998; Vallmitjana I Palau, 2014).

Schumpeter y los factores que inhiben la actividad emprendedora

En este sentido el autor se refiere a la dificultad que supone planificar y concebir una nueva actividad, por el simple hecho de ser desconocida; la inercia que se instala en la

mente del hombre de negocios; y la tendencia humana a rechazar cualquier conducta que se desvíe de lo habitual, aun cuando implique mejoras en el modo de hacer las cosas.

Para Schumpeter el emprendedor es el fundador de una nueva empresa, un innovador que rompe con la forma tradicional de hacer las cosas y con las rutinas establecidas. Es una persona con dotes de liderazgo, y con un talento especial para identificar el mejor modo de actuar. Tiene la habilidad de ver las cosas como nadie más las ve, es un creativo inconformista.

Plantea al emprendedor no como el inventor, ni el inversor capitalista. El emprendedor tiene la función de asignar recursos, tomar decisiones y de organizar innovadoramente la actividad económica. Fundando nuevas empresas el emprendedor introduce las innovaciones. El beneficio obtenido es un reflejo de la calidad del emprendedor: cuanto mejor sea el emprendedor, mayores serán los beneficios obtenidos.

Interesante la visión del liderazgo para el emprendedor planteada por Schumpeter en 1911, aunque los autores de esta investigación no concuerdan que las características de los individuos no sean modificables en función de potenciar la existencia de líderes emprendedores. Se prosigue entonces en el análisis cronológico de los autores consultados.

En 1921 Frank Knight en su tesis doctoral “Riesgo, incertidumbre y beneficio”, describe al emprendedor como el que asume inversiones inciertas. El emprendedor se caracteriza por su bajo nivel de aversión al riesgo. Define al emprendedor como un “empresario que comienza a tomar decisiones que afectan el futuro de sus negocios, asumiendo la responsabilidad de pronosticar las necesidades del consumidor o del mercado, dando la dirección que su empresa necesita para lograr el éxito que se desea en un mercado capitalista”. Para Knight, los riesgos no significan nada, si la incertidumbre puede ser asegurada (Hébert y Link, 1988).

En 1942 Joseph Schumpeter haciendo énfasis, una vez más, en las características de los emprendedores y en la innovación utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados, definiéndolo como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. Él lo expresa de la siguiente manera en su libro Capitalismo, socialismo y democracia: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no

probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria.” (Burgos et al., 2016:6).

En 1961 McClelland Plantea que “las características del emprendedor son, por una parte, un tipo especial de comportamiento, y por otra, un interés por ocuparse en actividades que implican emprender por su prestigio y por su riesgo” (Vallmitjana I Palau, 2014:46).

En 1963 Davids basa sus estudios en la definición del emprendedor como el creador de un nuevo negocio (Vallmitjana I Palau, 2014:46).

Israel Kirzner en 1973, plantea que “el mercado es un “proceso”, pero incorpora al posicionamiento que este proceso requiere del “emprendedor alerta” en donde la esencia de la actividad emprendedora es estar presto, visualizando el horizonte del mercado en busca de oportunidades e innovaciones que pueden resultar de la fabricación de bienes mejores o nuevos, o en la introducción de productos más baratos en el mercado. Para Kirzner, el estar alerta significa notar algo que otros no han visto ni pensado antes. Significa ver más allá del conjunto de oportunidades y formas rutinarias de hacer las cosas. Por lo cual la posición de Kirzner es que existan mercados abiertos y competitivos para que los emprendedores tengan el incentivo de beneficios económicos” (Burgos et al., 2016: 7).

El premio Nobel Hayek, en 1979, pone de manifiesto el papel del emprendedor como ágil captador y utilizador de información. El emprendedor tiene la habilidad de captar información que le lleva a encontrar oportunidades capaces de generar un beneficio (Vallmitjana I Palau, 2014).

Hull, Bosley y Udell, en 1980, definen al emprendedor como la persona que organiza y dirige una empresa asumiendo los riesgos para la obtención de beneficios. Esta definición se extiende a los individuos que han adquirido una empresa ya existente con la intención de expandirla (Vallmitjana I Palau, 2014).

Mark Casson, 1982 plantea que el emprendedor toma decisiones sobre la asignación de recursos escasos que son el resultado de un juicio, es decir, que no se trata de una decisión que resulta de una regla basada en la utilización de información disponible y al alcance de todos. La esencia de su planteamiento está en que el resultado de las decisiones depende de quien las toma (Vallmitjana I Palau, 2014).



En 1985 Peter Durcker en su libro “Innovación y Emprendimiento” define al emprendedor “como un sujeto que además de emprender un proyecto o empresa, sigue mejorando continuamente sus mecanismos internos de producción”. El aporte de esta teoría está en el énfasis y el realce que le da a la innovación como una herramienta específica para el emprendedor, ya que ellos explotan el cambio como una oportunidad para incorporarlo en los diferentes negocios o servicios que permitan aprovechar mejor las circunstancias para innovar (Burgos et al., 2016: 7).

Begley y Boyd, 1989, resaltan la importancia de las características del emprendedor formalizando algunas de las ideas de Knight. Algunas características de los emprendedores son esenciales para la creación de nuevas empresas de éxito. Estas características incluyen la creatividad, la adaptabilidad, el conocimiento tecnológico, la visión de futuro, el liderazgo, los conocimientos organizativos y de gestión, la habilidad de tomar decisiones rápidas y de actuar de manera ágil en entornos cambiantes e inciertos, integridad personal, educación y bagaje cultural (Vallmitjana I Palau, 2014). Una vez más se reconoce el valor de las características del emprendedor y del liderazgo.

Mark Casson, en 1990, desarrolla la teoría económica moderna del espíritu empresarial, que en sus términos lo define como la promoción de proyectos innovadores que contribuyen a la eficiencia económica y el crecimiento, en la que sugiere que el emprendedor debe controlar los recursos, generalmente teniendo el capital necesario para comprarlos. Este emprendedor es un coordinador de recursos, un negociador y un exitoso arriesgado. Los cambios en el ambiente externo (como por ejemplo la tecnología y los mercados) otorgan oportunidades, y el emprendedor juzgará si toma o no la oportunidad basándose en las recompensas, el riesgo y la incertidumbre (Burgos et al., 2016) Varios son los aspectos señalados por este autor: la capacidad de tomar decisiones, la coordinación de los recursos, el conocimiento, la habilidad de usar la tecnología, la tolerancia al riesgo y la incertidumbre.

En el 2004 Shane se pronuncia por el aprovechamiento de las oportunidades y la importancia de la toma de decisiones cuando plantea que “El emprendimiento o proceso empresarial envuelve la identificación y evaluación de oportunidades, la decisión de explotarlas por uno mismo o venderlas, los esfuerzos para obtener recursos y el desarrollo

de la estrategia y la organización del nuevo proyecto empresarial” (Vallmitjana I Palau, 2014:13).

Una visión institucional sobre el emprendimiento la aporta el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el 2005 cuando conceptualiza al emprendimiento como “cualquier intento de creación de nuevos negocios o empresas, tales como el autoempleo, una nueva empresa, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de individuos, o un negocio establecido” (Burgos et al. 2016:8). Queda implícito el valor del individuo o de los individuos que conforman el equipo y por tanto sus características.

La Fundación Universitaria de Ciencias de la Salud (FUCS), Colombia Bogotá, en el 2011, plantea que el emprendimiento se concibe como “la actitud hacia la vida que potencializa en el individuo su capacidad para enfrentar los retos del entorno y gestionar soluciones efectivas para superarlos generando proyectos de impacto social y económico perdurables en el tiempo” y es en este sentido que desarrolla acciones dentro de las funciones sustantivas de la universidad, como la docencia, la investigación y la extensión o proyección social” (Burgos et al., 2016:9)

La Unicatólica a través de su grupo de investigación Azimut<sup>1</sup>, en el mismo año, 2011, define el emprendimiento “como la manera de pensar, sentir y actuar, crear o formar un proyecto a través de la identificación de ideas y oportunidades viables en términos de los factores económicos, sociales, ambientales y políticos inmersos en el entorno”. El grupo considera el talento humano, los recursos físicos y financieros como factores endógenos del emprendedor, los que se constituirían en una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida y su aporte al desarrollo social” (Burgos et al., 2016:8).

Como resultado de su tesis doctoral (Pérez, 2018:31) considera como “emprendedoras a las personas que tienen una sensibilidad especial para detectar oportunidades y la capacidad de movilizar recursos para explotar esas oportunidades. Se concibe al emprendedor vinculado directamente con el término innovador (implica conocimiento, estructura, tecnología), flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento económico con responsabilidad social”.

La misma autora entiende “el emprendimiento como la actividad que resulta del aprovechamiento de las oportunidades mediante la generación de propuestas atractivas para

---

<sup>1</sup> Grupo de investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Unicatólica.

los clientes que aporten soluciones a los problemas de la comunidad. Implica exposición al riesgo, conocimiento, creatividad, innovación, estructura, relaciones de negocios y sociales” (Pérez, 2018:31).

Aunque el término se encuentra en discusión, los autores de este trabajo visualizan que en el centro del concepto emprendedor están presentes las características de los emprendedores que sostienen su capacidad de liderazgo, su visión estratégica ante el aprovechamiento de una oportunidad, su compromiso con la meta trazada que lo conduce a dar el ejemplo, su sentido de la responsabilidad, su capacidad para asumir riesgos y utilizar la información, sus conocimientos organizativos y de gestión, su capacidad de tomar decisiones, su integridad personal, educación, bagaje cultural, su motivación por el éxito empresarial, por el beneficio económico, por el reconocimiento social. Su creatividad y facilidad para la solución de problemas y toma de decisiones, su espíritu de sacrificio, perseverancia y obsesión por alcanzar los objetivos trazados y de adaptarse a los cambios.

Estas características evidencian un nivel de conocimiento, un grupo de actitudes, habilidades y experiencias coincidiendo con Begley y Boyd, 1989, que pueden ser modificables a partir de programas de formación que desarrollen tales cualidades y fomenten el espíritu emprendedor.

También se aprecia que varias definiciones redundan en las características del individuo emprendedor que identifica la oportunidad y la convierte en un negocio, partiendo de su actitud hacia la vida, y que a nuestro juicio están muy unidas a la capacidad de liderazgo.

#### *Evolución conceptual del liderazgo*

El concepto de liderazgo ha evolucionado paralelamente al desarrollo humano. Vinculado a los dioses, su fuerza y protagonismo se basaba en revelar verdades y trazar el camino a seguir a los grupos. Varias figuras de la religión y de la historia han sobresalido en este sentido: Jesucristo, Napoleón, Nelson Mandela, Fidel Castro por sólo mencionar algunos. Unos incluso muy negativos como es el caso de Adolfo Hitler.

Lo cierto es que el liderazgo ha generado diversidad de criterios en su definición.

Para (Robbins, 1999) el liderazgo es la capacidad de influir en un grupo para alcanzar los objetivos o metas trazados. Puede darse en el ámbito formal como en el ejercicio de un rango gerencial en una organización.

El liderazgo se caracteriza por ser interactivo y compartido, en el todos los miembros del equipo desarrollan habilidades; requiere trazar una dirección, visión y estrategias, implicando a las personas a través de la motivación (French & Bell, 1996).

Uno de los autores más importantes en este sentido (Chiavenato, 1999) señala que el liderazgo tiene lugar exclusivamente en la interacción social, por lo que debe estudiarse partiendo de las relaciones que existen entre las personas en una determinada estructura social.

(Donnelly, Gibson & Ivancevich, 1996) establecen la diferencia entre liderazgo y dirección planteando que se encuentran líderes en los grupos no formales, no sólo en la gerencia. Argumentan que el liderazgo es una parte de la dirección, pero dirección no es sólo liderazgo. El liderazgo es la capacidad de convencer a otros para que contribuyan con entusiasmo al logro de los objetivos definidos.

(Siliceo, Cásares & González, 1999), definen al líder como un constructor de la cultura organizacional, es decir del conjunto de valores, tradiciones, creencias, hábitos, normas, actitudes y conductas que le otorgan identidad, personalidad, sentido y destino a una organización para el logro de sus objetivos económicos y sociales.

La complejidad del tema ha condicionado el desarrollo de múltiples enfoques que han sido agrupados en unas cuantas tendencias teóricas dominantes. A continuación en este apartado se hace referencia a tres por considerarlas estrechamente vinculadas a la presente investigación: La teoría de los rasgos de la personalidad, el liderazgo motivacional y una corriente más reciente: el liderazgo transaccional/transformacional.

La Teoría de los rasgos de la personalidad: se enmarca a inicios del siglo XX y parte de la idea de que el liderazgo está determinado por una serie de atributos personales que poseen los líderes.

Las investigaciones en esta línea no presentan resultados generalizables (Hodgets, 1992). Aunque la literatura destaca características como la inteligencia, la responsabilidad, la actividad social, la confiabilidad, la originalidad, el estatus económico, las habilidades cognoscitivas y de seguridad.

Daniel Coleman es un autor que aporta elementos interesantes pues plantea que uno de los rasgos distintivos que definen al líder moderno es la inteligencia emocional entendiéndola como la capacidad para captar las emociones del grupo y conducirlos hacia un resultado

positivo. Sin embargo, en contraposición a la postura de los autores de la corriente de los rasgos, quienes afirman que estos rasgos son innatos, este autor considera que dicho talento se puede aprender y promover en las organizaciones (Coleman, 1998).

Liderazgo motivacional: Se enfatiza en tres motivaciones esenciales: poder, logro y afiliación. Ellas activan y dirigen la conducta de las personas, aunque no obligatoriamente están presentes en igual intensidad en cada persona. Incluso en muchos casos solo uno de ellos determina el tipo de conducta que manifiesta el líder. Para (Romero, 1993) los líderes que han alcanzado cierto crecimiento personal conducen a sus seguidores a la búsqueda del mismo, entendiendo este crecimiento como un proceso por el cual la persona genera construcciones integradoras cada vez más complejas sobre su realidad interior y exterior.

Esta teoría entiende al líder motivacional como una persona en crecimiento que no teme equivocarse y que cuando lo hace, está dispuesta a corregirse; es alguien para quien no existen verdades absolutas y sus planteamientos son conjeturas sujetas a confirmación, con habilidades para la escucha se aproxima a la gente expresando su interés; quienes le siguen lo hacen por identificación, respeto, confianza en sus juicios y decisiones, es un inspirador (Romero, 1993).

Recientemente se ha planteado una teoría que puede ubicarse como pertinente en esta investigación: el liderazgo transaccional/transformacional. El enfoque reconoce dos formas de interacción del líder con sus subordinados, configurando dos tipos de líder: el líder transaccional y el líder transformacional. El primero identifica los deseos y preferencias de sus seguidores y les ayuda a alcanzar el nivel de rendimiento que les permita alcanzar las recompensas deseadas. El segundo se caracteriza por tener habilidad para inspirar a los subordinados a conseguir objetivos mayores de los inicialmente planeados y a obtener recompensas intrínsecas. Para lograrlo, parte de la comunicación clara de su visión personal (Hellriegel, Slocum y Woodman, 1999).

El análisis anterior evidencia una amplia pluralidad de conceptualizaciones o acepciones sobre el liderazgo. En tal sentido se considera en este trabajo que el líder es una persona con los conocimientos necesarios y el bagaje cultural que le permiten establecer una visión clara de lo que se quiere lograr y que es capaz de motivar a otras personas en función de los objetivos trazados. Es una persona comprometida con las metas de la organización, sin desentenderse de las metas de las personas que dirige, capaz de dar el ejemplo, respetada,

con habilidades para la comunicación y especialmente para la escucha activa que inspira confianza por sus decisiones.

Lo cierto es que la figura del emprendedor y el líder se unen frecuentemente siempre y cuando el emprendedor se relacione con un grupo de personas sobresaliendo por ser el inspirador, el guía, por lo que podría hablarse de líder emprendedor. Aunque esté claro que el liderazgo es un componente del emprendimiento, como lo es de la dirección de empresas.

Al preguntarnos si el líder emprendedor nace o se hace, se hace o nace, se considera que es una mezcla de ambos. Se coincide con el criterio de (Hernández, 2013) ) quien plantea que el poseer factores internos de personalidad como la motivación al logro, la independencia y creatividad entre otros, no son condición única para que una persona desarrolle enfoques emprendedores con su entorno, economía o país; es precisamente la mezcla de factores educativos, culturales, familiares, laborales los que interactúan para potencializar dichas habilidades, consecuentemente, deben existir ambos para que se dé dicho carácter de liderazgo entre las organizaciones. De donde se deriva la importancia de diseñar políticas formativas que propicien la formación del líder.

Nuevos retos en el ámbito de las relaciones humanas por las redes sociales básicamente, en cuanto a nuevos conocimientos que incluyen el ámbito tecnológico, las características del nuevo mercado en el que se desarrollará el nuevo negocio o las particularidades que contemple los cambios necesarios para mantener un negocio existente en el mercado pondrán a prueba las características psicológicas innatas así como las capacidades, habilidades y actitudes desarrolladas a lo largo de la vida del líder emprendedor. Esta es también una oportunidad de consolidación del papel de este agente económico por su incidencia en la creación de nuevos negocios, empleos, productividad y ventas.

## **CONCLUSIONES**

- El análisis de la literatura consultada refleja que no existe consenso respecto al término emprendedor, pero que ha evolucionado e incorporado elementos significativos para su análisis como la exposición al riesgo, la importancia de la toma de decisiones y del liderazgo, la innovación, la búsqueda de oportunidades

para la creación de un nuevo negocio, la búsqueda de reconocimiento social, su preocupación por el crecimiento económico y la relevancia de las características del emprendedor, que a criterio de los autores de este trabajo tiene un carácter transversal en todos los aspectos mencionados.

- Tampoco son concluyentes los estudios sobre liderazgo, reconociéndose estrechamente vinculados al presente estudio los enfoques de liderazgo según los rasgos de personalidad, liderazgo motivacional y transaccional/transformacional conformando una visión del liderazgo emprendedor que aúna varias teorías.
- Se entiende el liderazgo como un componente del emprendimiento, estrechamente vinculados se propone hablar del líder emprendedor.
- Se aprecia el reconocimiento de actitudes, rasgos o características que pueden atribuírseles a la figura del líder emprendedor y que pueden ser modificables.
- Por último se vislumbra que por la relevancia de la figura del líder emprendedor en la actualidad se requiere de políticas formativas que complementen las aptitudes innatas del individuo reconociendo y concluyendo que se puede incidir en actitudes y habilidades para la formación de un líder emprendedor que garanticen un desempeño exitoso.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Banco Mundial (2020), Global Economic Prospects: June 2020, Washington, D.C.

Burgos Castelo, Rosa Sandra, Pombosa Junez, Edwin Patricio, & Villar López, Lydia (2016). Los emprendimientos como elemento de estudio teórico, académico e investigativo. EUMED, 11p. <https://ideas.repec.org/a/erv/coccss/y2017i2017-0429.html>

Burnett, D. (2000). The Supply of Entrepreneurship and Economic Development. Founder Technopreneurial.com.

Coleman, D. (1998). What makes a leader. Harvard Business Review. November.

Chiavenato, I. (1999). Introducción a la Teoría General de la Administración. Brasil: Edición McGraw Hill Interamericana.

Donnelly, Gibson, J. & Ivancevich, I. (1998). La Nueva Dirección de Empresas: De la Teoría a la Práctica. Colombia: Editorial McGraw Hill.

Drucker, P. (1985). La Innovación y el empresario innovador.

- French, W & Bell, C. (1996). *Desarrollo Organizacional*. México: Editorial Prentice Hall.
- Hébert, R. & Link, A. (1988) *The entrepreneur: mainstream views and radical critiques*. (2nd ed)
- Hernández Cuesta, Jorge Luis. (2013). *El liderazgo organizacional: una aproximación desde la perspectiva etológica*. (Maestría), Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia.
- Hellriegel, Slocum y Woodman (1999). *Comportamiento Organizacional*. México: International Thomson Editores.
- Hodgets, R. (1992). *Comportamiento de las Organizaciones*. México: Editorial McGraw Hill. *Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas
- ONU, Organización de Naciones Unidas. (2016). *La agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo* Retrieved from [www.sela.org/media/.../agenda-2030-y-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible.pdf](http://www.sela.org/media/.../agenda-2030-y-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible.pdf)
- Pérez Morfi, Deborah (2018). *Metodología de Gestión del Conocimiento para el Emprendimiento Territorial*. (Doctoral), Universidad de La Habana, La Habana, Cuba. 236p.
- Siliceo, A., Casares, D. & González, I. (1999). *Liderazgo, Valores y Cultura Organizacional*. México: Editorial McGraw Hill.
- Vallmitjana I Palau, Núria. (2014). *La actividad emprendedora de los graduados IQS*. (Doctoral), Universitat Ramon Llull. Retrieved from [www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/.../Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?](http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/.../Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?)
- Ripsas, S. (1998). *Towards an interdisciplinary theory of entrepreneurship*. *Small Business in Economics*, 10, 103-115.
- Robbins, S. (1999). *Comportamiento Organizacional*. México: Editorial Prentice Hall.
- Romero, O. (1993). *Liderazgo motivacional: concepción y aplicación en la industria*. *Revista Interamericana de Psicología Ocupacional*. 12 (2), 109-125.