



Volumen **6** No. **1**
traves. emprend.
Ene - Jun 2021
e-ISSN: 2539-0376

La tecnología como una oportunidad para el emprendimiento

Paola Andrea Realpe Zambrano

Jhonatan Franky Ñañez Muñoz

Universidad Mariana

Introducción

Este artículo se enfoca en describir los beneficios y las oportunidades que el avance de la tecnología ha brindado en la creación de empresas y el desarrollo de proyectos, teniendo en cuenta datos confiables que han sido registrados sobre este tema, además de la redacción de diversos factores que influyen en el emprendimiento.

En la actualidad, existen muchos negocios y empresas que se encargan de ofrecer un producto o un servicio, con el propósito de satisfacer una necesidad y, gracias al avance tecnológico y la comunicación digital, se ha abordado muchos proyectos e ideas innovadoras que han influido de manera positiva en la economía y el desarrollo a nivel mundial. Un ejemplo claro de los beneficios que aporta el desarrollo del emprendimiento se evidenció cuando sucedió el caso de la pandemia por el COVID-19. Debido a la cuarentena, muchos negocios quedaron en quiebra, produciendo grandes pérdidas económicas y un aumento en la tasa de desempleo, pero, poco después, surgieron ideas emprendedoras con nuevos proyectos que se relacionaban con la venta de productos de forma digital, lo que tuvo un gran éxito.

Teniendo en cuenta la revolución de la tecnología y su constante evolución, esta ha cambiado nuestra rutina diaria de manera social, económica, política, cultural, entre otras, lo que ha brindado oportunidades para el desarrollo de un emprendimiento tecnológico, considerado como un proyecto que se basa en el software y las herramientas digitales, generando negocios con base en un plan de mercadeo y las TIC, que permiten llegar al cliente, atraer su atención, ofrecer los productos según sus necesidades y mejorar el servicio de forma constante.

El punto clave para el desarrollo de una idea es el emprendedor, considerado como un individuo persistente, proactivo, creativo y autónomo, que busca

oportunidades y las aprovecha para desarrollar su propio negocio y generar ganancias, además de establecer sus metas con base en la eficiencia y la calidad de lo que ofrece, por lo que también emplea sus habilidades y conocimientos para poder prosperar. Al poseer un espíritu capaz de afrontar retos, ha fomentado de manera beneficiosa el crecimiento económico y laboral, y los cambios en la competencia de mercado, al igual que, el desarrollo personal y social. Cabe resaltar que, la herramienta que utiliza el emprendedor es el proyecto, considerado como una planificación en donde involucra muchas actividades coordinadas, con el fin de cumplir un objetivo.

Por otra parte, en nuestro país y en otras partes del mundo, el reto principal que deben afrontar las personas es, tratar de sobrevivir y tener una buena calidad de vida en la sociedad, donde es fundamental poseer dinero para abastecer todas las necesidades. Considerando la desigualdad social y económica, además de lo difícil de conseguir un trabajo estable, es más eficiente pensar en una alternativa para sobrellevar esta situación, la cual sería la creación de nuestra propia empresa, que puede llegar a ser un gran éxito, contando con las pautas respectivas y un buen recibimiento en el mercado; por tal razón, la tecnología es buena herramienta de promoción, ya que puede identificar las necesidades de los clientes, comunicar y realizar procesos con el fin de mejorar las ventas, además de que diseña estrategias de mercado a través de la publicidad, outbound, inbound y la investigación de la competencia.

Desarrollo

La mayoría de las empresas ha buscado nuevas formas de avanzar y cumplir con sus metas, debido a la creciente necesidad que se ha desarrollado, porque toda persona permanece conectada a las nuevas tecnologías y, estas a su vez, se han convertido en un punto clave para establecer un modelo de negocio o emprendimiento, llegando a una transformación digital con capacidad de adaptarse a los cambios a través de una inversión tecnológica que se enfoca en la innovación y genera resultados de negocio.

Las oportunidades residen en la capacidad de aceleración de algunas actividades, procesos, modelos y competencia, generando impacto dentro de una compañía, en la que cuenta la capacidad de facilitar la búsqueda de lo que el cliente necesita y, así, mantenerse en una posición en el mercado. Para poder aplicar una transformación digital en los proyectos y empresas, se requiere tener en cuenta tres fases: a) la gestión del cambio, donde se implementa las tecnologías; b) la definición de una estrategia de transformación que se puede implementar haciendo uso del mercadeo y, c) la integración de la tecnología, en donde se combina las estrategias y los servicios a la tecnología.

En tiempos de la pandemia provocada por el virus COVID-19, altamente contagioso que causa problemas respiratorios e infecciones graves como

el síndrome respiratorio de Oriente Medio (MERS) y el síndrome respiratorio agudo severo (SRAS), que ha causado la muerte de miles de personas en el mundo, en especial a personas de la tercera edad en pleno XXI, se dio una crisis económica nunca antes vista y, muchas empresas pequeñas tuvieron que reinventarse y tomar nuevas estrategias para evitar cerrar sus puertas y despedir a sus empleados (Asencio-Flores, 2021).

Al mismo tiempo, debido a la pérdida de su empleo, otras personas decidieron emprender y tomaron la decisión de crear nuevos negocios, con muy poca experiencia y bajos presupuestos, lo cual se conocía en la economía actual, con el nombre de 'rebusque de oportunidades', para sobrevivir en plena cuarentena y cubrir los gastos básicos de sus hogares, lo que provocó que muchos se convirtieran en sus propios jefes al ser independientes, dada la difícil situación que estaban afrontando.

El presente de muchos emprendedores actuales, en función del camino hacia el éxito de su idea de negocio, no es nada fácil, sobre todo en negocios típicos que son más habituales; sin embargo, aquellos en cuyo modelo de negocio utilizaron nuevas plataformas tecnológicas y digitales e hicieron uso de técnicas de mercadeo digital, así como el sistema de voz a voz, tuvieron más facilidad de alcanzar el éxito actual. El problema de muchas empresas y negocios fue que no realizaron un análisis y prevención de riesgos de costos; es decir, una liquidez que permitiera tener con qué cubrir los gastos entre doce a 24 meses; las compañías que sí realizaron esa tarea, pudieron realizar las inversiones necesarias anti-COVID, de suerte que pudieron continuar, a pesar de las nuevas limitaciones como el teletrabajo y las medidas de prevención necesarias.

Los emprendedores de negocios y empresas, ya sean estas, medianas, grandes y pequeñas, con una buena base tecnológica, aumentan cada vez más sus clientes potenciales en los hogares, con mucho más tiempo para comparar y comprar productos, por medio de plataformas en línea, así como servicio al cliente, lo que ha motivado a muchos de ellos a buscar patrocinio para sus proyectos y aumentar sus ventas. Poseer un negocio que cuente con una plataforma en línea no implica costos muy altos, ya que la inversión a realizar sería, en un principio, el desarrollo de la plataforma web y otras tecnologías de conectividad e infraestructura; por ejemplo, contar con una red, un servidor, control, mantenimiento predictivo y preventivo, lo cual, en comparación con modelos de negocio tradicionales, es mucho mejor en cuanto a costo – beneficio.

Para comenzar con una idea de negocio y emprender un proyecto en línea, es esencial tener en cuenta que, la inversión no es muy alta, los gastos resultantes son muy competitivos en relación costo- beneficio e, incluso, los servicios profesionales son bajos en precios; por ejemplo, existe Shopify, donde es posible crear la tienda en línea con todos los servicios, por un valor entre 100.000 y 120.000 pesos colombianos, que hace posible crecer el

negocio en muy poco tiempo. Es importante contar con una persona que sea profesional en el tema, para que se encargue de la creación y diseño web, de forma que atraiga a los clientes, además de incluir otros costos adicionales como el servicio de internet y publicidad. Actualmente, Facebook, Instagram, TikTok, entre otras plataformas, son una fuente de publicidad muy útil.

Los influencer son muy importantes en la parte de proporcionar y realizar publicidad a múltiples negocios; son personas que utilizan la creatividad para llegar al usuario por medio de su presencia en redes sociales, algunos con millones de seguidores, porque son los líderes mediáticos gracias al crecimiento de internet a nivel mundial.

Conclusiones

Se puede concluir que la Ingeniería de Sistemas hoy en día es muy importante para empezar una idea de negocio, ya que la parte de implementación de tecnologías es esencial para mejorar toda la parte de productividad, de forma que esta disciplina abre las puertas a un mundo de oportunidades, tanto en el presente como en el futuro. Una de las características más relevantes en el siglo XXI ha sido la inmediatez de la información de internet, gracias al avance y desarrollo de algoritmos y mejora de sistemas con tecnología de punta, que ha transformado la vida social de muchas personas.

Muchas empresas en todo el mundo tuvieron que aceptar los nuevos cambios y aprender a sobrevivir a las adversidades, por causa de la crisis económica desatada por la pandemia provocada por el virus conocido como COVID-19. Para poder reactivar la economía de sus regiones, tuvieron que aprender sobre plataformas en línea como Netflix, Amazon Prime, entre otras, que aumentaron el número de usuarios y les dejaron millonarias ganancias en tiempos de cuarentena.

Realizar una planificación de los recursos y de las necesidades de liquidez en las empresas tanto pequeñas, como medianas y de gran escala, es conveniente; para ello es necesario hacer uso de herramientas que permitan cubrir diferentes necesidades y gastos durante cualquier eventualidad; herramientas tecnológicas como Runaway o el burn rate permiten realizar estudios del número de meses que se podría atender las necesidades de liquidez; expertos como Asencio-Flores (2021) recomiendan tener una liquidez que permita atender de doce a 24 meses.

Referencias

Asencio-Flores, J.P. (2021). Emprendimiento en tiempos de pandemia y su supervivencia. *Revista Empresarial & Laboral*. <https://revistaempresarial.com/empresas/emprendimiento/emprendimiento-en-tiempos-de-pandemia-y-su-supervivencia/>