



TRAVESÍA  
EMPREDEDORA

Volumen 6 No. 2  
traves. emprend.  
Jul-Dic 2022  
e-ISSN: 2539-0376

# Visión perceptiva del emprendimiento como oportunidad para avanzar

Dayana Mora Moran

Mayra Alexandra Payan Guerrero

Paula Alejandra Orbes Erazo

Programa de Trabajo Social

Universidad Mariana

## Introducción

En el presente escrito se abordará la temática de emprendimiento; tiene como objetivo hacer un análisis acerca de la percepción del emprendimiento a través de las ideas y de los conocimientos sobre el tema; también se abordará el pensamiento de diferentes autores para tener una perspectiva objetiva y clara. Es importante mencionar que, el emprendimiento o idea de negocio se puede presentar desde diferentes aspectos, direcciones o perspectivas, dependiendo de la visión que tiene la persona que crea o genera una idea introspectiva, con el fin de generar un cambio innovador en la población que será beneficiada por dicho producto o servicio, el cual debe ser de buena calidad para la total satisfacción de la sociedad, además de crear un impacto positivo de competitividad en el mercado de negocios.

*Palabras clave:* idea de negocio, emprendimiento, innovación, visión, pensamiento, empresa, empresario, planeación, creatividad, idea, producto, población.

## Conceptualización

Actualmente vivimos inmersos en un en una lluvia de ideas, cada idea está sujeta a una idea de negocio o emprendimiento que podría llegar a ser muy exitosa, pero muchas veces no nos damos cuenta de que esa puede ser la idea para alcanzar el éxito. Una idea que surge a través de un pensamiento o de una intención, para hacerla realidad, es necesario arriesgarse, aprender a ganar y a perder, esforzarse y salir adelante, aun cuando todo se complique, ya que es ahí donde se debe tener la capacidad de continuar y no rendirse.

Así, el emprendimiento surge de una idea de negocio innovadora, que pretende satisfacer las necesidades sociales de una persona, grupo o

comunidad; también permite generar ingresos económicos y trabajar de forma independiente. Del emprendimiento se obtiene diferentes beneficios y uno de ellos es la flexibilidad del tiempo para laborar, sin dejar de lado el esfuerzo y el optimismo para lograr los objetivos y metas. Por ende, la innovación es clave para desarrollar la creatividad al máximo y convertirse en un emprendimiento único y exclusivo, pero también rentable, que genere beneficios tanto propios como también externos en una sociedad.

Según Johnston y Bate (como se citó en Jordán, 2011), "la innovación es usualmente una nueva tecnología convertida en algo único y tangible que la empresa puede vender" (p. 48), por ende, la innovación debe ser exclusiva y única, que genere interés y creatividad, algo único e irreplicable.

Para sobrevivir y crecer, la empresa debe innovar en forma permanente, aunque sea solo de forma progresiva, esto la conduce a organizarse para innovar y capacitarse para dominar las tecnologías que soportan la innovación (Hernandez & de la Calle, 2006), siguiendo esta línea, otros estudios (Cho & Pucik, 2005; Garud & Nayyar, 1994; Hughes & Morgan, 2007; Hult & Ketchen, 2001) afirman que la innovación impulsa a la empresa a entrar en nuevos mercados, renovar, por eso la presencia de la misma en los que está presente generan una capacidad para explorar nuevas posibilidades. Existe un reconocimiento creciente, en los campos de la administración estratégica y el marketing, de que uno de los caminos para adquirir ventajas competitivas para sobrevivir y crecer es la predisposición a innovar (R. Deshpande & Farley, 1999; Roith Deshpande & Farley, 2000; Nieto & Quevedo, 2005). (Jordán, 2011, p. 51)

Así las cosas, la innovación y la creatividad no solo deben estar presentes cuando se inicia una empresa, sino que también deben estar en el transcurso del tiempo, ya que esta es la clave para encontrar nuevos clientes y captar el interés de las personas, ya que cada ser tiene gustos y pensamientos diferentes, que, a través de la innovación, se podría satisfacer las necesidades, llegando a más personas por medio de productos y servicios innovadores. Es claro que para innovar se necesita presupuesto, que depende de la idea que se va a desarrollar, por lo tanto, el presupuesto debe ir acorde con el desarrollo de la empresa, tanto a nivel económico como de los objetivos propuestos. Cabe aclarar que, para emprender no se necesita un presupuesto alto, sino las ganas y la idea para hacer realidad el plan de negocio.

Por otra parte, la creación de una buena empresa con excelente funcionalidad, que cumpla con las expectativas del público permite un mayor reconocimiento en la sociedad, genera utilidades y oportunidades de empleo para aquellas personas que no cuentan con un recurso económico sustentable en la sociedad.

Por ende, conforme va creciendo la empresa, los recursos económicos van a aumentando, ahí, se debe destinar recursos para la innovación y realizar mejoras tanto en los productos o servicio que se ofrecen como en la infraestructura. A propósito, Claudia Ludlow, directora de Proyectos del Club de Inversionistas Ángel Ventures, México, menciona: “un presupuesto bien hecho mide la capacidad de crecimiento de la empresa, te dice cómo asignar los recursos y te ayuda a saber si el capital con el que cuentas o el que estás levantando será suficiente”, (Minuto de Dios Industrial, 2018, párr. 4).

Por lo tanto, el presupuesto debe ser planeado, donde se asigne ganancias, costos de cada producto o servicio que se va ofertar, analizar si en realidad el emprendimiento es rentable; por ende, el presupuesto es un eje fundamental a la hora de emprender. De esta manera, un emprendedor siempre debe tener claro el presupuesto que va a utilizar y las ganancias que va a obtener. El emprendedor debe planificar todo lo que va a realizar, ya que la planeación ayuda a tener claro la meta y los objetivos para alcanzar el éxito del emprendimiento.

La planeación es la selección y relación de hechos, así como la formulación y uso de suposiciones respecto al futuro en la visualización y formulación de las actividades propuestas que se cree que sean necesarias para alcanzar los resultados deseados. (George Terry, como se citó en Coronado, s.f., p. 10).

Así, la planeación es la perspectiva por medio de la cual el emprendedor mira hacia el futuro, con el fin de lograr los objetivos propuestos. En este orden de ideas, es importante proponer objetivos concretos en un tiempo determinado; que se puedan realizar y sean factibles. Dentro de este marco, hay objetivos específicos y objetivos generales, también, objetivos a corto, mediano y largo plazo.

La empresa necesita saber dónde va y con qué cuentan para hacerlo. Además, es necesario que todos lo sepan y, por tanto, todos vayan en la misma dirección. Por eso los objetivos se deben comunicar a todo el personal. La comunicación se convierte en la clave principal para el éxito de los planes.

Por otro lado, hacer planes para el futuro permite utilizar los recursos disponibles, y los que se espera obtener, de forma eficiente. Por tanto, estas acciones se convierten en algo esencial para la supervivencia de la empresa. Así, al ser estos escasos y de uso alternativo, se pueden asignar a aquellas prioridades establecidas en los objetivos. (Arias, 2020, párr. 2)

De acuerdo con lo anterior, los objetivos deben ser concretos y saber qué es lo que se quiere lograr con ellos, además, todo el equipo de trabajo de la empresa debe estar organizado y con la mejor actitud para alcanzar dichos objetivos.

Por otra parte, “según Koontz y Weihrich (1999), (...) la organización es la identificación y clasificación de actividades requeridas, conjunto de actividades necesarias para alcanzar objetivos, delegación, coordinación, y estructura organizacional” (Rojas, 2018, p. 13). Por ello, una buena organización conduce a los objetivos propuestos, en este sentido, la organización corresponde al ordenamiento de las ideas de aquello que se pretende alcanzar. También es importante resaltar que, la organización no solamente es para la planificación de los objetivos, sino también para el talento humano, recursos físicos y financieros, y todo lo derivado a la empresa.

Se debe tener en cuenta que, al momento de emprender, es importante la contribución determinada de la energía del emprendedor, en todas las economías, en distintos ámbitos. Si bien es cierto, los emprendimientos proporcionan empleos, también es necesario que preparen a los trabajadores no calificados, para que se apropien de su rol, adopten una buena actitud y logren desarrollar un buen desempeño; teniendo en cuenta que las pequeñas empresas son la única sección que logra fomentar gran parte del empleo total, esto hace que, las empresas emprendedoras acomoden una adecuada mano de obra habituada a las grandes industrias.

Asimismo, cabe señalar que el emprendimiento va de la mano de la innovación, ya que la innovación logra establecer desequilibrios en el estado actual de orden, esto hace que se visualice más allá del hallazgo, permite la ejecución y planificación de innovaciones. Por lo tanto, la decisión emprendedora promueve la innovación que suministra nuevas compañías, mercados, tecnología, proveedores, disposición, etc.

De lo anterior, se puede recalcar algunas ventajas que trae consigo el emprendimiento, en primera instancia, la independencia profesional, ya que los individuos que toman la iniciativa de ser emprendedores son sus propios jefes y manejan sus horarios. Cuando se inicia una empresa se cuenta independencia; sin embargo, para que el negocio marche adecuadamente, se debe trabajar con responsabilidad y compromiso, puesto que no existen personas con la misma voluntad del jefe para encargarse de los espacios y de las prioridades; el emprendedor debe concentrar sus energías y esfuerzos para sacar adelante su empresa.

Por otro lado, la permanencia profesional y, en algunos asuntos, las efímeras situaciones de ocupación traen consigo factores que llevan a muchas

personas a comenzar su propia independencia laboral. Un punto fuerte del emprendimiento es cuando se logra permanencia o estabilidad laboral y económica; del emprendedor dependerá factores importantes como el triunfo o fracaso de la empresa.

Para muchos emprendedores, es de gran satisfacción ocuparse del plan, desde la inauguración hasta el cumplimiento de los objetivos. Si bien es cierto, colocar una idea en acción y lograr batallar por esta, con las complicaciones y complacencias que se presenten, presume distintos desafíos, también es gratificante fundar y fortalecer una compañía, que envuelva insuficiencias, a los empleados, sacando lo mejor de su espíritu de líder y así ayudar al progreso de todos.

Finalmente, para alcanzar el éxito, se necesita de disponibilidad, responsabilidad y compromiso, para que la compañía no se quede estacada. No es suficiente que el emprendedor tenga una gran idea de negocio, ya que esto no es sinónimo de triunfo; tampoco contar con un gran capital económico es garantía de lograr posicionarse en el mercado, mientras el emprendedor no esté comprometido con el proyecto, nada puede garantizar que la empresa marche bien, por lo tanto, es necesario llevar a cabo un arduo trabajo, con mucho esfuerzo y dedicación, solo así se alcanzará la meta.

## Conclusiones

El emprendimiento es toda idea que se genera en el pensamiento de las personas. El emprendedor es la persona que toma la iniciativa y convierte ese pensamiento en una idea de negocio, donde nacen múltiples formas y gestiones para hacer de esta una iniciativa productiva que logre generar un beneficio tanto personal como económico, puesto que, por medio de esa idea de negocio se hace realidad una empresa, la cual se crea con el fin de satisfacer necesidades en una población determinada, y generar impacto positivo en la calidad de vida de los beneficiarios. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que el producto que se ofrece a los usuarios debe cumplir con las expectativas de los posibles clientes.

Por otra parte, pensar en alternativas innovadoras permite atraer el interés de la población, al presentar un producto o servicio novedoso, que esté al alcance de todos, pero que además cumpla con las expectativas de la población.

Comenzar un nuevo negocio trae consigo varios escenarios, entre ellos, realizar inversiones económicas, enfrentar a otras empresas o contextos que aún son desconocidos, entre otros. Por ello, es importante contar con una serie de recursos, ya sean especializados, tecnológicos, humanitarios, económicos, etc., para lograr sacar adelante la empresa.

## Referencias

- Arias, E. (2020, 10 de abril). Objetivos de una empresa. *Economipedia.com*. <https://economipedia.com/definiciones/objetivos-de-una-empresa.html>
- Coronado, B. (s.f.). Compilado de la literatura, enfoques, teoría, diseños, actividades y talleres sobre planeación. <https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/300/1/COMPILADO%20PLANEACION.pdf>
- Jordán, J. (2011). La innovación: una revisión teórica desde la perspectiva de marketing. *Perspectivas*, (27), 47-71. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941231004.pdf>
- Minuto de Dios Industrial. (2018, 11 de diciembre). ¿Cómo hacer un presupuesto para tu emprendimiento? <https://mdc.org.co/como-hacer-un-presupuesto-para-tu-emprendimiento/>
- Rojas, L. (2018). *Actualización de la estructura organizacional de la empresa Pezzani y Otárola Ltda., para implementar las respectivas descripciones de cargo* [Trabajo de técnico, Universidad del Bío-Bío]. REP-BIB. <http://repobib.ubiobio.cl/jspui/handle/123456789/2723>