

TRAVESÍA

EMPREDEDORA

5 No. 2
Volumen

traves. emprend.
Jul- Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376





Travesía EMPRENDEDORA

traves. emprend.

Entidad Editora:

Unidad de Emprendimiento

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Colombia. Vol. 5
No. 2

Julio - Diciembre 2021

ISSN Electrónico: 2539-0376

Periodicidad: Semestral

Número de páginas: **126**

Formato: digital

Universidad Mariana

Equipo Editorial

Magíster **Luz Elida Vera Hernández**

Directora Editorial UNIMAR

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Nariño, Colombia

Editores

Magíster **German Alfredo Gómez
Achicanoy**

Editor Unidad de Emprendimiento

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Nariño, Colombia

5 No. **2**
Volumen

traves. emprend.

Jul-Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376



Magíster **Jorge Arturo Dorado Goyes**

Editor Unidad de Emprendimiento

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Nariño, Colombia

Nancy Carolina Caipe Montoya

Practicante Unidad de Emprendimiento

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Nariño, Colombia

Corrección de Estilo

Leidy Stella Rivera Buesaquillo

Editorial UNIMAR

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Nariño, Colombia

Diseño Gráfico

Daniela Velásquez Torres

Cristian Roberto Ojeda

Editorial UNIMAR

Universidad Mariana

San Juan de Pasto, Nariño, Colombia

Depósito Digital

Biblioteca Nacional de Colombia,
Grupo de Procesos Técnicos, Calle 24
No. 5 – 60 Bogotá D. C.

5 No. **2**
Volumen

traves. emprend.

Jul-Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376

Las opiniones contenidas en los artículos de la revista Travesía EMPRENDEDORA no comprometen a la Editorial UNIMAR ni a la Universidad Mariana, puesto que son responsabilidad única y exclusiva de los autores. Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos aquí consignados, sin fines comerciales, siempre y cuando se cite la fuente. Los artículos se encuentran en texto completo en la dirección electrónica: <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora>



Travesía EMPRENDEDORA por Universidad Mariana se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional.





Contenido

5
Volumen

No.2

traves. emprend.

Jul-Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376

Sección 1. Contaduría Pública y Mercadeo

Desafíos al emprender e innovar en la era digital 10

William Orlando Romero Gómez

Jennifer Valencia Orejuela

Emprendimiento como factor influyente en el desarrollo humano 17

Carlos Andrés Noguera Bucheli

Hairton Darío Puerres Montánchez

Proceso de producción y comercialización de Hidromiel Ragnar 20

Daniel Giovanni Eraso Cabrera

Joan Michel Rivadeneira Bastidas

Sección 2. Fisioterapia

Emprender es poder 30

Leidy Vanessa Huertas Mejía

Nathalia Paola Polo Flores

Lina Fernanda Salazar Bastidas

El pensamiento del fisioterapeuta acerca del emprendimiento 37

Dayana Jackeline Ayala Cuasquer

Jessica Alejandra Quintero Acosta

Ángela Gabriela Yama Jaramillo

Sección 3. Terapia Ocupacional

*Contextualización sobre las dificultades que tiene
emprender en Colombia* 43

Nicol Gabriela Benavides González

Paula Andrea Cabrera Cadena

Terapia Ocupacional en los hallazgos del emprendimiento mental 48

Angie Lizeth Madroñero Quiroz

José Luis Pantoja Pantoja

Daniela Sofía Criollo Criollo

Incubadora de empresa, un motor de crecimiento 52

Yomaira Andrea Meneses

Juan Carlos Popayán Betancourt

Nathalia Sofía Tinguino

Emprendimiento: Mirada desde Terapia Ocupacional 58

Ángela Alexandra Chates Ceballos

Martin Emilio Moran Bravo

Sección 4. Trabajo Social

Emprendimiento social y su impacto en el mundo 63

Claudia Viviana Quiroz Mena

Yeimy Alejandra Rosero Melo

Aprendiendo a emprender 68

Marta Díaz

Estefany Murangal

El arte de emprender 72

Hna. Deisy Beatriz Giraldo

Yurany Catherine Pinchao

Lina Fernanda Salazar

Sección 5. Ingeniería

Emprendimiento digital, un nuevo camino 77

Jhoan Sebastián Bolaños Gómez

¿Qué es emprender? 80

Diana Sofía Moreno

Kevin Stiven

E-ID: Identificación virtual para la ciudadanía 88

Juan Sebastián Carrera Bolaños

Percepción del emprendimiento 92

Jonathan Santiago Paredes Jiménez

Sección 6. Administración de Negocios Internacionales

<i>El emprender tecnificado</i>	96
Sebastián Alejandro Álvarez Martínez Danilo Sebastián Villarreal Salas	
<i>Emprende tus sueños</i>	99
Diego Alejandro Cisneros Villota Angie Esperanza Achicanoy Chaves	
<i>Emprendiendo y desarrollando la personalidad</i>	104
Juan José Bermeo Villota Jairo Enrique Rosero Sarasty	
<i>Innovación, presente y futuro de las empresas</i>	109
William Fernando Rosas Mazuera	
<i>Empresa Art–Bag, productora y comercializadora de artículos de marroquinería</i>	113
Carlos Eduardo Taquez	



TRAVESÍA
EMPRENDEDORA

Volumen 5 No. 2

SECCIÓN 1

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376



Desafíos al emprender e innovar en la era digital

William Orlando Romero Gómez

Jennifer Valencia Orejuela

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

Es un tema de alta envergadura e interés general en la economía actual lo referente al emprendimiento y la innovación. Entonces, es necesario apoyarse en algunos conceptos básicos, aportes teóricos y experiencias para lograr una consolidación de los factores determinantes y pautas clave, y así poder identificar nuevas oportunidades de negocio y, a su vez, generar más valor a la sociedad.

El objetivo de este ensayo es dar a conocer la importancia del emprendimiento e innovación, desde la era análoga hasta la era digital. Para entender bien este tema es necesario comprender y analizar exhaustivamente los cambios que han existido en la economía, las diferentes maneras de hacer negocio y llegar a los diversos nichos de mercado.

En los últimos años, quienes quieren emprender e innovar deben actualizarse y adquirir nuevos conocimientos en la tecnología para así lograr satisfacer las necesidades de los consumidores. Cabe resaltar que para que las empresas logren mantenerse activas y sostenerse en el mercado no basta con emprender, es necesario innovar y plasmarlo en la era digital.

En este orden de ideas, se buscan estrategias diferenciales y competitivas, que conlleven a la identificación de los desafíos para quienes desean emprender e innovar en la nueva era digital. Por consiguiente, el posicionamiento del emprendimiento y la innovación en la nueva era está fundamentado en el marketing digital, empleado desde el 2020, tras la pandemia del covid-19, cuando las empresas se apoyaron para poder seguir trabajando con sus clientes, lograr sostenerse en el mercado y poder distribuir sus productos gracias al uso de las herramientas digitales.

Para Jeffrey A. Timmons (1989) 'El emprendimiento significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos'. (Hidalgo, 2016, p. 5)



Según la postura del autor, se deduce que una persona emprendedora es capaz de poner en marcha una idea de negocio con poco, puede generar impacto positivo a nivel individual y general, es decir, esta persona no solo tiene ideas, sino que es lo suficientemente inteligente para transformarlas en una oportunidad de negocio.

“Según Peter F. Drucker (1985) ‘El emprendimiento es maximizar las utilidades, es decir, la efectividad y no la eficiencia es la esencia del trabajo’” (Hidalgo, 2015, p. 2). Con el concepto anterior, el autor indica que emprender es hacer mucho con poco, en otras palabras, incrementar el valor.

Como se puede observar, han sido varios los autores que a lo largo de los años han tratado de encontrar una definición universal, pero esto ha sido muy complejo. No obstante, con base en lo investigado, se puede decir que emprendimiento es la puesta en marcha de una idea de negocio con un fin económico, político o social.

Después de dar una definición de emprendimiento, ahora es importante entrar a conceptualizar la innovación.

“Según Drucker (1998), la innovación es ‘la acción de dotar a los recursos con una nueva capacidad de producir riqueza, así como también dice que cualquier cambio en el potencial productor de riqueza ya existente’” (Suarez, 2014, p. 3). Con base en esta definición, se puede inferir que la innovación depende de la creatividad, de un cambio para mejorar un producto, servicio o la organización de una empresa, es decir, la oportunidad de transformar el conocimiento en un proceso.

Joseph Schumpeter definió en 1934 la Innovación como la introducción en el mercado de un nuevo producto o proceso, capaz de aportar algún elemento diferenciador, la apertura de un nuevo mercado o el descubrimiento de una nueva fuente de materias primas o productos intermedios. (Díaz y Guambi, 2018, p. 214)

Teniendo en cuenta la definición anterior, se puede decir que innovar es darle a un producto ya existente un valor agregado, diferente a otro; es crear un nuevo beneficio.

Es pertinente incluir ahora el término emprendimiento innovador, tema principal del ensayo, el cual se conceptualiza como la acción de poner en marcha una idea de negocio (constitución de una empresa), implementando mejoramientos significativos.

De acuerdo con Vesga (2010), existen tres niveles en donde se puede desarrollar el emprendimiento innovador y deben funcionar al mismo tiempo, a saber:

- El nivel básico de los individuos,
- El nivel básico de las empresas y
- El nivel macro del país y el entorno.



Por lo tanto, existe una fuerte relación entre el crecimiento económico y el emprendimiento innovador, que depende de la integración del pensamiento individual, organizacional y nacional y de las interrelaciones que resulten entre ellas, porque cada uno se complementa entre sí.

En este sentido, se entiende que el crecimiento económico y el éxito de una empresa están apoyados en el emprendimiento innovador. Iniciando desde una óptica individual para alcanzar una óptica universal, porque una idea de negocio parte del pensamiento de una persona, luego se pone en marcha, se constituye la empresa, la cual se desarrolla según las necesidades de los consumidores, los cambios presentados en el medio y competencia dentro del entorno.

Ahora, teniendo ya estos conceptos claros, es importante tener en cuenta que para plasmar una idea de negocio no basta con ello, es imprescindible el conocimiento de los cambios existentes desde la era análoga a la era digital y estar altamente capacitados en el manejo de la tecnología para poder enfrentar los desafíos en la nueva era.

Cada día, el mundo se ha ido globalizando y ha ido cambiando, por ello, las empresas no se pueden quedar en el pasado, deben ir avanzando y transformarse, de acuerdo con las necesidades de los consumidores, porque la sociedad es cada vez más exigente.

La era análoga vs. la era digital

La era análoga hace referencia a la no existencia de los computadores y la Internet, a la no conectividad y al atraso o cero presencia de la tecnología dentro de las empresas. Por el contrario, la era digital muestra la generalización del uso de Internet y la tecnología en todos los ámbitos: sociales, económicos, culturales y políticos, logrando hacer de esta un aspecto cada vez más importante e indispensable en el desarrollo de la sociedad y de la economía.

El desarrollo de las empresas en la actualidad, independientemente de su tamaño, sector o ubicación geográfica, no es ajeno a los desafíos de la era digital, ya que, desde las microempresas hasta las grandes organizaciones, no se compite solamente en su contexto local, sino cada vez es más exigente hacer parte de la competencia mundial. Panorama que obliga a todas las empresas a renovar constantemente sus procesos.

Hoy en día, gracias a los programas existentes, apoyos económicos, acompañamientos profesionales y capacitaciones, por parte de entidades como la Cámara de Comercio, el gobierno, entidades especializadas y autoridades competentes, a los emprendedores, empresarios y empresas les resulta fácil impulsar su crecimiento, escalar en sus empresas, identificar nuevas oportunidades de negocio y generar valor agregado a la sociedad.



No obstante, a pesar de los diferentes apoyos que se brindan para que dichos emprendedores y también para que buenos innovadores logren salir adelante con sus proyectos, en muchas ocasiones no es suficiente y muchos de estos sueños o proyectos plasmados en papel quedan solo en eso, en papel, buenas ideas y en sueños. Por lo tanto, no solo es importante emprender, o simplemente innovar, las dos van de la mano y son un complemento a la hora de cumplir estas metas, además de recurrir a la utilización de todos los recursos con que se cuenta y los que se puedan conseguir de una manera u otra, con esfuerzo, estrategia y ganas de cumplir y sacar adelante dicho proyecto.

Según la Cámara de Comercio de Cali (s.f.), existen tres etapas de emprendimiento cuando se ha creado empresa:

- **Etapas Temprana:** Compreendida desde el año 0-5. fase desde que se constituye la empresa, el equipo de trabajo y su actividad.
- **Etapas Escalamiento:** Compreendida desde el año 6-10. Fase en que la empresa ha logrado posicionarse, logrado entrar a nuevos mercados y se identifica crecimiento empresarial.
- **Etapas Expansión:** Compreendida desde el año 11-15. Fase donde la empresa ya ha adquirido madurez, liquidez y rentabilidad. Periodo clave para pensar en acceder a nuevas oportunidades de negocio y nuevas inversiones, es decir, empezar a innovar.

De igual manera, la Cámara de Comercio, dependiendo de la fase en la que se encuentra la empresa o idea de negocio (año cero), ha creado tres estrategias para apoyarlas según su interés:

- **Estrategia para el crecimiento:** Consiste en la capacidad de dar valor, como ganar, competir y, sobre todo, crear un valor distintivo.
- **Estrategia de fuentes de capital:** Consiste en la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento y sostenimiento en el mercado.
- **Estrategia de innovación empresarial:** Su objetivo es crecer más como empresa.

Por otra parte, la Cámara de Comercio de Pasto (s.f.) también brinda apoyo constante a los proyectos de emprendimiento, logrando que muchos de estos salgan adelante, en la medida en que implementen herramientas fáciles y necesarias para lograr el desarrollo de sus objetivos. De igual forma, utilizan capital de riesgo, redes, infraestructura, actores e iniciativas apropiadas para el buen desarrollo empresarial, que desarrolle más la parte emprendedora e innovadora y, sobre todo, la investigación; investigación enfocada en factores y zonas más relevantes que necesitan más apoyo para emprender e innovar, y no solo para las empresas que están totalmente posicionadas en el mercado, ya que para nadie es un secreto que la economía, política están relacionadas y giran en torno a ellas, lo que no ha permitido una competencia



justa. Lamentablemente, los apoyos siempre se ven reflejados y conducirán a las mismas empresas de siempre.

Debido a la exigencia actual del mercado y de la competencia, a las empresas cada vez se les hace necesario estar actualizadas y llegar a los diferentes nichos de mercado, pero también es necesario contar con el acompañamiento continuo por parte de las entidades competentes, información brindada por los canales digitales y educación más competitiva.

Así las cosas, debido a los nuevos avances tecnológicos y transformaciones que se vienen presentando desde años atrás, las instituciones educativas han tenido que capacitar a los niños desde muy temprana edad, implementando las TIC (tecnologías de la información y de la comunicación) y, en algunos casos, fomentando en los estudiantes la innovación y el emprendimiento, lo cual permite crear habilidades y capacidades en ellos para poder desenvolverse con mayor facilidad en los desafíos que se presentan en la nueva era.

En este sentido, las TIC son herramientas que han transformado la manera como las personas pueden acceder a la información. En el pasado, la forma de acceder a la información era a través de las grandes empresas y los medios de comunicación tradicionales como la prensa, la radio o la televisión; con las TIC, el escenario ha conllevado a cambios totalmente trascendentales que, si bien, por un lado han sido positivos, por otro lado, no lo han sido tanto.

Hoy se puede acceder a información de todo tipo mediante la Internet, por medio de los diferentes canales de acceso como aparatos móviles, plataformas y herramientas digitales, permitiendo el trabajo y el aprendizaje colaborativo, así como la apropiación del conocimiento.

Es decir, ahora los usuarios no consumen solo los contenidos de un libro o de la prensa, sino que además pueden generar sus propias ideas y plasmarlas en blogs, comunidades online y otros medios digitales, a tal punto de interactuar y participar con otros usuarios en tiempo real, a pesar de encontrarse a miles de kilómetros de distancia. Por esta razón, la tecnología se ha convertido en una herramienta fundamental para toda la sociedad, no solo por el hecho de comunicarse con otras personas, compartir y adquirir conocimiento de todo tipo, sino también por el hecho de dar a conocer sus negocios, empresas, emprendimientos, innovaciones, a través de redes sociales por todo el mundo, permitiendo expandir aquellos negocios con el ánimo de obtener más rentabilidad y permitiendo también adquirir productos a bajos precios, desde cualquier parte del mundo.

Las TIC son transversales en todos los campos de la sociedad:

- En la educación, son recursos de apoyo para el docente.
- En las organizaciones, contribuyen con el crecimiento y productividad del negocio.

- En la política, son canales de comunicación.
- En la vida diaria, facilitan las tareas cotidianas de las personas.

Después de conocer la importancia y el papel que ocupa las TIC en la era digital, es necesario mencionar que, desde comienzos del año 2020, la humanidad a nivel mundial, por causa de la pandemia del covid-19, se ha visto afectada tanto en la parte física, mental y, sobre todo, económica. Por la pandemia muchas empresas cerraron o suspendieron sus actividades y otras optaron por digitalizarse para poder enfrentar los desafíos que trajo consigo. Además, otras personas cambiaron su modo de pensar y ver la vida, por causa del desempleo a que muchos se vieron sometidos, esto los obligó a entrar en la era de la tecnología, con un recurso esencial que es el emprendimiento, con el fin de conseguir sustento para sus familias y en otros casos innovar y emprender para lograr sobrevivir en este época tan difícil para la sociedad.

Según Henríquez (2020), por efectos de la pandemia del covid-19, “las empresas tienen que recurrir al uso intensivo de herramientas digitales para implementar el teletrabajo, realizar compras y ventas online, así como gestionar procesos de producción de forma remota para poder sobrevivir” (párr. 1).

Por lo tanto, es indispensable que hoy en día las empresas cuenten con un personal altamente calificado en las TIC, tener herramientas y programas que faciliten el trabajo de sus colaboradores y tener una buena publicidad actualizada, es decir, un marketing digital, apoyado en estrategias diferenciales para poder competir con las grandes empresas, afrontar los desafíos y cumplir con las expectativas del emprendimiento innovador en la era digital.

Conclusiones

En medio de las adversidades por las que atraviesa el mundo entero por causa del covid-19, cabe resaltar que así como fue un golpe duro para muchas personas, empresas ya posicionadas en el mercado y emprendimientos que recientemente intentaban salir a flote; también surgió la necesidad de ver nuevas maneras de superar esta crisis, a través de las herramientas digitales, que cada vez tienen más fuerza a la hora de ser incluidas como parte estructural de las empresas para afrontar dicha crisis. Igualmente, han sido parte fundamental al momento de emprender e innovar.

El aporte que lograron estas herramientas de la era digital a las empresas que ya contaban con años de experiencia en el mercado, pero con poca o nula intención de innovar y renovar su forma de comercializar y ser vistos en el mercado, permitió que muchos de estos empresarios, en ocasiones cerrados a nuevos proyectos y limitados a los cambios positivos que podrían atraer a su empresa, se vieran de una u otra forma obligados a acceder a estos



cambios para poder sobrevivir y sacar adelante sus empresas; empresas que tanto les costó mantener en pie y que hoy estaban en riesgo de perder por causas jamás imaginadas y que nadie podía controlar.

Sin hacer menos importante lo referente a los cambios que se dieron a gran escala en cuanto a la situación que se vive, es importante resaltar que en gran medida se debe agradecer a la cultura de emprendimiento que han tenido muchos sectores en el mundo y en Colombia para superar una situación como esta y fomentar, tanto en el campo laboral como en los estudiantes de las diferentes áreas y niveles de educación, la necesidad y la enorme importancia de desarrollar destrezas y habilidades en emprendimiento e innovación, y así prepararlos para que reaccionen positivamente ante las necesidades y dificultades que se presenten; además, pertenecer a la gran red de emprendedores que contribuyen con el desarrollo económico y social de la región.

Referencias

- Cámara de Comercio de Cali. (s.f.). Emprendimiento Extraordinario. <https://www.ccc.org.co/landing/emprendimiento-e-innovacion/#!>
- Cámara de comercio de Pasto. (s.f.). Competitividad e innovación. <https://www.ccpasto.org.co/comision-regional-de-competitividad-e-innovacion/>
- Díaz, G. y Guambi, D. (2018). La innovación: baluarte fundamental para las organizaciones. *Innova*, 3(10), 212-219.
- Henríquez, P. (2020, 29 de abril). Covid-19: ¿Una oportunidades para la transformación digital de las pymes? Bid. <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/covid-19-oportunidad-transformacion-digital-pymes/>
- Hidalgo, L. (2015). La cultura del emprendimiento y su formación. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 3(2), 1-8.
- Hidalgo, L. (2016). ¿Qué es un emprendedor? *Revista empresarial ICE-FEE-UCSG*, 10(2), 5-6.
- Suarez, A. (2014). *Emprendimiento innovador en Colombia* [Ensayo, Universidad Militar Nueva Granada]. UMNG. <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/12169>
- Vesga, R. (2010). Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿qué nos está haciendo falta? <https://web.unillanos.edu.co/docus/Emprendimiento%20e%20innovacion.pdf>

Emprendimiento como factor influyente en el desarrollo humano

Carlos Andrés Noguera Bucheli
Hairton Darío Puerres Montánchez
Universidad Mariana

Introducción

Es importante afirmar que, desde tiempos remotos, el ser humano ha tenido la necesidad de reinventar y mejorar los ambientes en donde se ha desenvuelto, creando las bases del conocimiento que han permitido el avance científico y el desarrollo de la innovación [en empresas]. (Navarro, 2021, p. 8)

Así las cosas, es necesario empezar por definir qué es emprendimiento, a saber: la capacidad de absorber el valor de la información externa para convertirla en nuevas ideas y poder desarrollarlas con fines comerciales en el ámbito empresarial. El emprendimiento es el proceso que identifica y fortalece las oportunidades de mejora, con el cual se permite generar y gestionar el conocimiento (tecnología) con miras a un objetivo específico, y generar un beneficio dentro de la sociedad. Además, es importante aclarar que la innovación y el emprendimiento guardan una estrecha relación, ya que al momento de ejercer el emprendimiento debe ir a la par de la innovación, el espíritu creativo, para buscar nuevas ideas, con el objetivo de ir evolucionando social y económicamente en los negocios.

Desde otro punto de vista, cuando se decide emprender, no solo se trata de cumplir con un plan en específico, es indagar a través de la imaginación, con el fin de marcar una diferencia. Para lograr emprender hay que convertirse en un verdadero emprendedor; esta persona tiene como finalidad dejar huella en el mundo y resolver grandes problemáticas, lograr que la sociedad de un paso más allá por medio de una gran idea que pasó a la acción.

En este orden de ideas, en materia de emprendimiento es importante mencionar la evolución a la que se ha podido llegar gracias a la tecnología. Existen diversas aplicaciones tecnológicas en el campo de la digitalización, las cuales han tenido un gran recorrido a lo largo del mundo, y aunque muchas son nuevas, a esto no se le puede considerar innovación, ya que prácticamente ofrecen servicios similares.

Últimamente se ha estado innovando con la tecnología digital en contra de la edad y la discapacidad, lo cual es muy importante como aporte al desarrollo tecnológico (innovación) en la salud y estabilidad de las personas mayores de edad; por ejemplo, en tecnologías como la Internet de las Cosas o la realidad





aumentada, que calificamos como nuevas, a pesar de que ya llevan años en nuestro entorno (García, 2019).

Algunos expertos predicen un despegue inminente de estos sistemas, pero otros sugieren que tal vez las expectativas en torno a ellos se han exagerado, dado que aún no han encontrado aplicaciones mayoritarias. Sin embargo, existe un terreno en el que estas tecnologías se configuran como una apuesta firme, y es el sector asistencial. (García, 2019, párr. 11)

En este contexto, existen algunos investigadores e innovadores que utilizan las tecnologías digitales de la actualidad para que las personas con necesidades especiales puedan ayudarse a sí mismas, sin necesidad de un acompañante o supervisor. Por otro lado, con el paso del tiempo, la evolución de la digitalización y la Internet con respecto al emprendimiento ha sobrepasado fronteras. Lo que en su momento parecía algo complejo, hoy en día son teorías mejoradas y aplicadas alrededor de todo el mundo.

Tras la revolución industrial, el surgimiento de nuevas tecnologías trajo consigo nuevos aportes que serían de gran importancia en el emprendimiento del hombre. El trabajo del hombre comenzó a ser menos pesado y la producción en masas también comenzó a tomar fuerza. Tras este hecho, la historia económica mundial tuvo un despegue que nos llevaría hasta donde estamos hoy, de modo que esto fue de gran beneficio para todos.

La tecnología ha impactado de manera positiva en todas las ciencias y, como consecuencia, en las empresas. Gracias a la tecnología, la producción y otras tareas de las organizaciones comenzaron a ser mucho más fáciles de realizar; esto no solo ha permitido eliminar trabajos rutinarios y agotadores para el subordinado, sino que también ha reestructurado cambios de conducta en los mismos.

Todo esto se ha realizado con fines prácticos, en busca de la optimización de procesos. Aun cuando esta pudiere afectar un poco la posición de las personas en las compañías, el hombre sigue siendo el actor principal de todo avance e innovación en la ciencia.

Así las cosas, toda máquina necesita alguien que la programe, que indique cómo debe realizar sus funciones, además, debe estar bajo el cuidado y supervisión de una persona por si se presentan futuras fallas. Debido a esto, el hombre se ha visto en la obligación de estar en constante búsqueda de conocimiento, ya no puede solo quedarse con los sistemas establecidos, sino que debe buscar la manera de que estos sean cada vez mejores.

En relación con lo anterior, la tecnología y el emprendimiento han experimentado un papel fundamental en las organizaciones. Estas evolucionan constantemente y con ellas la eficiencia y productividad de una empresa, razón por la que son usadas como estrategias de mejora dentro de las mismas. Por medio de la tecnología y el emprendimiento, por ejemplo, las empresas adquieren nuevos sistemas que les permiten abordar con mayor capacidad los mercados, permitiéndose a sí mismas la disminución de costos.



Para finalizar, la innovación, el emprendimiento y la digitalización son crecientes; es el comienzo de una nueva oportunidad de negocios, pero es preciso realizar cambios estructurales y, sobre todo, adoptar la mentalidad digital para entender al nuevo cliente, tener claro que el consumidor es lo más importante y el responsable final del crecimiento, desarrollo y expansión de la empresa, teniendo en cuenta que hoy en día los clientes tratan de investigar sobre el producto que desean comprar, comparar diferentes precios por medio de la Internet, antes de realizar la transacción para la adquisición de dicho producto. Así, es clave para el comercio electrónico tratar de detallar la información más relevante como: fotos del producto, descripción del producto y comentarios de personas que hayan comprado dicho producto.

Cabe resaltar que la publicidad juega un papel muy importante, sobre que todo en la publicidad online, ya que es una de las áreas del marketing con mayor crecimiento, gracias a que existe gran parte de usuarios en redes sociales a nivel mundial.

Entre las ventajas que tienen las redes sociales son los anuncios, porque es la manera más fácil de llegar a cualquier tipo de cliente, promocionar la empresa, los productos o servicios.

Referencias

- García. J. (2019, 31 de julio). Sociedad del conocimiento. <https://josemanuelgarciaaranda2019.blogspot.com/2019/07/>
- Navarro, V. (2021). *Los retos de innovación en la nueva ruta de la seda* [trabajo de curso, Universidad Militar Nueva Granada]. UMNG. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/38371/NavarroBarbosaValentina2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Proceso de producción y comercialización de Hidromiel Ragnar

Daniel Giovanni Eraso Cabrera

Joan Michel Rivadeneira Bastidas

Estudiantes del Programa de Mercadeo

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Resumen

Este trabajo se basa en la producción y comercialización de Hidromiel, bebida ancestral consumida por algunos pueblos antiguos de Europa, entre los cuales se encuentran los siguientes: griegos, celtas, sajones.

En el proceso de producción, las materias primas utilizadas se caracterizan por ser cultivadas netamente en el departamento de Nariño, como es el caso de la mora, la cual se obtiene a través de microproductores agrícolas del Encano; por su parte, la miel se adquiere de un apiario ubicado en el municipio de Buesaco, dichas materias primas se mezclan con otros ingredientes para que sean aprovechadas las vitaminas y demás propiedades. Luego se lleva a cabo un proceso de fermentación alcohólica en la miel de abejas, al pasar por esta fase, se conserva atributos tales como: sabor y aroma a mora, pues este último es el componente principal de innovación en la preparación de este hidromiel.

Por otra parte, se elaboraron diferentes análisis en distintas áreas, tales como: psicología del consumidor, logística, marketing internacional, entre otros estudios. Estos permitieron definir cuál es el mercado objetivo, país a exportar, competencia y demás factores importantes en la comercialización de Hidromiel Ragnar. Una vez identificados estos componentes, se creó: eslogan, prototipos de empaque, diseño de envase con su respectivo material, marcado, codificado, etiquetado y piezas publicitarias para el proceso de difusión, con el objetivo de resaltar e informar sobre el producto.

Palabras clave: hidromiel, mora, innovación, beneficios, fermentación alcohólica, propiedades digestivas.



Introducción

El siguiente artículo se centra principalmente en describir el proceso de estudio, planificación, producción y comercialización de una bebida llamada hidromiel. Esta data de 1100 a. C. y 1700 a. C., bebida que era popular entre antiguas culturas de Europa, siendo consumida por vikingos, romanos, griegos, celtas, sajones, entre otros; Esta bebida era considerada un elixir sagrado, por ende, se hacía presente en fechas especiales, tales como: bodas, celebraciones para los dioses, y todas aquellas ocasiones en las que se creía tener contacto o comunicación con ellos. En un principio se le consideró un vino, pero algunos argumentan que esta bebida es la precursora de la cerveza. Actualmente, el hidromiel puede consumirse como bebida alcohólica, ideal acompañante de comidas, además de esto, existen diferentes variedades y sabores, así mismo, esta tiene diversas propiedades, tal como comenta el científico sueco Tobias Olofsson, que indica lo siguiente:

Vemos en nuestras investigaciones que la abeja añade grandes cantidades de flora de bacteria de ácido láctico en la miel y, al producirse la hidromiel, es fermentada con estas bacterias de ácido láctico, junto con levaduras silvestres, matando todos los patógenos peligrosos, inclusive aquellos resistentes a los antibióticos. Al consumir esta bebida, la bacteria se transfiere a la sangre y ayudará cuando usted sea infectado con una bacteria peligrosa, o para promover buena salud y prevenir infecciones. (Voz de América, 2015, párr. 6)

Lo anterior indica que a pesar de ser una bebida alcohólica, esta tiene propiedades saludables para las personas que la consumen, por ende, este puede ser un factor diferencial en cuanto a los productos existentes en el mercado actual.

Desde la concepción de la idea, Hidromiel Ragnar siempre tuvo presente apropiarse de una idea, es decir, traer un nuevo concepto para el mercado nacional, así como también para el internacional. El origen de este producto es fusionar una cultura milenaria como lo es la nórdica, apalancándose en su riqueza cultural, por ende, se tratará de transmitir los valores arraigados a esta, con un elemento casi que icónico para esta zona del país, dicho elemento es la mora.

En ese orden de ideas, se procede a hablar de la innovación que tiene este producto como tal, puesto que su punto focal es su sabor a mora, pese a que este componente ya ha sido incluido en otros hidromieles, no se ha profundizado o aprovechado al máximo el potencial de este fruto. Por lo anterior y porque se evidenció que en Colombia, sobre todo en el departamento de Nariño, el hidromiel con este sabor es poco conocido, y su comercialización es casi nula, se pretende dar a conocer el producto y su potencial para su comercialización.

Dicho esto, el proyecto se abordará desde una manera teórica-práctica. Este estudio es pertinente porque, si bien, el hidromiel tiene muchos años de antigüedad y es consumida en varios países en la actualidad, ha sido muy



poco promocionado y comercializado en otras latitudes, por tal motivo, se harán investigaciones y análisis en los distintos campos del conocimiento relacionados con el marketing, con el fin de tener claro cuáles serán las estrategias a utilizar en la producción, promoción y comercialización; lo anterior ayudará a tener un concepto mucho más claro y aplicable al producto en todos sus ámbitos.

Metodología

Una vez elegida la idea de producto, se procedió a hacer la respectiva investigación para saber cuál sería el producto próximo a desarrollar y, de esta manera, tener una idea clara del concepto de la bebida. Por lo tanto, para determinar cuál investigación era la más apropiada para desarrollar el proyecto, se consultaron distintas fuentes, tanto oficiales y no oficiales, de lo cual se obtuvo la siguiente definición: “la investigación exploratoria, conocida también como formulativa, ayuda a conocer y mejorar el conocimiento sobre los fenómenos de estudio para explicar mejor el problema a investigar” Sellitz et al. (como se citó en Abreu, 2012, p. 191).

En este sentido, al considerar la naturaleza del objeto a estudiar, se llegó a la conclusión de que la investigación exploratoria es la más idónea para abordar el trabajo; teniendo en cuenta que los desarrolladores de esta idea, en ese entonces, no tenían muy claros todos los componentes que rodeaban el hidromiel, aspectos tales como: historia, innovación, psicología del consumidor, logística, marketing internacional y demás. Una vez se identificó la manera propicia para direccionar la investigación, se procedió a ver el primer componente de este proceso de marketing, como se observará a continuación.

El primero es la innovación, como se mencionó anteriormente, este fue el primer paso del proyecto. La idea prima del mismo fue absorber la cultura nórdica haciendo una especie de apropiación de la misma, adoptando simbología, características y comportamientos de este pueblo, para así fusionarlo con un producto característico y muy ofertado en la región: la mora. Conforme se iba investigando y conociendo la cultura y la bebida en sí, se evidenció que el hidromiel puede consumirse como bebida alcohólica y acompañante de comidas, además, existen diferentes variedades de sabores, por consiguiente, es pertinente hablar de la innovación que tiene este producto.

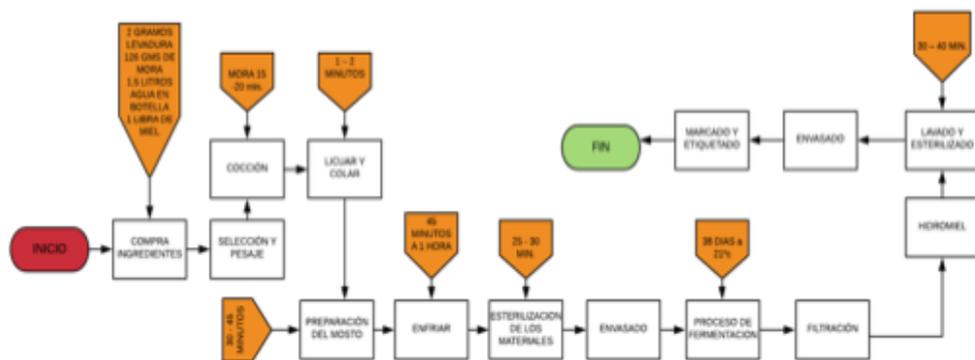
Si bien, el hidromiel se fabrica en muchos países, en Colombia y sobre todo en el departamento de Nariño, este producto es poco conocido y su comercialización es casi nula, pese a que este producto tiene un gran potencial, además de ser una opción diferente a la hora de compartir con familiares y amigos. La clave de la innovación en Hidromiel Ragnar es su sabor a mora, puesto que este identifica al departamento de Nariño. De esta manera, se logró unir dos culturas diferentes que guardan algo en común: la tenacidad de sus guerreros y la resistencia de sus pueblos.

Posteriormente, ya definida la idea y el concepto, se mostrará cómo se desarrolló el proceso de producción de Hidromiel Ragnar, ya que es necesario tener en cuenta la calidad de los ingredientes: miel de abejas, levadura, agua y mora, porque de esto depende el éxito del producto, acorde con el público objetivo.

Una vez seleccionados los ingredientes, se mezclaron y se llevó a cabo la preparación de mosto, donde la adecuada dilución de los ingredientes desencadenó el proceso de fermentación, en el cual se llevó a cabo básicamente una conversión de los azúcares propios de la miel por parte de los hongos presentes en la levadura, que en términos simples, su principal alimento es el azúcar. Además, fue primordial el manejo del nitrógeno, gas que se produce por esta etapa de fabricación, este proceso se puede ver detalladamente en la Figura 1.

Figura 1

Preparación del producto

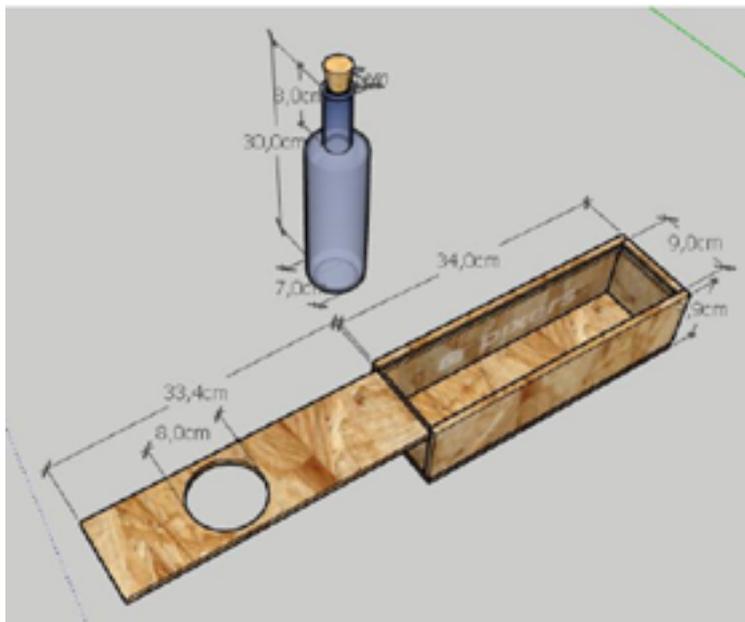


Además, se elaboró un envase de vidrio inorgánico, debido a que este conserva las propiedades y demás características organolépticas de los productos almacenados, en este caso Hidromiel Ragnar. Por otro lado, el empaque se fabricó de aglomerado OSB, este es un material que se utiliza para la elaboración de muebles modulares, por ende, es óptimo para facilitar que el envase sea transportado de una manera más segura y tenga menores probabilidades de ruptura; de igual forma, este no podía ser ajeno a un adecuado concepto estético, por tal motivo se tuvo en cuenta que el diseño del envase y el empaque del producto fueran atractivos a la vista del consumidor, y estos, a su vez, cumplan funciones de protección, además de evocar el concepto que la marca quiere representar (ver Figura 2).



Figura 2

Empaque



Así mismo, las piezas publicitarias utilizadas fueron pensadas con el objetivo de resaltar e informar sobre el producto y sus características. Por lo cual, la marca tomó como referencia a un famoso guerrero vikingo; este personaje representa fuerza y estatus social, virtudes que se quieren reflejar en Hidromiel Ragnar. En cuanto al eslogan elegido representa el concepto de exclusividad: “Un verdadero rey lo sabe”. Con lo anterior se pretende que el consumidor tenga la experiencia de sentirse como parte de un selecto grupo de la sociedad.

También, alternamente se trabajó una matriz de preselección de mercados, donde básicamente se investigó y evaluó los distintos aspectos que componen la economía de los 18 países a estudiar, aspectos relacionados con el contexto país y variables específicas. De este análisis se obtuvo una calificación de cada país, la cual arrojó 3 países: Panamá, México y Argentina. Estos países se seleccionaron porque obtuvieron un mayor puntaje. Posteriormente sirvieron para realizar la matriz Pest, esta analiza factores económicos, sociales y tecnológicos, a través de la investigación de dichos factores elegidos, según el criterio personal de los investigadores; sin embargo, esto debe ir acorde con la razón principal de la organización y cómo estos afectan su accionar. Una vez analizados estos factores, se arrojó puntajes a cada país, los cuales, una vez analizados, sirvieron para la elección del país idóneo al cual se debe exportar el producto, en este caso México.



Después de analizar el mercado de los vinos en México, se llegó a la conclusión de que gran parte está dominado por el vino exportado. En función de soportar dicha información, es preciso citar: “Aproximadamente el 65 % del vino que se consume en México es importado” (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013, párr. 9). Lo anterior muestra que como consecuencia, el 35 % restante del mercado se lo reparten las empresas mexicanas, razón por la cual se estudiaron empresas productoras de vino originarias de este país. Este estudio arrojó que la marca líder es L.A cetto, puesto que es la que tiene mayor participación en el mercado, por ende, la que más cajas de vino vende al año; además, es considerada la de mayor calidad entre la industria vitivinícola de México. Dicho esto, Hidromiel Ragnar entrará a dar una nueva propuesta en el mercado saturado de vinos, por lo tanto, mediante las estrategias de comunicación, se dará a conocer al consumidor que está adquiriendo un producto de estatus, esto acompañado de estrategias de marketing en cuanto a producto, precio, plaza y promoción, que brinden un mejor servicio e interacción en el mercado.

Al conocer el país y el mercado en cuestión, el siguiente paso fue realizar la segmentación que contempló las siguientes variables: geográfica, demográfica, psicológica, entre otras. Ahora bien, siendo fieles y basándose en el concepto principal de la marca que, como se mencionó, es enfocarse en personas con tendencia a lo exclusivo y poco común, por ello, se tuvo en cuenta las siguientes características: nivel de ingresos, clase social, edad, sexo, región, entre otras. De lo anterior, se evidenció que el público objetivo es aproximadamente de 1 526 818 habitantes. En la Tabla 1 se muestra los aspectos que se tuvieron en cuenta para la segmentación del público objetivo.

Tabla 1

Variables de segmentación

Segmentación geográfica	Variables de segmentación seleccionadas
Región	Estados Unidos de Mexicanos
Segmentación demográfica	
Edad	Personas con edades de entre 35-45 años, correspondiente al 6,7 % de la población
Sexo	Masculino
Ingresos	Personas que devenguen 4 salarios mínimos en adelante, es decir, 14,786 pesos mexicanos en adelante
Segmentación psicológica	



Necesidades de motivación	de	Recreación-Esparcimiento
Segmentación psicográfica		
Clase social		Media alta y Alta baja, los cuales representan un 19 % de la población
Vals		
Experimentadores		Personas de buenos recursos con preferencia a lo innovador, los cuales buscan nuevas experiencias a través de lo nuevo y, por ende, destinan una parte importante de sus ingresos en la liquidación de estos bienes o servicios

Luego de identificar el cliente potencial de Hidromiel Ragnar, se realizó el modelo de decisión de compra, donde se tuvo en cuenta factores importantes como: búsqueda de información, comportamiento poscompra, evaluación de alternativas, es decir, todo lo concerniente y aplicable a esta técnica. Esto prácticamente consiste en que bajo criterio personal se otorga una importancia a cada atributo, de este modo, el consumidor hará una calificación subjetiva de cada uno de estos. Después se continuó con el envase y empaque, desde un enfoque logístico, donde para la exportación se tiene en cuenta la naturaleza de la carga general; además, siendo fieles a la propuesta de valor de la compañía que es brindar un producto de calidad y en las mejores condiciones posibles.

En cuanto al ámbito logístico, se consideró que el Incoterms ideal para el proceso logístico es el DAP, ya que permite tener mayor control con el proceso de exportación, debido a que la mayor parte de la responsabilidad y gastos la asume el vendedor. Por otro lado, permite brindarle al comprador un alto nivel de servicio y atención, también se puede asegurar la mercancía gracias a este término de negociación. A su vez, el modo de transporte elegido más conveniente en cuanto a costos es el marítimo, así se podrá tener un precio más competitivo frente a los demás productos del mercado; también es de vital importancia asegurarse de que el producto este a salvo de cualquier daño que se pueda presentar durante el transporte.

Teniendo en cuenta lo anterior, se define una ruta desde la bodega Catambuco de la ciudad de San Juan de Pasto hasta el puerto de Buenaventura, Valle del Cauca, donde se embarca la mercancía hasta el puerto Lázaro Cárdenas en ciudad de México, de ahí hasta las mini bodegas Covacha, donde finalmente se entrega al importador.

Ahora bien, en la logística se tuvo en cuenta diferentes aspectos, además de los anteriormente mencionados, estos incluyen estudios de costos tanto de transporte interno, externo y la respectiva evaluación de posibles proveedores, que en este caso fue útil para la elección de la empresa proveedora de mora, para dar muestra de ello, se trae a colación la Tabla 2.



Tabla 2

Empresa proveedora de mora

Criterio	Variable
Precio y condiciones	1. Nivel de precios
	2. Desarrollo de precios
	3. Crédito de proveedores
	4. Aceptación de costos de flete
	5. Transporte
Calidad de Materiales	1. Calidad técnica
	2. Normas
	3. Garantías de calidad
Medioambiente	1. Política del medio ambiente
	2. Transporte y manipulación
	3. Empaque
	4. Desechos

Lo anterior es el proceso realizado para un óptimo desarrollo del proceso de mercadeo. Como se puede ver, son muchos los aspectos que abarcan el ejercicio del marketing, así como también muchas las disciplinas que convergen para que un producto se desarrolle y que una idea tenga acogida en el mercado, y así se genere la rentabilidad esperada para la empresa.

Los estudios hechos en las materias de innovación, marketing internacional, psicología del consumidor y logística fueron cruciales para entender al consumidor y el mercado al cual se pretende entrar; además, aportó una idea de cuán innovador es el producto y cómo este debe ser comercializado y transportado, para lo cual se aplicó todas y cada una de las técnicas aprendidas hasta el momento.

Resultados

Personales

Desarrollo en los estudiantes y docentes de competencias y habilidades sociales: de comunicación, de forma de ser, de acercamiento a los demás, entre otras, que forjan a una persona capaz de relacionarse y comunicarse de manera efectiva con otros.



De igual manera, se desarrollan y fortalecen habilidades como saber escuchar, trabajo en equipo, tener creatividad, solucionar problemas y asertividad.

Académicos

- Prototipo digital o físico del producto desarrollado por cada equipo.
- Piezas publicitarias e imagen corporativa por cada producto desarrollado.
- Costos logísticos de exportación por cada producto.
- Plan de marketing internacional por cada producto.
- Elaboración del plan de negocios por producto.
- Postulación a convocatorias de financiación para los planes de negocio.
- Participación en ferias y eventos de emprendimiento.
- Evaluación de resultados e impacto del proceso tanto a nivel personal como académico.

Conclusiones

El proyecto Hidromiel Ragnar es un proceso en continua construcción y fortalecimiento, evidencia la importancia para que los estudiantes y docentes vuelvan a los encuentros presenciales y ahora sincrónicos, espacios de creación, cocreación, solución e innovación, en donde se aplique la teoría y se pueda evidenciar su utilidad en la cotidianidad.

El proyecto Hidromiel Ragnar ha permitido determinar que la formación basada en competencias conlleva a integrar disciplinas, conocimientos, habilidades, prácticas y valores, útiles en la cotidianidad.

La integración disciplinar es parte fundamental para formar profesionales más universales, aptos para afrontar los rápidos cambios que el mundo genera y permite fomentar conocimientos, con una formación más humanística y ambiental, con ética, conciencia de equidad social y juicio crítico.

Referencias

Abreu, J. (2012). Hipótesis, método y diseño de investigación. *Daena: Internacional Journal of Good Conscience*, 7(2), 187-197.

Oficina Económica y Comercial de España en México. (2013, enero). México, un mercado con gran potencia para el vino en español. ICEX. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/4650645.html?idPais=MX>

Voz de América. (2015, 11 de junio). Descubra las propiedades de la hidromiel. <https://www.vozdeamerica.com/a/hidromiel-propiedades-antibioticos-miel-abejas-medicina/2817301.html>



TRAVESÍA
EMPRENDEDORA

5 No. 2
Volumen

SECCIÓN 2

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376



Emprender es poder

Leidy Vanessa Huertas Mejía

Nathalia Paola Polo Flores

Lina Fernanda Salazar Bastidas

Estudiantes del Programa de Fisioterapia
Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

En un país como Colombia, caracterizado por sus altos niveles de desempleo (15,9 % en el año 2020) y de informalidad laboral, el emprendimiento debe ser visto como una ventana hacia el progreso, como un motor para la economía nacional y para el desarrollo de los diferentes sectores económicos. El emprendimiento es la búsqueda del camino propio; un camino difícil, lleno de retos y dificultades, pero de igual forma lleno de satisfacción, ya que al emprender, se puede enfocar el esfuerzo en lo que de verdad apasiona y, por ende, lleva al crecimiento profesional y personal, ya que se pone en práctica las diferentes habilidades y conocimientos que se han adquirido a lo largo del tiempo; sin embargo, esto se hace por cuenta propia, es decir, se corre un mayor riesgo que al aceptar un trabajo convencional.

“Esto, sólo es posible si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como un posible empresario” (Gadea et al., 2019, p. 28), y asumir la incertidumbre de las ganancias mensuales, que pueden variar con el tiempo, ya que emprender no garantiza un salario fijo.

Por lo tanto, el desarrollo de este trabajo se focaliza en la importancia del emprendimiento para el desarrollo personal y profesional, emprender en un país como Colombia, especialmente en el campo laboral de los fisioterapeutas, en los retos que se deben afrontar y en las diversas posibilidades que brinda este campo laboral, ideas sobre cómo llevar la fisioterapia a las diferentes comunidades, acercar la ayuda de los fisioterapeutas a quienes más lo necesitan, para cumplir de la mejor manera como buenos profesionales.

Desarrollo

Para empezar a desarrollar las diferentes ideas es necesario aclarar el concepto de emprendimiento, posteriormente hablar del emprendimiento en Colombia, y culminar con el emprendimiento en el campo de la Fisioterapia.



La Real Academia Española (RAE, 2014) describe emprender como “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro” (s.p.).

Se puede apreciar que uno de los principales factores del emprendimiento es la dificultad, lo que lleva a la incertidumbre en cuanto al éxito que se pueda o no se pueda tener a la hora de iniciar un emprendimiento. Para emprender es necesario tener en cuenta diversos factores, hacer estudios de mercado, lo que incluye analizar el sector o nicho de mercado en donde se vaya a desarrollar el emprendimiento, hacer un análisis de la posible competencia, de los proveedores de materias primas, de publicidad y contenido gráfico, aparte de un estudio presupuestal y de rentabilidad.

Por lo tanto, no solo son suficientes las ansias de emprender e iniciar con el negocio, también se necesita tener una preparación técnica y especializada que permita un buen desarrollo del trabajo. Es indispensable un conocimiento previo en finanzas, en marketing, en administración de recursos y de talento humano. Esta preparación previa puede definir el futuro y el camino que va a tener el emprendimiento, ya que si se tiene buenas bases, seguramente el resultado será positivo.

Además, es importante saber que se necesita dos tipos de inversiones a la hora de emprender. La primera, la inversión en el capital fijo, hace referencia a lo que va a estar constante en el emprendimiento, independientemente de la producción o de la prestación de los servicios, es decir, la compra de máquinas, el pago de arriendos o la compra de terrenos o establecimientos, el pago de salarios, si a los empleados no se les paga en función de lo producido, sino en función del tiempo. La segunda, capital variable, es decir, el capital que depende de la producción, de la prestación de los servicios o de las ventas, y comprende la inversión en materias primas, gastos de transporte, servicios públicos, etc.

También es importante que la persona que se disponga a emprender cumpla diferentes características, necesarias para poder iniciar y sacar adelante un emprendimiento.

Es imposible imaginar un emprendedor con aversión al riesgo o alguno que tiene excelentes ideas pero no puede perseverar. Los emprendedores exitosos necesitan una variedad de características, incluyendo tolerancia al riesgo y perseverancia.

Aunque no todos los emprendedores cuentan con el mismo conjunto de actitudes. (Sornoza et al., 2018, p. 36)

Entonces, a la hora de emprender es necesario estar consciente de un posible fracaso, y aun así tener las ganas y el ánimo de seguir adelante. Hay que contar con una personalidad luchadora y perseverante; además, emprender va a ayudar a desarrollar más actitudes y aptitudes en el camino, enriqueciéndonos como personas y como profesionales, en los diversos campos en los que se decida desarrollar el emprendimiento, ya que abre un



mundo de posibilidades, las cuales deben ser aprovechadas al máximo por cada emprendedor.

A pesar de las dificultades y esfuerzo que conlleva emprender, hay muchos beneficios al desarrollar un emprendimiento, a saber:

- Trabajar en lo más te gusta.
- Convertir tu mayor afición en un negocio.
- Disponer de un horario flexible.
- Implantar estrategias destinadas a hacer crecer el negocio y experimentar con nuevas técnicas.
- Tener la satisfacción de que una idea ha logrado convertirse en una realidad gracias a tu esfuerzo.
- Crear productos y /o servicios destinados a mejorar la vida de las personas y a satisfacer necesidades que antes no estaban cubiertas. (Diario de Emprendedores, s.f., párr. 8)

Emprendimiento en Colombia

El contexto de cada persona puede influenciar y determinar el espíritu empresarial de cada individuo. Todo aquello que sucede alrededor de la persona, lo que hace que se conecte y cree soluciones o cambios, para elevar su nivel de vida y obtener el objetivo inmediato que se haya definido para subsistir. (Patiño et al., 2018, s.p.)

Colombia es un país en vía de desarrollo, con una economía terciarizada, es decir, basada en la prestación de servicios, bien sea servicios de salud, entretenimiento, educación, turismo, alimentación, transporte, telecomunicaciones, etc. o en la comercialización de diferentes productos y mercancías; tiene una industria muy precaria y prácticamente nula, por lo tanto, es muy difícil que se den emprendimientos fuera de este sector terciario de la economía. Lo anterior porque este es el contexto de los colombianos y lo que muy posiblemente determine sus ideas y sus profesiones.

Se sabe que uno de los principales retos para emprender en cualquier lugar del mundo es la financiación, por ello, es necesario tener una buena base de capital para poder iniciar un negocio; normalmente, de esta base de capital va a depender el tamaño y el impacto que pueda generar el emprendimiento, es decir, entre más grande sea la base de capital se podrá invertir en mejores insumos, mejor publicidad, mano de obra etc., además, es lógico que al hacer mayores inversiones, se obtengan mejores resultados.

Así las cosas, para conseguir la inversión inicial se puede recurrir a diferentes métodos, las personas pueden formar sociedades, en donde se agrupa el capital y a partir de ello se inicia el negocio. También existe el financiamiento

bancario, sin embargo, los intereses de los préstamos se pueden convertir en un gran obstáculo para el proyecto, además, hay que cumplir con diversos requisitos a la hora de acceder a un crédito bancario, lo cual puede representar un obstáculo más.

Otro método de financiamiento al interior del país es el Fondo Emprender, que es un programa del gobierno administrado por el SENA. Este fondo pretende transformar las ideas de negocio de los colombianos en empresas firmes y consolidadas, a partir del capital semilla y de un asesoramiento para la formulación del proyecto de emprendimiento, además, si se genera empleo con el emprendimiento la deuda puede llegar a ser condonada. Por lo tanto, el Fondo Emprender es una forma muy adecuada para iniciar un emprendimiento en el país, aunque requiere de mucho trabajo, creatividad e innovación para poder acceder a este programa que brinda el gobierno colombiano.

Emprendimiento en Fisioterapia

La Fisioterapia es una profesión con distintos campos de aplicación y de desarrollo laboral, lo que permite tener un entorno muy amplio a la hora de emprender.

“La gran ventaja de las carreras en el área de la salud es que son de servicio, es decir, se basan en ofrecer un bien intangible (no material) para mejorar la calidad de vida” (Gómez, 2019, párr. 5). Y ya que la economía colombiana está basada principalmente en la prestación de servicios, el emprendimiento puede tener una buena acogida en el mercado.

En el campo de la Fisioterapia se puede innovar en varios aspectos. Por ejemplo, se puede crear un set a domicilio con un manual de entrenamiento para que las personas realicen las actividades en casa.

(...) la creación de cursos en línea para los pacientes, con un plan de asesoría y seguimiento, para aquellos ejercicios que no requieran de herramientas especiales.

[Terapias a domicilio, que permitan un mejor servicio para los usuarios].
(Gómez, 2019, párr. 20)

Las ideas de emprendimiento mencionadas anteriormente no necesitan de una inversión de capital muy alta, por lo tanto, no es necesario tratar de acceder a servicios de financiamiento para ponerlos en marcha. Además, pueden ser administrados por una sola persona y permiten el ingreso al campo laboral y adquirir experiencia como profesional.

Si ya se quiere esforzar un poco más y correr riesgos que puedan traer mejores beneficios, tanto económicos como profesionales, además de prestar un mejor e innovador servicio a la comunidad, se puede pensar en la implementación de un centro deportivo focalizado en las personas con



discapacidades, que permita la rehabilitación y el acondicionamiento físico, acompañado por profesionales en el campo que garanticen resultados.

Para llevar a cabo este proyecto, es necesario el financiamiento y el asesoramiento técnico en el área administrativa, la contratación de personal capacitado en las diferentes áreas y de un equipo de trabajo muy completo.

‘Fisioterapia en el aire’ de Sofía Sartori ha sido distinguido por la originalidad de la propuesta. Un proyecto de clínica de proximidad en un aeropuerto, centrada en la atención a pilotos, tripulantes de cabina y viajeros habituales. Una iniciativa enfocada a la promoción de la Fisioterapia para garantizar la salud frente a riesgos como los cambios de presión o las posturas mantenidas, propias de este medio de transporte. (Actualidad CEU, 2020, párr. 8)

En este sentido, la Fisioterapia permite varios campos de acción, campos en donde se puede emprender. Todo depende de la creatividad y la capacidad que se tenga para ver soluciones a diferentes problemas que pueden ser de la vida cotidiana y que la Fisioterapia puede actuar como un factor de mejora para dichos problemas.

‘La idea nació de mi profesión actual, azafata de vuelo. Llevo siete años en el sector de la aviación y siete años compartiendo, con diferentes tripulantes, un ambiente de trabajo muy poco saludable. Cambios de presión constante, aire seco, muchas horas de pie; y, en el caso de los pilotos, demasiadas horas sentadas en un espacio en el que no es posible ponerse de pie. Desde que empecé a estudiar Fisioterapia mis colegas no han desaprovechado ni un vuelo para contarme qué les pasa y veo que compartimos muchos problemillas de salud, entre otros, lumbalgias, hinchazones de pies, de piernas y de abdomen’, ha subrayado Sofía Sartori. (Actualidad CEU, 2020, párr. 9)

Como es posible apreciar, los emprendimientos pueden partir incluso de las ideas más simples, pero si se trabaja con esfuerzo, constancia y dedicación, se puede llegar a lograr grandes cosas, por eso el emprendimiento es poder, da la oportunidad de valerse por sí mismos, además de ayudar a la comunidad. Por lo tanto, hay que tener una buena capacidad de observación, que permita visualizar oportunidades donde otros ven problemas. Además, la Fisioterapia es una profesión que se enfoca precisamente en eso: en resolver problemas, en mejorar la calidad de vida de las personas y en cambiar vidas, gracias a esto, cada emprendimiento que salga de Fisioterapia va a contribuir de manera positiva a la sociedad, por lo tanto, es importante fomentar el emprendimiento y cimentar buenas bases para que esto pueda ser posible.

Conclusiones

El emprendimiento es uno de los factores más importantes que ayudan a impulsar el desarrollo social y económico de una comunidad. Este ayuda con la generación de empleo y brinda solución a posibles problemáticas de la comunidad, así como a satisfacer diferentes necesidades.

Para emprender es necesario poseer diferentes características esenciales que permiten el crecimiento del emprendimiento, entre ellas: la perseverancia, la tolerancia al riesgo, las ganas de salir adelante. Asimismo, es necesaria una preparación general en temas empresariales, como finanzas, gestión de talento humano, marketing etc. Así, si todo se combina ayudará a que el emprendimiento tenga éxito.

Las posibilidades e ideas para emprender se pueden encontrar en cualquier parte, solo es necesario saber dónde y cuándo se debe actuar para poder generar soluciones y que conduzcan a formar un negocio.

Finalmente, se puede decir que la Fisioterapia es una profesión muy versátil, que permite la solución de distintos problemas, sobre todo problemas de salud, cuya solución es prioritaria, por lo tanto, los emprendimientos en Fisioterapia tienen una gran posibilidad de éxito. Por ello, se necesita fomentar el emprendimiento a lo largo de la carrera, para generar un espíritu emprendedor en los estudiantes.

Referencias

- Actualidad CEU. (2020, 13 de febrero). Aprender a emprender en Fisioterapia. <https://medios.uchceu.es/actualidad-ceu/aprender-a-emprender-en-fisioterapia/>
- Gadea, P., Baldizon, M. y Pérez, J. (2019). *Efectos socioeconómicos de los emprendimientos productivos impulsados por la Fundación Padre Fabreto en el departamento de Madriz 2017-2018* [tesis de pregrado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua]. UNAN. <https://repositorio.unan.edu.ni/11555/1/20120.pdf>
- Gómez, J. (2019, 30 de marzo). ¿Cómo emprender en fisioterapia? El secreto de ganar. <https://elsecretodeganar.com/emprender-en-fisioterapia/>
- Patiño, J., Ruiz, A. y Pitre-Redondo, R. (2018). El emprendimiento en Colombia, una respuesta a los retos de competitividad y desarrollo sostenible. *Revista espacios*, 39(14). <https://www.revistaespacios.com/a18v39n14/a18v39n14p24.pdf>
- ¿Qué es el emprendimiento? (s.f.). *Diario de Emprendedores*. <https://diariodeemprendedores.com/que-es-el-emprendimiento>



Real Academia Española (RAE). (2014). *Emprender*. En *Diccionario de la lengua española* (23.ª ed.). <https://dle.rae.es/emprender>

Sornoza, D., Parrales, M., Sornoza, G., Cañarte, T., Castillo, A., Guaranda, V. y Delgado, H. (2018). *Fundamentos de emprendimiento*. Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

El pensamiento del fisioterapeuta acerca del emprendimiento

Dayana Jackeline Ayala Cuasquer

Jessica Alejandra Quintero Acosta

Ángela Gabriela Yama Jaramillo

Estudiantes del Programa de Fisioterapia

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

El emprendimiento ha sido un área de estudio que se ha intentado definir como campo de investigación, por ende, se han desarrollado propuestas teóricas en torno al tema y factores que diferencian el término de emprendedor de otro tipo de responsable de un comercio como lo es el empresario. (Galvis et al., 2020, p.17)

Del mismo modo,

el emprendimiento es una actividad que aporta a superar las crisis económicas, dado que potencia la actividad económica, promueve el intercambio y requiere de mano de obra. Es de considerar que un emprendimiento se desarrolla bajo un estudio de mercado, determinando la existencia de una necesidad y creando un bien o servicio satisfactor de la demanda, se establece un análisis costo beneficio y se pone en práctica el emprendimiento. (Abad, 2015, s.p.)

Los fisioterapeutas en su perfil profesional tienen diferentes competencias, entre ellas se encuentran la capacidad de desempeñarse en los campos de administración, desarrollo humano y generar acciones de emprendimiento; sin embargo, estos profesionales suelen ejercer en las áreas asistenciales, de seguridad y salud en el trabajo y deportiva, dejando de lado campos de acción que pueden enriquecer la profesión, generar mejores ingresos e impactar su entorno positivamente a nivel económico, cultural y social. (Cruz, 2021, p.11)

Hoy día, son muchos los jóvenes fisioterapeutas, que vislumbran la posibilidad de comenzar su actividad laboral por cuenta propia. Esto es debido a los bajos sueldos ofertados por los centros de fisioterapia, intoxicados por la crisis reinante en nuestro país. (Maestre-González, 2017, p. 2)



Por ende, somos capaces de reunir nuestros conocimientos y aplicarlos en un entorno emprendedor y así convertirlos en nuevas oportunidades para sobresalir. De la misma manera, surge la inquietud acerca de los profesionales de la salud, que buscan nuevas maneras y están encaminados en una nuevas formas de innovación.

Desarrollo

El emprendimiento en Colombia es una práctica ampliamente estudiada a lo largo de las últimas décadas; y no es para menos, puesto que ha experimentado un sobresaliente auge que resulta digno de análisis.

(...), en el país un 70 % de la población adulta (entre 18 y 64 años) considera viable la opción de ser empresario como un estilo de vida profesional, además de aportarles reconocimiento social. (Martínez et al., 2021, p. 273)

Por su parte, Alvarado (2021) establece: “el emprendimiento como un mecanismo para convertir el conocimiento en un factor económicamente rentable; siendo un determinante relevante para el desarrollo económico a través de la transformación de retos en oportunidades, competitividad, cambio tecnológico e innovación” (p. 2148).

Por otra parte,

la Fisioterapia es una profesión del área de la salud que tiene como objeto de estudio el movimiento corporal humano, dentro de sus campos de acción se encuentra promoción de la salud, prevención de la enfermedad, asistencia terapéutica, educación, investigación, administración y gestión; los fisioterapeutas se han dedicado en su mayoría a trabajar en el área asistencial, [dejando a un lado el área administrativa] (Cruz, 2021, p. 13).

Las competencias administrativas y de gestión del fisioterapeuta, de acuerdo con el Perfil profesional y competencias del fisioterapeuta en Colombia, que siguen vigentes son las siguientes:

Ejercer la dirección científica y gestión de la unidad de servicios profesionales que lidera bajo parámetros nacionales e internacionales de calidad.

Comprender la estructura y el modelo de gestión de los sistemas nacionales de salud y riesgos profesionales.



Garantizar que el personal de apoyo en fisioterapia cumpla a cabalidad con las competencias requeridas para satisfacer plenamente la descripción del cargo que ocupa.

Tomar decisiones (...) demostrando la utilización ética, legal, responsable y rentable de los recursos a su cargo.

Diseñar, desarrollar y ejecutar planes de negocio enfocados a proyectar flujos de caja, (...) financieros que permitan la viabilidad de la unidad de servicios que lidera y su permanencia en el tiempo. (Asociación Colombiana de Fisioterapia [ASCOFI], Asociación Colombiana de Fisioterapia [ASCOFI], Colegio Colombiano de Fisioterapeutas [COLFI], Asociación Colombiana de Estudiantes de Fisioterapia [ACEFIT], 2015, pp. 51-52).

Por otro lado, Otálvaro (2019) refiere:

Los centros de terapia como fuente de emprendimiento y negocio en el mercado colombiano han presentado en los últimos años una tendencia de crecimiento por parte de la empresa privada. En primera instancia hay un panorama general de carencias en cuanto a la prestación de servicios tercerizados especializados en líneas de salud o tratamiento terapéutico como opciones viables de negocio entre las cuales se pueda encontrar beneficios sostenibles, no solo para la entidad que adopta la tercerización sino también para el inversionista, que genere a su vez un servicio de calidad para el usuario final. (p. 1)

De lo anterior Cruz (2021) afirma:

El emprendimiento en sí requiere de muchas variables para que se lleve a cabo, es allí donde es importante determinar si los fisioterapeutas tienen la motivación necesaria para generar ideas de emprendimiento, las construyan, las hagan realidad y las mantengan en el tiempo. (pp. 21-22)

Con respecto a los registros de casos de éxito de emprendedores fisioterapeutas, se encontraron sólo dos de relevancia y en cuanto a las habilidades y capacidades propias de los individuos emprendedores y de aquellos que trabajan en las áreas administrativas y de desarrollo humano se encontró que existen factores internos y externos que influyen en su éxito del profesional. (p. 3)

La Fisioterapia es una profesión del área de la salud y sus egresados en su mayoría laboran en las áreas asistencial, de seguridad y salud en el trabajo y deportiva, dejando de ejercer en



áreas administrativas, de desarrollo humano y emprendimiento, las cuales son propias de su competencia profesional; por esta causa es importante que estos profesionales fortalezcan los conocimientos, las habilidades y capacidades que se requieren para trabajar en estos campos y de esta manera potenciar la profesión desde diferentes entornos. (p. 3)

Conclusiones

Asimismo, el nuevo referencial de la Fisioterapia en este siglo XXI, además de actuar en todos los niveles de atención de salud, incluye innovaciones y áreas como educación, política, industria y gestión. De esta forma, la identidad del fisioterapeuta se fortalece, ya que se construye un nuevo referente que ofrece innovaciones en diversas áreas, con un carácter científico y la búsqueda constante del reconocimiento profesional.

Por último, la situación socioeconómica actual está influyendo directa y decisivamente en el mercado laboral. Así las cosas, la Fisioterapia no es ajena a estas circunstancias y, por lo tanto, el fisioterapeuta debe adaptarse a este cambio incorporando nuevas líneas de trabajo.

Referencias

- Abad, M. (2015). El emprendimiento, una herramienta para el combate contra la crisis y depresión económica. *Contribuciones a la Economía*. <http://eumed.net/ce/2015/1/emprendimiento.html>
- Alvarado, D., Barreto-Madrid, R. y Baque-Cantos, M. (2021). Emprendimiento e innovación del sector microempresarial ecuatoriano durante la pandemia covid-19. *Polo del Conocimiento*, 6(3), 2145-2164.
- Asociación Colombiana de Fisioterapia (ASCOFI), Asociación Colombiana de Fisioterapia (ASCOFI), Colegio Colombiano de Fisioterapeutas (COLFI), Asociación Colombiana de Estudiantes de Fisioterapia (ACEFIT). (2015). Perfil profesional y competencias del fisioterapeuta en Colombia. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/TH/Perfil-profesional-competencias-Fisioterapeuta-Colombia.pdf>
- Cruz, M. (2021). *Administración, desarrollo humano y emprendimiento en Fisioterapia* [tesis de maestría, Universidad Nacional Abierta y a Distancia]. Repositorio UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/41703>



Galvis, M., Moreno, A., Rueda, Y Ruiz, D. (2020). *Pandemia y emprendimiento: Relatos de experiencias en Bucaramanga* [tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Bucaramanga]. UNAB. <https://repository.unab.edu.co/handle/20.500.12749/12467>

Maestre-González, F. (2017). *Plan de gestión en Fisioterapia: apertura de un centro de fisioterapia* [tesis de pregrado, Universidad de Jaén]. UJA. <http://tauja.ujaen.es/jspui/handle/10953.1/7773?locale=fr>

Martínez, J., Durán, S. y Serna, W. (2021). COVID-19, educación en emprendimiento e intenciones de emprender: factores decisorios en estudiantes universitarios. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(2), 272-283. <https://doi.org/10.31876/rsc.v27i2.35913>



TRAVESÍA EMPRENDEDORA

Volumen **5** No. **2**

SECCIÓN **3**

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376





Volumen **5** No. **2**
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Contextualización sobre las dificultades que tiene emprender en Colombia

Nicol Gabriela Benavides González

Paula Andrea Cabrera Cadena

Universidad Mariana

Resumen

La economía de Colombia ha sufrido muchos altos y bajos a través de la historia, debido a su infraestructura económica que principalmente está enfocada a la agricultura y a la minería de algunos materiales o piedras preciosas. Es evidente la escasa cantidad de empresas propias que existen en el país, además que el sistema político ha centralizado el poder económico en un muy cerrado círculo de grandes compañías que acaparan casi todo el flujo económico en varios sectores del país; de igual forma, para una persona del común resulta bastante difícil emprender y, en especial, sostener su emprendimiento, sacar rentabilidad de él y no fracasar en el intento (Buitrago, 2014).

Tal panorama a simple vista es crítico, por ello, es importante profundizar en esas realidades problemáticas que se describen. El conocimiento de las dificultades a las que los emprendedores se deben enfrentar se reconoce como un factor valioso a la hora de emprender, dado que la comprensión de las realidades y problemáticas trae consigo la posibilidad de generar planes estratégicos oportunos capaces de superarlas.

Desarrollo

En primer lugar, es pertinente aclarar que el emprendimiento se entiende como el conjunto de ideas y acciones que llevan a una persona formar un modelo de negocio, que le permite crecer económicamente y, en algunos casos, expandir su negocio, generando empleo y desarrollo para la comunidad objetivo de la idea de negocio.

Emprender es el ideal que tienen algunas personas sobre formar su propia idea y modelo de negocio, que resulte en un modelo exitoso y las inversiones económicas den como resultado un saldo positivo y crecimiento progresivo. Emprender es una idea ambiciosa que se hace interesante para todos; sin embargo, pese a ser una meta ideal en la vida, existen, frente a la posibilidad de realizarse, algunos factores que pueden conllevar a que el emprendedor fracase



y sus sueños se vean arruinados. Las problemáticas pueden tener naturaleza de distinta índole (Moreira y Urriolagoitia, 2011).

En muchos casos, cuando un emprendedor tiene el conocimiento y la capacidad de realizar un adecuado estudio de su idea, sus planteamientos suelen ser reducidos a la mínima posibilidad. El emprendedor se enfoca en una buena población objetivo, propone una idea y plantea el producto o servicio, planifica la salida del producto al mercado, realiza un estudio de marketing y mercadeo, entre otros. Aunque estas actividades pueden desembocar en que la idea de negocio sea exitosa, también existen riesgos antes los cuales surgen preguntas.

Dentro de la realidad colombiana, donde los emprendimientos son pocos y aquellos que aparecen llegan a fracasar en un alto porcentaje (Buitrago, 2014), tales cuestionamientos a resolver son los siguientes: ¿Por qué en Colombia no existen más ideas de emprendimiento?, ¿por qué en Colombia el emprendimiento no resulta en ideas exitosas?

Si se analiza la situación de un colombiano común y corriente es evidente que la situación económica para la clase media y baja es preocupantemente complicada. En primer lugar, las posibilidades que tienen los jóvenes de acceder al estudio básico no son del 100 %, esto quiere decir que los jóvenes y niños de Colombia no tienen asegurada la enseñanza básica y media. Además, no existen suficientes entidades educativas para la cantidad de personas que necesitan ingresar a las mismas, y es evidente que una persona que no tiene estudios puede presentar menores posibilidades de hacerse competente a la hora de emprender; esto, dado que el conocimiento en un área específica aporta más recursos de acuerdo con las realidades de desarrollo global que hoy existen en el mundo empresarial.

Las posibilidades de ingresar al estudio superior de un colombiano no son muchas. Ejemplificando aquello, se conoce, según la página oficial de la Universidad de Nariño (2017), como entidad de educación superior de la zona en la cual se desarrolla este trabajo, que se admiten anualmente, desde el año 2017, un total de 3.521 estudiantes (ver Tabla 1). Lo anterior es una cifra de admisión realmente baja, si se tienen en cuenta los datos del Ministerio de Educación (s.f.), que informan la existencia de 38.601 postulados en Nariño a una carrera de educación superior (Sistema Nacional de Información de la Educación Superios [SNIES]). Esto quiere decir que solo menos del 10 % de las personas que quieren ser admitidas a educación superior pública logran hacerlo.

Tabla 1

Estudiantes admitidos en pregrado por nivel de formación, periodo 2013-2017

Nivel de Formación	2013		2014		2015		2016		2017	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Profesional	981	1.106	1.166	998	1.515	1.135	1.942	1.508	2.010	1.420
Tecnológicos	52	52	48	-	60	-	75	-	91	-
Técnicos	465	307	45	-	-	-	-	-	-	-
Total	1.498	1.465	1.259	998	1.575	1.135	2.017	1.508	2.101	1.420

Fuente: Universidad de Nariño, 2017.



Las personas que no pueden acceder a la educación pública optan por ingresar a una entidad privada, como la Universidad Cooperativa de Colombia, la cual presenta un costo de matrícula superior a los 3.5 millones de pesos. Para que una persona pueda estudiar una carrera de 9 semestres necesita una cantidad de 31.5 millones de pesos, cantidad monetaria en contraparte con la perteneciente a la universidad pública, en la cual la matrícula puede ser gratis o un costo mucho menor que en una entidad privada.

Volviendo al caso de un colombiano común de clase media, es 90 % probable que no pueda estudiar sin los recursos necesarios, además, si el núcleo familiar en el que vive consta de 2 personas que aportan económicamente con 2 salarios mínimos mensuales, quiere decir que mensualmente cuentan con cerca de 1.800.000 pesos, lo que significa que para un valor de matrícula de 3.5 millones dividido entre 4 meses que dura un semestre tiene que tener una inversión de 900 mil pesos aproximadamente mensual, o sea la mitad del dinero que ingresa mensualmente a un núcleo familiar.

En resumen, para una persona común es poco probable que pueda ingresar a una educación superior. Este es el primer factor que puede conllevar a una persona a no ser exitosa en su negocio, ya que no cuenta con el conocimiento suficiente para poder realizar el estudio necesario para la creación óptima de una empresa.

Por otra parte, existen dificultades en la financiación; ante esto, los proyectos de inversión son de gran importancia estratégica, ya que están dirigidos a elevar la productividad y la competitividad de las pequeñas empresas. Lo anterior se puede hacer a través de convocatorias de alcance nacional y otras de carácter regional, con la participación de los entes territoriales mediante convenios para incrementar los recursos de cofinanciación disponibles. Tales convocatorias se disponen para las personas que no han contado con muchas posibilidades de educación, las mismas que desarrollan las pequeñas empresas o Mipymes.

Se ofrece en los proyectos de inversión prioridad destacada a los programas de apoyo a las Mipymes, a fin de buscar para ellas resultados óptimos en temas como una mayor oferta de recursos para suplir requerimientos financieros. Se busca, que las pequeñas empresas tengan mayor facilitación a la modernización y adecuación tecnológica necesaria, así como para la expansión de sus procesos productivos. Así mismo, el fomento del desarrollo del mercado de servicios no financieros, promoción del uso de TIC y fomento del emprendimiento y articulación productiva, entre otros. Tales estrategias dan al país mayores oportunidades, mejorando las condiciones de escasa educación que dificulta el emprendimiento, así como el bajo capital con el que las personas cuentan para emprender.

Por otro lado, [con respecto a las convocatorias], los entes financieros externos evalúan con gran rigurosidad las solicitudes de recursos de las Pymes, calificando las propuestas en muchos casos como riesgosas y de menor atractivo, como lo señalan Frank & Goyal, 2005, Cardone & Casasola, 2003, entre otros autores. (Vera-Colina et al., 2014, p. 158)



Tal calificación puede darse porque las ideas de los emprendedores se establecen sin conocer a ciencia cierta la realidad mercantil en la que el país se inscribe, lo que vuelve a colocar en primer plano la necesidad de apostarle a la inversión en educación y conocimiento, en especial en el campo financiero.

La revisión que se hace suele enfocarse en analizar los indicadores de gestión, tales como: liquidez, eficiencia y rentabilidad. La poca experticia de un emprendedor en estos campos es muestra de una tendencia desfavorable en el desarrollo de las Pymes, lo cual afecta negativamente su capacidad para obtener recursos financieros que permitan fortalecer sus operaciones y potenciar su crecimiento (Vera-Colina et al., 2014).

El poco conocimiento con el que muchos emprendedores cuentan se ve reflejado en sus estrategias de gestión y el comportamiento financiero que presentan, el cual evidencia una asociación significativa entre la eficiencia en el manejo de recursos de largo plazo con la aprobación de endeudamiento, lo que los lleva a alcanzar cada vez una menor independencia (Vera-Colina et al., 2014).

A lo anterior se suma que Colombia no ha desarrollado investigación propia sobre cómo generar competitividad, lo que causa que exista desarticulación absoluta entre lo que esperan los fondos de financiación para apoyar una idea propuesta y la idea en sí. Por tanto, hace falta generar investigación y conocer al mundo emprendedor colombiano, para que el esfuerzo de quienes emprenden encuentre financiamiento de entidades interesadas, así, facilitar y conectar su transición de emprendedores a empresarios (Buitrago, 2014).

Así las cosas, al no conocer el sector y perder vigencia en sus conocimientos, los emprendedores suelen desaparecer en poco tiempo. “Los expertos señalan que no es suficiente limitarse al conocimiento adquirido en la universidad, sino que también se debe asistir a capacitaciones para estar a la vanguardia del negocio” (López, 2019, párr. 4), lo que destaca la importancia de la educación. Los nuevos empresarios, en muchas ocasiones, no encuentran alternativas, dado que no tienen información completa acerca del manejo de sus modelos de negocio ni de los comportamientos financieros y comerciales en general, por ello, la importancia de canalizar la oferta, pero conociendo las problemáticas que existen en el país (Gómez y Londoño, 2019).

Conclusiones

De acuerdo con la revisión teórica realizada, es posible observar que en Colombia existen grandes dificultades asociadas con el emprendimiento: falta de financiamiento y de acompañamiento gubernamental, tendientes procesos burocráticos y falta de información, entre otras; sin embargo, la mayor problemática es la de no tener realmente conocimiento pleno de la situación del país para emprender, dado que la falta de conocimiento involucra el establecimiento de planes poco competentes para sobrepasar las dificultades y sobrevivir en el campo mercantil.



A la hora de realizar un emprendimiento es necesario indagar cuáles son las opciones que tiene un emprendedor según su campo de acción, a fin de crear estrategias que le permitan el crecimiento y la supervivencia. La falta de información sobre el campo en el que el modelo de emprendimiento va a desarrollarse es un obstáculo que se debe superar.

Las condiciones económicas que presenta el país pueden llevar a que los emprendedores no hagan crecer sus negocios dados los problemas de financiación, sin embargo, aquí el conocimiento de las posibilidades también es importante a fin de determinar a qué planes puede un emprendimiento pegarse para lograr financiar las ideas.

Las barreras se superan con estrategias precisas que se enfoquen en el conocimiento de las problemáticas, pero también cabe resaltar que el deseo de independencia, la superación personal y la generación de mayores ingresos son fuertes motivos que pueden llevar a los emprendedores a trascender en el futuro.

Referencias

- Buitrago, J. (2014). Emprendimiento en Colombia. *Administración & desarrollo*, 43(59), 7-21.
- Gómez, P. y Londoño, D. (2019). Financiamiento de las MiPymes en Colombia. https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-02/Financiamiento%20MiPymes.Vf_.pdf
- López, J. (2019, 3 de abril). Los tres factores que aumentan el fracaso de los emprendedores en Colombia. *La República*. <https://www.larepublica.co/alta-gerencia/los-tres-factores-que-aumentan-el-fracaso-de-los-emprendedores-en-colombia-2846985>
- Ministerio de Educación. (s.f.). Información Poblacional. <https://hecaa.mineducacion.gov.co/consultaspublicas/content/poblacional/index.jsf>
- Moreira, P. y Urriolagoitia, L. (2011). El emprendimiento social. *Revista española del Tercer Sector*, (17), 17-40.
- Universidad de Nariño. (2017). Udenar en cifras. Anuario 2016-2017. <https://www.udenar.edu.co/recursos/wp-content/uploads/2018/09/UDENAR-EN-CIFRAS-Anuario-2016-2017.pdf>
- Vera-Colina, M., Melgarejo-Molina, Z. y Mora-Riapira, E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(53), 149-160.

Terapia Ocupacional en los hallazgos del emprendimiento mental

Angie Lizeth Madroñero Quiroz

José Luis Pantoja Pantoja

Daniela Sofía Criollo Criollo

Estudiantes del Programa de Terapia Ocupacional

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo dar a conocer a los lectores sobre el impacto de la innovación desde Terapia Ocupacional en el área de la salud mental, teniendo en cuenta hallazgos básicos del emprendimiento, además, compartir la información en cuanto a la intervención de esta disciplina en la salud mental, esto con el fin de complementar la información tomada desde un estudio realizado en un hospital mental del país de Argentina. Cabe resaltar que la información contenida en el siguiente artículo fue tomada desde bases de datos académicos como Google Scholar.

Introducción

Para iniciar con el tema principal del artículo, primero se tomó en cuenta la definición de emprendimiento:

Para Jeffrey A. Timmons (1989), 'el emprendimiento significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada (...)'. Según Peter F. Drucker (1985), 'el emprendimiento es maximizar las oportunidades, es decir, la efectividad y no la eficiencia es la esencia del trabajo'. (Hidalgo, 2014, p. 47)

Cabe mencionar que existe una variedad de conceptos sobre emprendimiento, por lo tanto, no hay concepto definido aún para este término, razón por la cual se tomó como referencia a varios autores para su explicación.

Por otro lado, es importante también dar a conocer Terapia Ocupacional en el área de salud mental. "La OMS la define como: 'un estado de bienestar en el cual el individuo es consciente de sus propias capacidades'" (Cuellar, 2018, p. 5).

Con este artículo se pretende explicar cómo el emprendimiento, una disciplina que es netamente administrativa y económica, se puede enlazar con una disciplina de la rama de las ciencias de la salud, en este caso Terapia Ocupacional. Para ello, se tomó como referencia el artículo Emprendimientos



productivos en salud mental. Del hospital monovalente a la comunidad, del país de Argentina. En este artículo se analiza el trabajo como una actividad de la cual se puede obtener un ingreso, y desde Terapia Ocupacional se implementó emprendimientos.

Yujnovsky (2016) refiere sobre la Terapia Ocupacional:

Aún así, existe en el campo de la terapia ocupacional una tensión entre paradigmas, particularmente en lo que respecta al mundo del trabajo, dándose una simultaneidad de prácticas incompatibles entre sí, sostenidas en el discurso de la ciudadanía y la inclusión social. (p. 29)

Finalmente, se conoce que el emprender no solamente genera ingresos económicos en la persona, sino también tiene la capacidad de desarrollar un proceso innovador de algún producto o idea que tiene un impacto positivo en su calidad de vida.

Desarrollo

Hidalgo (2014) refiere acerca del emprendimiento:

Para Jeffrey A. Timmons (1989) 'El emprendimiento significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión'. (p. 47)

En este contexto, se puede afirmar que el emprendimiento ha sido un aporte fundamental para generar oportunidades a muchas personas, teniendo en cuenta que emprender tiene una relación directa con la ocupación, por lo cual, Terapia Ocupacional se complementa con el emprendimiento, ya que genera en la persona una motivación intrínseca, satisfacción por una ocupación, por medio de sus habilidades, destrezas y creatividad. Todo esto brinda un nivel de bienestar personal, que es de gran importancia para la salud mental de las personas.

Desde Terapia Ocupacional, Yarce et al. (2017) plantea:

En la intervención de Terapia Ocupacional en salud mental, se tiene en cuenta diferentes aspectos como son los neurofisiológicos, permitiendo el adecuado funcionamiento mental y corporal, además del contexto que permiten al individuo funcionar de manera activa y óptima, siendo este el resultado de la salud mental. (p. 123)

Por otra parte, desde Terapia Ocupacional se puede incrementar planes de innovación o de emprendimiento con el fin de generar satisfacción en las personas, por medio de las habilidades que cada uno de ellos posee.



En el contexto social actual, se construye una modalidad de trabajo propia, en un escenario político, social y cultural donde la Terapia Ocupacional se atribuye propósitos, saberes y prácticas también propios, destinadas a grupos poblacionales y personas que viven situaciones de vida precarias, con carencias que dificultan su participación en una sociedad cada vez más exigente, poco solidaria y excluyente que se transfigura en cada vez más para menos personas. (Frare, 2020, p. 8)

Figura 1

Estudiantes del Programa de Terapia Ocupacional



Fuente: Pantoja, 2014.

Desde Terapia Ocupacional se puede implementar actividades de emprendimiento, como lo realizó Yujnovsky (2016), quien se basó en la creación de talleres que consistían en fomentar la parte laboral en las personas y generar motivación al realizar una ocupación. Yujnovsky (2016) refiere:

Recuperamos aquí una enumeración de algunas de esas experiencias:

- Taller de cocina “La Estrella”.
- Huerta orgánica “Mundo Natural”.
- Fábrica de trapos de piso “Pelusita”.
- Taller de elaboración y comercialización de pizzetas.
- Kiosco-bar “Los Cronopios”.
- “Vital”, productos artesanales.
- Lavadero de autos.

Estas experiencias tienen en común que son propuestas de pequeños grupos que sostienen la producción de bienes o servicios, se desarrollan en



el marco de la institución y cuya producción circula fundamentalmente en este ámbito. (p. 32)

Para finalizar, se tiene en cuenta que desde Terapia Ocupacional se busca el bienestar y mejorar la calidad de vida, se toma a la persona holísticamente, por lo que el emprender puede generar bienestar ocupacional. En cuanto al fortalecimiento de la salud mental, se busca mantener las habilidades residuales en las personas que padecen algún trastorno mental, asimismo, el reto que se asume es fortalecer estas experiencias en función de potenciar su sustentabilidad, por medio de trabajos independiente e innovadores, que fueron aprendidos en el transcurso del programa de talleres laborales, implementados por Terapia Ocupacional.

Conclusiones

La dimensión de la salud mental va de la mano del emprendimiento, ya que genera niveles de satisfacción y bienestar, convierte a una persona en un ser ocupacional, sacando provecho de las habilidades residuales, logrando con ello sostenibilidad económica para la población con algún trastorno mental.

Desde Terapia Ocupacional es importante tener conocimiento acerca del funcionamiento mental, con el fin de mantener un adecuado e independiente cuidado del desempeño ocupacional, que le permita a la persona lograr una reinserción y adaptación en todos los aspectos y contextos sociales.

Referencias

- Cuellar, L. (2018). La salud mental, un verdadero problema de salud pública. *Revista Colombiana Salud Libre*, 13(1), 5-8.
- Frare, M. (2020). *Emprendimiento sociales de salud mental y familias de alto riesgo social. Intervención desde terapia ocupacional. Estudio de caso único* [tesis de pregrado, Universidad Nacional de Quilmes]. RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/2199>
- Hidalgo, L. (2014). La Cultura del emprendimiento y su formación. *Revista Alternativas UCSG*, 15(1), 46-50.
- Pantoja, Y. (2014, 29 de mayo). Tecnología en Rehabilitación II. <http://toyecidpantoja.blogspot.com/>
- Yarce, E., Pinza, E., Pérez, J. y Ortega, K. (2017). Intervención de Terapia Ocupacional en salud mental. *Boletín Informativo CEI*, 4(2), 123-127. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/BoletinInformativoCEI/article/view/1387>
- Yujnovsky, N. (2016). Emprendimientos productivos en salud mental. Del hospital monovalente a la comunidad. *Revista Argentina de Terapia Ocupacional*, 2(2), 28-35. <https://revista.terapia-ocupacional.org.ar/RATO/2016dic-art4.pdf>

Incubadora de empresa, un motor de crecimiento

Lizeth Andrea Acosta Legarda

Francy Manuela Bucheli Zambrano

Daniel Alejandro Tobar Portilla

Estudiantes del Programa de Terapia Ocupacional

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

“La palabra ‘emprendimiento’ se deriva del término empresario francés, que significa estar listo para tomar decisiones o iniciar algo” (Mejía, 2015, p. 10). El emprendimiento es una alternativa que agrega valor a los objetivos económicos y sociales en el desarrollo de las personas, familias y colectividad, por ello, el emprendedor se convierte en un agente que aporta ideas creativas e innovadoras, con respuestas a las necesidades del contexto (Paz et al., 2020). El perfil del emprendedor se caracteriza por mostrar un espíritu con coraje, buena actitud, perseverancia, iniciativa, autoconfianza, autoexigencia, visión, determinación, pasión, liderazgo y creatividad, resaltando ideas que se convierten en el motor que estimula el desarrollo de la nación, para satisfacer las necesidades de la sociedad, bajo el potencial innovador y las oportunidades que agregan valor al sistema. De acuerdo con ello, es importante estimar cada aptitud propia de la persona, ya que considera la actitud genuina, legítima y propia de la misma y así tomar sus aportes subjetivos y objetivos que permiten el desarrollo de pequeñas y grandes ideas, que dan acceso a una mejor calidad de vida.

Desarrollo

El desarrollo del proceso de emprendimiento se fundamenta desde la propia perspectiva y la iniciativa de crear. La palabra emprendimiento posee diferentes perspectivas, no solamente se basa en crear un negocio o empresa, también en la capacidad de desarrollar ideas que permitan fortalecer habilidades como la decisión, la creatividad y la iniciativa, para así llegar a cumplir objetivos y consolidar una idea o un negocio. Emprender o emprendimiento permite crear una fuerza que “empuja” a la persona a cumplir objetivos de acuerdo con lo que le gusta y apasiona, siendo consciente de que el primer paso siempre será el más difícil de afrontar, puesto que la angustia y el temor de crear es inevitable. De esta manera, cada esfuerzo realizado generará un beneficio o recompensa y crecimiento tanto personal como profesional. No importa la magnitud del proyecto planteado, sino la pasión y el deseo de autosuperación (Estrella-Eraso, 2020). La capacidad e idea de



crear un negocio surge desde la pericia personal, desde el cumplimiento de características como la perseverancia y disciplina, que serán necesarias para hacer frente a la constitución de un negocio.

Para poder tener una mirada personal, cabe destacar que el miedo al fracaso siempre estará presente en cada paso que se dé, pero existen varios factores que fortalecen la situación y permiten no perder el entusiasmo. El desafío de la humanidad hoy es sobrevivir en un mundo complejo, donde hay competitividad por dinero y reconocimiento (López, 2020).

Ahora bien, se entiende que hay mucha desigualdad social en el mundo, lo cual implica que muchas ideas intentan continuar con poco para avanzar poco y así adquirir un capital para llevar a cabo un desarrollo. En este sentido, mirar al mundo de otra forma dará más enfoques significativos de aprendizaje continuo y actualización permanente, por tanto, se toma el conocimiento como un eje principal para generar cultura y contribuir al crecimiento personal y colectivo.

Ventajas de emprender

Emprender genera beneficios desde diferentes perspectivas, que permiten un desarrollo integral de una idea de negocio, con esto se obtiene diversas oportunidades: flexibilidad de horarios, ser tu propio jefe, ganancias monetarias, crecimiento personal y social, puesto que ayuda a la economía de una región al generar empleos.

Entre otros de los beneficios que ofrece el emprendimiento es el innovar con productos nuevos, se tiene la oportunidad de establecer su propia cultura empresarial, disponer de las ganancias, fortalecer y explotar todas las habilidades como la autonomía en la toma de decisiones. Emprender genera un beneficio tributario que se denomina sueldo empresarial, este permite pagar una suma de dinero y luego descontarlo de tu impuesto de renta como un gasto necesario (Cely-Ortega y Egas-Bravo, 2020).

De igual forma, como emprendedor se gana experiencia, se mejora y se aprende nuevas habilidades del equipo de trabajo. En el emprendimiento se delega tareas, actividades y cargos, donde seguramente se encontrará nuevos retos que harán involucrarse con la comunidad, y de esto se obtendrá reconocimiento y una buena reputación.

Al iniciar un emprendimiento familiar, este trae otros beneficios: habrá una mayor complicidad entre los miembros que conformen la empresa, ya que hay mucha más confianza, lo cual se verá reflejado en los resultados; suele haber un punto de vista común, donde se garantiza la pasión y el éxito de la empresa; existe un ambiente laboral más enriquecedor, con un panorama de respeto y compañerismo; hay mayor estabilidad laboral, donde se desarrolla vínculos de amistad y se dificulta el hecho de afectar a los empleados de base.



El 80 % de los negocios fracasan durante los primeros cinco años de vida. Pero a pesar de los altos índices de fracaso de negocios, no tienes por qué arrojar la toalla ni abandonar tus sueños.

Uno de los motivos más frecuentes de fracaso es emprender en solitario, o sin asesoramiento especializado.

Emprendes en solitario cuando asumes tú solo los peligros, tomas cada una de las elecciones y llevas sobre tus espaldas todo el peso del negocio.

Puedes estar rodeado de un montón de gente que trabaja contigo o para ti, y sin embargo estar emprendiendo en solitario, porque careces de la orientación adecuada. (Villalba, 2019, s.p.)

La mayoría de los negocios fracasan porque desconocen los pasos necesarios para lograr que estos tenga éxito, por ejemplo, no realizan un estudio de mercado para verificar la variabilidad de la empresa, también hay poca información y conocimiento de cómo solventar un negocio y, lo más importante, no se diseña un plan de empresa, es decir, no se tiene definido el modelo del negocio. Teniendo en cuenta lo anterior, las empresas que no cuentan con estos 3 parámetros esenciales, el éxito de que la empresa genere sus propios ingresos baja significativamente, tanto que el 20 % de las empresas duran solo 3 años en el mercado. “Emprendiendo con el asesoramiento necesario superarás retos que jamás habías pensado que podrías afrontar, conseguirás un estilo de vida envidiable para ti y para los tuyos sin renunciar a pasar más tiempo con tu familia” (Villalba, 2019, s.p.).

En el campo personal, el enardecimiento, la motivación son fundamentales. Además, resultan muy relevantes las capacidades del emprendedor:

“Tus conocimientos, tu creatividad y tu poder de innovación son la base para producir una iniciativa de comercio. Pero las cualidades particulares del emprendedor no es algo con lo que se nace” (Villalba, 2019, s.p.).

Tener una reacción positiva, situar fervor y tener las cualidades elementales para emprender no son suficientes, estas propiedades solo son la base. Sobre esta base tienen que asentarse los conocimientos y la vivencia que conducen a tomar las elecciones primordiales en el comercio, que además otorga la función de liderazgo que se necesita para poder hacer que los individuos que conforman el equipo trabajen perfectamente alineados para conseguir las metas del emprendimiento.



Desventajas de emprender

El miedo

Este, además de otros factores, es uno de los que más posiblemente se encargue de arruinar por completo el proyecto de emprendimiento; el miedo se encarga de cambiar la forma de pensar ante situaciones difíciles, por ejemplo, ¿qué van a pensar los demás?, o el mismo miedo al fracaso.

A pesar de tantas ventajas que tiene emprender, este también genera algunas desventajas, pero, como ya se mencionó en este documento, estas se pueden llegar a convertir en motivación para seguir adelante, aceptar el fracaso como algo normal, aprender de este y entender que hace parte del éxito, mitigar las excusas, buscar continuamente el progreso y enfocarse en el beneficio y la mejora de la empresa.

La zona de confort

Esta es la zona en la cual cada persona se refugia al momento de un fracaso, el lugar "seguro". Varios autores plantean el fracaso como un éxito sin tanta importancia, ya que de este se aprende más que de un logro. Como lo dijo Soichiro Honda: "El éxito representa el 1 % de tu trabajo, y es el resultado del otro 99 %, que llamamos fracaso" (Honda Dreams, 2020, párr. 2).

En este contexto es válido pensar que el fracaso corresponde a las acciones que realizaste, pero cabe preguntarse: ¿qué debo hacer para obtener resultados diferentes? Albert Einstein dijo: "la locura es hacer la misma cosa una y otra vez esperando obtener diferentes resultados" (El País, 2015, s.p.). Esta frase da a entender que no hay que dejar que las cosas sigan igual, intentar una y otra vez ya es un logro que no es reconocido como tal, pero está ahí.

Como emprendedores es bien visto equivocarse, ya que la derrota es un componente primordial para los logros que se pretenden alcanzar, hay que asumirlo como parte del camino que conduce al éxito.

Sin motivación

Generalmente, hay emprendedores sin una motivación clara o no definida, lo cual afecta el futuro del emprendimiento, ya que la motivación es muy importante para cualquier idea de negocio, con esta será más fácil tener metas a corto y largo plazo. No se debe asumir un negocio por el hecho de atravesar circunstancias difíciles, porque esto hará que el emprendimiento sea pasajero.



Recuerde que el emprendimiento es el ¿qué?, ¿por qué? y ¿cómo?, por lo tanto, si no hay una verdadera motivación no se puede alcanzar el éxito, así que sí o sí se necesita una motivación para empezar a realizar lo que se desea; además, se debe eliminar todo aquello que no genera bienestar, así como también, dudas, preocupaciones, estrés. Emprender no es un juego, se necesita motivación, trabajo duro y responsabilidad.

Conclusiones

Emprendimiento es aquella actitud y aptitud de las personas, que les permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que les permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. El acto de emprender ofrece beneficios que generan satisfacción a quien lo desarrolle. Se debe estimar que el proceso puede presentar dificultades y brechas en el desarrollo, pero el planteamiento y logro de los objetivos debe ser primordial, para enfrentar y motivar el desarrollo.

La iniciativa de crear comienza desde la percepción personal, desde la idea inherente y el deseo que “empuja” a la persona a cumplir objetivos de acuerdo con lo que le gusta y apasiona.

Las ventajas del proceso de emprendimiento favorecen la creación, crecimiento y sostenibilidad de una empresa. Asimismo, de la actitud visionaria, el carácter del emprendedor, la responsabilidad y el empeño en el mundo empresarial depende gran parte del éxito o fracaso. Emprender es una tarea difícil y retadora, que requiere de mucha perseverancia, orden, organización y productividad. No obstante, el miedo va a estar siempre presente en el día a día del emprendedor, y a pesar de eso, se debe lograr que el negocio sea rentable y escalable, por ello es importante pensar siempre en los detalles.

Es necesario implementar el emprendimiento, pero entendiendo que no es solo tener una empresa, sino alcanzar el éxito sin importar los fracasos. Ahora bien, el emprendimiento en esta época de pandemia por covid-19 se ha incrementado de una manera increíble, a través de la tecnología, esto ha permitido fácil acceso a varios productos y servicios, además, mediante esta se puede crear empresas virtuales, acceder a más conocimiento, estar conectado con el mundo y sus productos.

Referencias

Cely-Ortega, L. y Egas-Bravo, J. (2020). El emprendimiento como oportunidad personal y social. *Travesía Emprendedora*, 4(2), 101-104. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2511>



Estrella-Eraso, E. (2020). Desarrollo de las actividades administrativas en las empresas. *Travesía Emprendedora*, 4(2), 14-18. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2493>

Honda Dreams. (2020). Fracasar para triunfar: el mayor secreto del fundador *Soichiro Honda*. <https://www.honda.es/hondadreams/2020/02/20/fracasar-para-triunfar-el-mayor-secreto-del-fundador-soichiro-honda/>

Las frases que Einstein realmente pronunció. (2015, 6 de abril). *El País*. https://elpais.com/elpais/2015/04/06/ciencia/1428317033_405833.html#:~:text=%E2%80%9CLocura%20es%20hacer%20lo%20mismo,vez%20esperando%20obtener%20resultados%20diferentes%E2%80%9D.&text=Aunque%20esta%20cita%20se%20atribuye,Mark%20Twain%20y%20a%20Benjamin%20Franklin

López, V. (2020). Emprender e innovar, una necesidad de todos. *Travesía Emprendedora*, 4(2), 30-34. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2497>

Mejía, R. (Ed.). (2015). *Riesgos del emprendedor*. Universidad EAFIT.

Paz, A., Salóm, J., García, J. y Suarez, H. (2020). Perfil emprendedor en la formación universitaria venezolana. *Revista de Ciencia Sociales*, 25(1), 161-174.

Villalba, R. (2019, 16 de enero). Ventajas y desventajas de ser emprendedor. *Asepyme emprendedores*. <https://asepyme.com/conoce-las-ventajas-y-desventajas-de-ser-emprendedor/>

Emprendimiento: Mirada desde Terapia Ocupacional

Ángela Alexandra Chates Ceballos
Martín Emilio Moran Bravo

Estudiantes del Programa de Terapia Ocupacional
Universidad Mariana

Resumen

El presente artículo tiene como finalidad dar a conocer la percepción de emprendimiento desde la perspectiva de Terapia Ocupacional, por lo tanto, se realizará un breve análisis del emprendimiento como una ocupación que no solo tiene competencia en el campo económico, sino que también demanda destrezas, funciones corporales, y otras características que tienen origen desde la ocupación. Además, se hace un breve análisis de las destrezas requeridas y se las traslada a la terminología del Marco de Trabajo de Terapia Ocupacional, en la que se determina cómo es visto el proceso de realizar acciones dentro de una ocupación.

Introducción

En muchas ocasiones, el emprendimiento puede verse directamente relacionado con el sentido monetario y económico, y pueda que la misma sociedad le haya atribuido este significado, pues al hablar de emprender, las personas lo relacionan con el objeto de obtener dinero, aislando este concepto de todo los beneficios y demandas de las destrezas físicas, cognitivas y de interacción que requiere y atribuyen a una persona, sin nombrar un sinfín de habilidades que permiten desarrollar el proceso de las destrezas, necesarias para poder desenvolver una actividad o proceso de emprendimiento de manera efectiva y significativa. El Monitor Global de Emprendimiento (GEM) afirma: “el emprendimiento es el proceso de realización de oportunidades con enfoque creativo, también es un factor importante para el desarrollo económico y como generador de cambio e innovación” (como se citó en Rodríguez, 2016, p. 422). Desde este concepto, es posible visibilizar que el emprendimiento abarca más aspectos que simplemente el económico. El emprendimiento es una ocupación que requiere de demandas contextuales, destrezas y funciones de las personas, que de no ser del buen funcionamiento y la presencia de algún déficit o limitación, se vería restringida la participación de la persona en el proceso de emprender.





Desarrollo

Definir el emprendimiento como un acto que simplemente genera un beneficio económico sería reducir los aportes positivos y obviar la demanda de funciones corporales, de contexto y, por lo tanto, también de las destrezas de ejecución que ocupacionalmente pertenecen a la persona que emprende. Desde este punto de vista, se puede considerar que emprender puede ocasionar en la persona no solo bienestar económico, sino que también genera bienestar integral, es decir, en primer lugar, hay que considerar a la persona como un ser participativo ocupacional, pues tiene la capacidad de elegir ocupaciones y actividades que generen satisfacción personal y que a su vez estas ocupaciones le sean significativas y sean motivadas a realizarlas de acuerdo con los intereses de la persona; en segundo lugar, es necesario contemplar el emprendimiento como una ocupación, en términos de roles, voliciones, actividades significativas, calidad del desempeño, ambiente, demandas de actividades, etc.

Es importante afirmar que la persona es un ser ocupacional por naturaleza y que el emprendimiento es una ocupación que contiene inmersas diferentes actividades que tienen características y demandas de algunos aspectos ocupacionales, además, existe una constante interacción de la persona con diferentes contextos en los que el emprendimiento tiene competencia. Al involucrarse la persona dentro de un proceso de emprendimiento, se puede evidenciar que se asumen patrones de ejecución, los cuales cumplen con actividades inmersas dentro de las ocupaciones. Estos patrones de ejecución se pueden traducir en roles, hábitos y rutinas que el emprendimiento exige o demanda para el desarrollo del mismo. Partiendo desde este punto, se debe considerar a la persona como un emprendedor, que tiene como principal objetivo generar estrategias que satisfagan una necesidad personal y/o social, con ideas de negocio innovadoras, que generen impacto, produzcan bienestar económico y, por ende, satisfagan las necesidades de una persona o un grupo poblacional.

De acuerdo con lo anterior, “Schumpeter percibía al emprendedor como una persona extraordinaria, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones” (como se citó en Ballesteros, 2014, p. 117). Es importante cómo se puede desarrollar esta concepción del patrón de ejecución del rol de la persona como emprendedor y de las habilidades necesarias que se deben contemplar para poder desarrollar el proceso de emprender de una manera efectiva, en donde la transacción de demandas entre la actividad de emprender y la persona como emprendedor se ve implícita en las destrezas requeridas para poder ejecutar ideas creativas e innovadoras que generen impacto social y personal, y que durante el proceso de formación del emprendimiento y su producto contribuya a un sentido significativo y genere interés de poder realizarlo.

Por lo tanto, es relevante mencionar cuales son las habilidades necesarias para poder generar este emprendimiento. Hablando desde la terminología del Marco de Trabajo de Terapia Ocupacional, se puede trasladar este



proceso como la percepción de innovación a la necesidad de requerir las características de la persona, siendo estas las destrezas de procesamiento que se definen por parte de la AOTA en el Marco de Trabajo de Terapia Ocupacional (2014) como: “habilidades del desempeño ocupacional observadas cuando una persona selecciona, interactúa con, y utiliza herramientas de trabajo y materiales, lleva a cabo acciones y medidas individuales, y modifica su desempeño cuando se encuentran problemas” (p. 40). Adicionalmente, está implícita dentro de las demandas de las actividades de emprender aquella capacidad de la persona para poder acceder a las masas, es decir, la capacidad de transmitir información hacia las demás personas y utilizarla como una herramienta que genere acciones positivas y cautiven a las personas para ser consumidoras o participes del emprendimiento. Estas habilidades o capacidades se traducen dentro del Marco de Trabajo de Terapia Ocupacional como las Destrezas de Interacción Social, definida por la AOTA (2014) como: “habilidades del desempeño ocupacional observadas durante el curso de un intercambio social” (p. 41).

Así mismo, con las destrezas motoras que surgen del acondicionamiento físico que adopta la persona y las posiciones que el cuerpo utiliza para poder desarrollar las actividades que demandan el emprendimiento, reflejadas en el Marco de Trabajo de Terapia Ocupacional por la AOTA (2014) como: “habilidades del desempeño ocupacional observadas cuando la persona interactúa y mueve objetos, o movimientos propios de la persona dentro del ambiente donde se desempeña” (p. 41).

Al analizar el emprendimiento como una ocupación, se puede evidenciar que esta no solo genera un bienestar específico de carácter económico, sino que también produce efectos en la persona a nivel personal: satisfacer necesidades, contribuir no solo a esas necesidades personales, también mediante una planificación y la identificación de problemáticas de un sector, generar ideas que contribuyan a superar la problemática, generar oportunidades de empleo, oportunidades de mejora y de contribución a las condiciones de calidad de vida de las personas. El emprendimiento visto desde la Terapia Ocupacional puede ser una estrategia que invite a la persona a buscar soluciones y que a través de la creatividad encuentre una alternativa para aquellas situaciones o factores que interfieren con su desempeño, la implementación del tiempo libre en actividades que generen algo positivo y que no solo sean agentes que consumen tiempo e incrementan la privación ocupacional de la persona.

Conclusiones

Es necesario realizar un análisis, desde la Terapia Ocupacional, a aquellas ocupaciones que generan bienestar por medio de actos que impliquen emprender y crear alternativas, las cuales proponen una idea de negocio innovadora que estimula o propicia escenarios donde es visible las demandas de las actividades de un emprendimiento y los beneficios que produce no solo en la persona, sino también en la sociedad.



Sería un aspecto novedoso planificar intervenciones desde el emprendimiento, utilizando estrategias como el empoderamiento de la persona, impulsar a identificar problemáticas o necesidades y crear soluciones que pueden ser suplidas por medio de la idea de negocio generada por el emprendimiento mismo.

Referencias

- American Occupational Therapy Association (AOTA). (2014). "Occupational Therapy Practice: Work framework. Domain and process (Third Edition)". *American Journal of Occupational Therapy*, 62(6), 625-663.
- Ballesteros P. (2014). El terapeuta ocupacional como empresario, ¿es el autoempleo una respuesta creativa? *Revista Electrónica de Terapia Ocupacional Galicia, TOG*, 2(6), 113-124. <http://www.revistatog.com/mono/num6/empresario.pdf>
- Rodríguez, D. (2016). Emprendimiento sostenible, significado y dimensiones. *Revista Katharsis*, 21, 419-448. <http://revistas.iue.edu.co/index.php/katharsis>



TRAVESÍA EMPREDEDORA

Volumen **5** No. 2

SECCIÓN

4

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376



Emprendimiento social y su impacto en el mundo

Claudia Viviana Quiroz Mena
Yeimy Alejandra Rosero Melo

Estudiantes del Programa de Trabajo Social
Universidad Mariana



5 Volumen
No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

Este artículo abordará la comprensión del emprendimiento social y los elementos que movilizan a las personas a emprender e innovar, además de agregar un valor social de manera significativa. Actualmente, el emprendimiento social es un asunto de interés y atención de la sociedad en general, que tiene la capacidad de solucionar y enfrentar problemas sociales. De esta manera, el emprendimiento social pretende una transformación gradual y de impacto social, para mejorar las condiciones de vida de individuos y comunidades, con la creación de estrategias innovadoras.

Los retos sociales necesitan de nuevas estrategias para hacer frente a los problemas de la sociedad; por lo tanto, el emprendimiento social jugará un rol clave en el nuevo camino empresarial, además de gestionar nuevas empresas, tienen mucha iniciativa en temas actuales, como la economía, la educación y el medioambiente.

Desarrollo

En primera instancia, para poder comprender el impacto que tiene el emprendimiento en el medio social, se debe conocer el significado de emprender; de este modo, este concepto se interpreta como la habilidad de generar una idea creativa, origen de una necesidad, o incluso oportunidad de las personas que lo requieran, por ejemplo, mencionamos el caso de las mujeres, donde su perspectiva está enfatizada en la visión de obtener una buena imagen física de sí mismas, entonces, cuando se crean productos de belleza, diseño de marcas de ropa y zapatos, entre otros aspectos que refieren a las necesidades de las mujeres, se crea la noción de indagar las problemáticas que surgen en el ambiente social y poner en marcha ideas innovadoras que tengan verdadero impacto en las personas.

Por otro lado, cabe mencionar los referentes conceptuales de algunos autores, como Arroyo (2020), quien expresa que el impacto de emprender debe ser sostenible, de lo cual manifiesta:



La mejor manera de hacer un proyecto sostenible es que sea rentable. Con impacto social o no, hay que buscar rentabilidad. Porque es la medida del valor. Es decir, que económicamente tiene sentido: alguien paga por algo y se cubren los costes de ofrecer el producto/servicio. Todo cuadra, está equilibrado, tiene sentido. (párr. 6)

De lo anterior, se puede decir que el autor pretende lograr utilidad del proyecto de emprendimiento a través de beneficios económicos. Desde la perspectiva personal, se interpreta que la sostenibilidad es un factor importante en el desarrollo de una estrategia innovadora, donde se tiene en cuenta si es rentable el producto a ofrecer, además de proyectar un impacto positivo en la sociedad, mediante mecanismos de marketing; asimismo, es necesario tener en cuenta si el producto o servicio es requerido por las personas.

Por otro lado, encontramos a Alarcón, quien afirma: “emprender para generar un impacto social les permite a los jóvenes desarrollarse profesionalmente con un proyecto de negocio para integrarse en el mercado laboral y colaborar de forma positiva de la mejora de la sociedad o del medioambiente” (como se citó Fortin, 2019, párr. 5). A partir de esto, se enfatiza en la generación más joven, quienes en la modernidad han sido los mayores influyentes en emprender negocios y demás servicios que ha aportado a la sociedad de manera satisfactoria, puesto que en este campo se resaltan las capacidades de los adolescentes al momento de generar emprendimientos a través de los medios tecnológicos y el accionamiento de habilidades competentes; esto con el propósito de fortalecer el medio social y el territorio, con la creación de empleos y contribuyendo al desarrollo social y económico.

Ahora bien, se dice que para emprender, el impacto que debe generar en la sociedad debe ser de alto nivel o, al menos, plantearse como objetivo para alcanzar determinada meta, con las expectativas de permanecer en el proyecto innovador, ya que se debe tener en cuenta virtudes como la paciencia y la constancia para continuar con el proceso, sin dejar de lado la posibilidad de ser un gran emprendedor, por tanto, se proponen algunas características, tal como se muestra en la Figura 1.



Figura 1

Características de los emprendedores de alto impacto



Fuente: Startup México, 2017.

En este sentido, el espíritu del emprendimiento social es un fenómeno de enfoque complejo, ya que se relaciona con un trabajo específico y una guía social, que se ha centrado en el desarrollo de proyectos de trabajo y proyectos comunitarios, que no solo se pueden catalogar como emprendimientos tradicionales. Es decir, va más allá de ocasionar un negocio ventajoso en vista de una oportunidad o necesidad de emprender. Esto implica desarrollar, ejecutar y apoyar iniciativas para superar un nivel social de dificultad y lograr un beneficio común para un grupo humano, por medio de actividades comerciales y servicios sociales.

Como cualquier otro tipo de emprendedores tienen elementos centrales de innovaciones y riesgos en la nueva solución a una necesidad o un problema; sin embargo, ya hay pruebas de contraste entre emprendimiento comercial y social. La principal diferencia propuesta entre los dos tipos de emprendimiento se refiere al sobrepeso de los objetivos sociales ecológicos en relación con la economía. Aun así, el emprendedor de impacto social es la persona que enfrenta un problema o una necesidad social y está buscando una solución innovadora. La finalidad principal es resolver o aliviar un problema social, para lograr este propósito se requiere un modelo de negocio sostenible con el que se puede optimizar sus efectos.



Desde otra perspectiva, buena parte de las iniciativas de un emprendedor nace para impulsar proyectos con un impacto real. A diferencia de los emprendimientos financieros, los emprendimientos sociales apuntan a mejorar la calidad de vida de las personas y velan por el futuro del medioambiente.

El emprendimiento es sinónimo de actividad constante; en palabras de José Antonio Marina (2004), 'la orientación activa designa una actitud resuelta ante los problemas, un afán exploratorio, un modo de vivir productivo. implica una cierta seguridad en sí mismo, ánimo y resolución'. En estos términos, cualquiera interesado en persistir, crear y ser flexible, tiene las virtudes principales para iniciarse en la carrera del emprendimiento. Quien está activo, se siente parte de la sociedad y se apropia de buscar solución a los problemas con gran voluntad. (Pinzón, 2013, p. 7)

Guzmán y Trujillo (2008) concluyen de forma integradora que el emprendimiento social es:

Un tipo específico de emprendimiento que busca soluciones para problemas sociales a través de la construcción, evaluación y persecución de oportunidades que permitan la generación de valor social sostenible, alcanzando equilibrios nuevos y estables en relación con las condiciones sociales, a través de la acción directa llevada a cabo por organizaciones sin ánimo de lucro, empresas u organismos gubernamentales. (p. 110)

En vista de lo anterior, ser un emprendedor no solo radica en tenerle coraje para asumir los peligros. La vida empresarial no solo expone al riesgo, se refiere a los sueños, mientras más preparación tenga una persona acerca de negocios menores serán los riesgos, y los resultados serán más favorables. Las inseguridades estarán presentes en la falta de preparación y conocimiento, tanto del medioambiente como del acondicionamiento del sueño indicado.

En virtud de lo anterior, se puede evidenciar que los emprendedores sociales poseen una amplia variación de características, ya que se reconocen por ser personas ambiciosas, persistentes, visionarios, realistas; son individuos excepcionales, soñadores capaces de asumir y hacer realidad una idea innovadora, esto permite a los emprendedores sociales conseguir un impacto duradero, aunque haya problemas, con eficiencia y creatividad emprendedora; son agentes de cambio para la sociedad, es decir, transforman el mundo en uno mejor.

Conclusiones

El impacto que genera ser una persona emprendedora debe estar centrada en la idea de la sostenibilidad, ya que es un punto clave para prosperar dentro de un proyecto innovador; resaltando, además, el compromiso y la perseverancia de emprender.



Al indagar sobre el impacto que genera el emprendimiento, se logró llegar a un conocimiento favorable, teniendo en cuenta las características que representan a una persona innovadora, entre ellas tener una actitud y aptitud positiva, y adquirir habilidades para emprender.

El emprendimiento genera un impacto positivo en la sociedad, porque aborda las necesidades de las personas por medio de la búsqueda de oportunidades o problemáticas; convirtiendo estos aspectos en ideas innovadoras, con el fin de marcar la diferencia en el mundo, a través de servicios que benefician a la sociedad.

Referencias

- Startup México [@startupmexico]. (2017, 13 de octubre). *Un emprendedor de alto impacto es aquel que encuentra un problema complejo* [Tweet]. Twitter. <https://twitter.com/startupmexico/status/918854373995884546?lang=ar-x-fm>
- Guzmán, A. y Trujillo, M. (2008). Emprendimiento social-Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125.
- Pinzón, D. (2013). *Impacto social de la práctica emprendedora* [tesis de especialización, Universidad Militar Nueva Granada]. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/10088/PinzonCameloDianaCarolina2013.pdf;jsessionid=14780E514C589E2FF037A0A46194FF6F?sequence=2>
- Fortin, L. (2019, 16 agosto). Emprender para generar un impacto social, una prioridad cada vez más presente entre los jóvenes. *Agencia EFE*. <https://www.efe.com/efe/espana/efeemprende/emprender-para-generar-un-impacto-social-una-prioridad-cada-vez-mas-presente-entre-los-jovenes/50000911-4044215>
- Arroyo, J. (2020, 31 octubre). Emprender con impacto social y beneficio. *La Vanguardia*. <https://blogs.lavanguardia.com/emprendedor-en-serie/2020/10/31/emprender-con-impacto-social-y-beneficio-92340/>

Apren­diendo a em­prender

Marta Díaz

Estefany Murangal

Estu­dian­tes del Pro­gra­ma de Tra­ba­jo So­cial

Univer­si­dad Ma­riana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

En este artículo se pretende abordar la importancia de crear o generar una empresa. Teniendo en cuenta que para ello, primero, se debe tener claro el concepto de emprender; segundo, saber cuáles son las características que se derivan de una persona emprendedora y la relación que tiene con el emprendimiento; tercero, también es importante identificar cuáles son las posibles ventajas de la creación empresarial, a nivel personal y colectivo. Así las cosas, el desarrollo de una buena calidad de vida depende de la innovación y experiencia que se presenta en el transcurso de la vida; de igual manera, la creatividad y la visión también están ligadas al progreso de un proyecto de vida empresarial.

Según con la Real Academia Española (RAE, 2014), emprender se entiende como: “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro” (s.p.). Por consiguiente, la palabra emprender es una acción de comenzar una idea de empresa o negocio, teniendo claro que en el camino se pueden presentar algunas dificultades, peligros o adversidades, pero siempre se debe luchar por lo que se desea.

En este sentido, una persona que quiera llevar a cabo una idea o un proyecto, con creatividad e ingenio, debe tomar en consideración algunas características e ideales que todo emprendedor debe poseer, entre ellas: liderazgo; capacidad de organización y coordinación de recursos económicos y financieros que se requieran; tomar buenas decisiones; ser paciente para lograr obtener excelentes resultados; ser una persona con responsabilidad y compromiso; mejorar sus habilidades y destrezas, y, lo más importante, tener confianza en sí mismo, para generar buena autoestima y poder continuar con las metas y objetivos planteados.

De acuerdo con el proceso que se vive día a día con el tema de emprendimiento, Herrera y Montoya (como se citó en Barranco, 2014) realizan un breve resumen sobre la trayectoria del emprendimiento (ver Tabla 1).



Tabla 1

Resumen del concepto de emprendedor

Etapa	Autor	Definición
Clásica (Finales del siglo XVIII)	Richard Cantillon	Persona que pone en marcha una iniciativa empresarial conociendo los gastos, pero no los ingresos. Es la que asume el riesgo (Cantillon, 1775).
Clásica (Principio del siglo XIX)	Jean-Baptiste Say	Catalizador para el desarrollo de los productos, definiéndolo como un trabajador superior que debía hacer frente a muchos obstáculos e incertidumbres y que optimizaba la utilización de los recursos considerándolo así como el fundamento de la creación del valor (Say, 1803).
Neoclásica (Finales XIX principio XX)	Max Weber	El emprendedor es alguien con una ética y mentalidad diferente, que busca la multiplicación de su riqueza y que transforma su actividad en una profesión de vida (Rodríguez y Jiménez, 2005).



Pre
contemporánea
(Siglo XX)

Joseph Alois
Schumpeter

Es el principal instrumento de cambio en la economía, ya que es la persona que causa el desarrollo económico (genera movimiento en los mercados). La función esencial del emprendedor es distinta a la del capitalista y está casi siempre mezclada con otras funciones como puede ser la dirección o gestión (Hebert y Link, 2009).

Contemporánea
(finales del siglo
XX)

Robert B. Carton;
Charles W. Hofer y
Michael D. Meeks

La capacidad manifiesta y el deseo de los individuos, o equipos de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción. Introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones (Carton et al., 1998).

Fuente: Barranco, 2018.

En este orden de ideas, toda persona emprendedora, como se ha evidenciado en el apartado anterior, conserva una variedad de características particulares positivas; por lo tanto, se ven reflejadas algunas ventajas gracias a la iniciativa y progreso de las ideas o proyectos, a medida que pasa el tiempo, entre ellas se puede mencionar las siguientes: lograr una independencia económica y



laboral; crecer como persona y como equipo de trabajo; ser inspiración para otras personas; poder asignarse un horario adecuado; superación personal, lo cual genera mayor autoestima, confianza en sí mismo y en los demás; luchar por ese sueño anhelado, conocer y ampliar nuevas oportunidades de empleo con la ayuda de las tecnologías y empresas aledañas; fomentar un carácter participativo, inclusivo y competitivo en toda una comunidad.

Además, es importante resaltar que una persona con visión emprendedora no solo debe basarse en sueño o en una idea que de repente puede llevarse a la realidad. Igualmente, se debe pensar que una empresa puede generarse también desde una profesión. Así pues, en consideración con la profesión de Trabajo Social, el interés de formar parte de una empresa o un emprendimiento debe ir enfocado no solo con el progreso e interés individual, sino también a nivel comunitario o social, con el fin de garantizar apertura a nuevos mercados, brindando estabilidad para otras personas, rescatando las capacidades y habilidades de una comunidad.

Finalmente, la postura del trabajador social dentro de la parte emprendedora se basa fundamentalmente en la responsabilidad social y en la gestión para el acompañamiento en la realización de un proyecto social, con el fin de buscar aspectos positivos dentro de una comunidad para los proyectos e investigaciones que se desea plantear, de esta manera, se puede lograr una relación estrecha entre las personas.

Conclusiones

En cuanto a emprendimiento y la importancia de crear empresa, se ha podido analizar que es ventajoso hacer parte de una visión de ese nivel, porque cada persona puede tener sueños, metas e ilusiones, que, con esfuerzo y dedicación, se los puede hacer realidad y lograr el éxito anhelado.

De acuerdo con la parte profesional, los trabajadores sociales también juegan un papel importante, porque con ellos se puede estudiar, evaluar y llevar a cabo el planteamiento y desarrollo de un proyecto, ya que son profesionales que cada día se están actualizando en innovación y creación, y por ese hecho, la sociedad busca el acompañamiento de ellos para superar los retos y adversidades, así, lograr un beneficio para todas las personas.

Referencias

- Barranco, P. (2018). *Emprendimiento en Trabajo Social* [tesis de doctorado, Universidad Pablo de Olavide]. Rio. <https://rio.upo.es/xmlui/handle/10433/6420>
- Real Academia Española (RAE). (2014). Emprender. En *Diccionario de la Lengua Española* (23.ª ed.). <https://dle.rae.es/emprender>

El arte de emprender

Hna. Deisy Beatriz Giraldo

Yurany Catherine Pinchao

Lina Fernanda Salazar

Estudiantes del Programa de Trabajo Social

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

En 1896, la idea del automóvil como medio de transporte causaba burlas, la gente no creía necesario progresar en este aspecto, sin embargo, cuando el primer automóvil, creado por Henry Ford, apareció las cosas cambiaron y transformó la vida de muchas personas, dejando un fuerte legado. Asimismo, Thomas Edison, quien inventó la bombilla, aportó enormemente a la sociedad y más aún, da una fuerte lección con respecto a ser perseverantes para alcanzar los objetivos.

Este tipo de personajes cambian el mundo y son recordados por dejar una huella en este. Pero ¿qué tienen en común estas personas? Tienen en común que son personas con espíritu emprendedor, que se caracterizan por tener la actitud de crear nuevas cosas a través de ideas y oportunidades. Los emprendedores se convierten en aquellas personas que abordan los problemas existentes en la sociedad y los miran como una oportunidad de progreso y trabajo, buscan soluciones a fin de aportar y generar cambios en la vida de las personas.

Hoy en día, el emprender ha ganado gran importancia en la sociedad, debido a la necesidad de tener estabilidad económica, por la carencia de empleo o por la baja calidad de este. Los diferentes problemas sociales (como la pobreza, corrupción, entre otros) han limitado a seguir el patrón de trabajar para otro, tratando de sobrevivir en un mundo que cada día demanda más esfuerzo y competencia, lo que dejaba atrás la posibilidad de trabajar para sí mismos; sin embargo, el emprendimiento se ha convertido en la solución para poder llevar a cabo los sueños y mejorar la calidad de vida, tanto en lo personal como en lo social. Por lo anterior, se plantean los siguientes interrogantes, que van a orientar el desarrollo de este ensayo: ¿qué se debe superar para emprender? y ¿qué significa ser un emprendedor y cómo llegar hacerlo? Finalmente, se da a conocer algunas consecuencias enfocadas en la importancia del emprendimiento para las personas y la sociedad.



Desarrollo

Desde sus inicios, el ser humano se ha visto envuelto en una serie de problemas, necesidades y carencias, de manera que ha estado obligado a buscar y descubrir nuevas cosas para poder progresar y mejorar su bienestar. Con el tiempo, el hombre ha ido fortaleciendo sus capacidades con respecto a lo que una persona puede ser y hacer en la sociedad, asimismo, ha desarrollado y forjado habilidades para asumir retos y poder adaptarse a los diferentes cambios.

A lo largo de la historia, se han venido presentando constantes cambios a raíz de la multitud de inventos que indudablemente impactaron la vida de millones de personas, lo cual generó grandes avances sociales y tecnológicos, que permitieron el progreso de la sociedad, debido a sus consecuencias económicas, políticas, sociales y culturales. Con el tiempo fueron apareciendo diferentes dispositivos que facilitaron los procesos educativos, la comunicación y la construcción de relaciones; de igual manera, se logró mejoras en los medios de transporte, medicina, y fueron surgiendo nuevos empleos, así como también entretenimiento para el ser humano, lo cual transformó su diario vivir.

En este sentido, se evidencian claros ejemplos de personas comprometidas, perseverantes, que a pesar de los fracasos nunca se rindieron, quienes asumieron estos fracasos como oportunidades y no como barreras o impedimentos para alcanzar sus objetivos, tal como lo argumenta Thomas Edison: “no son fracasos, he conseguido saber 1.000 formas de cómo no se debe hacer una bombilla”. De ahí la importancia de ser proactivos, tener una buena actitud para sobreponerse a cada adversidad y no decaer. Así, estos emprendedores se consideran como modelos a seguir, que motivan a crear e innovar.

Por lo anterior, se destaca la necesidad de fortalecer los valores del emprendimiento, desarrollar habilidades, fortalecer capacidades y creer en sí mismo, ya que esto le permite al ser humano actuar con más seguridad para lograr grandes cosas, tomar riesgos con responsabilidad y poner en marcha sus ideas para hacerlas realidad; asimismo, para conocerse y saber hasta dónde se puede llegar, por tal razón, la confianza en sí mismo se convierte en un factor determinante al momento de emprender, ser competitivos, ponerse nuevos retos y no conformarse con poco.

No obstante, es bastante común encontrarse con miedo, tristeza o tener dudas, en ciertas ocasiones, y es aceptable sentir esto, pero no hay que dejar que se conviertan en vicios del diario vivir, ya que pueden ser las barreras que bloquean e imposibilitan explotar el potencial y dar soluciones acertadas. Por tanto, es indispensable que las personas empiecen a forjar nuevos hábitos, que favorezcan actitudes, dejando de lado la negatividad, para abordar circunstancias, ya que, por lo general, el emprendedor constantemente se enfrenta a diferentes problemas, necesidades y deben de ser capaces de identificar oportunidades.



Stephen Covey (2003) argumenta: “los hábitos son factores poderosos en nuestras vidas. Dado que se trata de pautas consistentes, a menudo inconscientes, de modo constante y cotidiano expresan nuestro carácter y generan nuestra efectividad... o ineffectividad” (p. 28). De acuerdo con el autor, los hábitos son la parte más esencial en el camino al éxito, ya que guían y moldean la vida de las personas y favorecen la eficiencia y productividad al momento de realizar proyectos o tareas. Estos se van fortaleciendo con el tiempo y para lograrlo es necesario voluntad, dedicación y disciplina. También existen hábitos negativos que llevan al fracaso y a la dependencia.

De este modo, los emprendedores tendrán que estar en constante aprendizaje, desafiando retos y buscando oportunidades para poder crear y emprender proyectos. Cada día aparecen nuevas necesidades que requieren ser atendidas con ideas innovadoras, creativas y enfocadas hacia el futuro, por tanto, es necesario asumir acciones con responsabilidad, tener objetivos claros y bien definidos para garantizar el éxito. En concordancia, Peter Drucker (1964) refiere: “un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende, en emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso” (como se citó en Cánovas et al., 2014, párr. 7).

Dicho así, emprender implica ser aventurero, perseverante, comprometido, creativo, tener una buena actitud, iniciativa, coraje y autoexigencia para generar cambios significativos en pro del bienestar de la sociedad. También significa aprender nuevas formas de emprender para destacarse en el mundo de los negocios.

Finalmente, se ve la necesidad de formar personas con espíritu emprendedor, pues, evidentemente, la crisis actual por causa de la falta de trabajo ha provocado que problemas sociales, tales como la pobreza, desigualdad, se agudicen, obstaculizando el desarrollo y desaprovechando novedosas ideas. De ahí la importancia de formar emprendedores que generen empleos y puedan garantizar un mejoramiento en la calidad de vida de las personas, que aporte en la superación personal y social de cada una de ellas, pues esto les permitirá un mejor desarrollo en su campo laboral y una visión a futuro.

Conclusiones

Es importante que, al momento de emprender nuevos desafíos, las personas sean conscientes de que deben ofrecer lo mejor y buscar siempre la perfección. Este proceso se lo alcanza con perseverancia, asumiendo riesgos y adaptándose a los cambios para poder encontrar nuevas oportunidades.

El espíritu emprendedor se va aprendiendo y fortaleciendo con el tiempo, es por ello que todos pueden llegar a ser emprendedores. Además, es



importante destacar que la persona emprendedora tiene unas características especiales, tales como: creatividad, persistencia, constancia, disciplina, entre otras, que le permiten estar preparado tanto para el éxito, como también para los fracasos.

Referencias

Cánovas, V. y Moreno, C. (2014, 27 de enero). Cultura emprendedora, iniciativa y espíritu empresarial. *Mi Periódico Digital*. <https://www.miperiodicodigital.com/2014/edicion2014/palabras/25709-cultura-emprendedora-iniciativa-espíritu-empresarial.html>

Covey, S. (2003). *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva* (J. Piatigorsky, Trad.). Paidós. (Trabajo original publicado en 1959).



TRAVESÍA EMPREDEDORA

Volumen 5 No. 2

SECCIÓN 5

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376



Emprendimiento digital, un nuevo camino

Jhoan Sebastián Bolaños Gómez

Universidad Mariana



Volumen **5** No. **2**
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

En la última década, la humanidad ha evidenciado y experimentado diversos cambios en cuanto a cómo vemos el mundo, uno de los más evidentes es la evolución en la manera en la que nos comunicamos. Gracias a la llegada de la Internet y de los avances tecnológicos, la sociedad hoy en día es y está más globalizada que nunca, lo que trae consigo muchos beneficios y brinda un universo de posibilidades. Entre estos beneficios, este fenómeno afecta positivamente a la creación y potenciación del mercado para las empresas o emprendimientos, ya sean grandes o pequeños, acortando distancias, disminuyendo brechas culturales y mejorando su economía y comercio.

Desarrollo

Debido al momento de auge en cuanto a la globalización cultural y las tecnologías de información por el cual atravesamos, esta combinación de conceptos da como resultado un escenario propicio, lleno de herramientas y oportunidades, cuando de emprendimiento digital se trata. Pero ¿qué es el emprendimiento digital?

El emprendimiento digital es un término que agrupa las acciones que emprenden las personas para generar valor para sí mismo y para la sociedad, apalancándose en las Tecnologías de la Información y la Comunicación, describiendo a su vez la transformación del propio emprendimiento a medida que las empresas y la sociedad continúen con la transformación digital. A su vez la Innovación permite generar nuevas ideas aplicables hacia el beneficio de una sociedad. (Díaz y Porras, 2020, p. 5)

Este término ha tomado fuerza a raíz de la revolución digital que se vive actualmente, en donde con un solo clic se puede estar en todas partes del mundo, ver un infinito catálogo de productos y servicios al alcance de las manos; además, se puede dar a conocer y distribuir los productos hasta lugares donde años atrás era impensable, según Rodríguez y Roza (2020):



Hoy en día la era digital ha tomado poder no solo en las personas, también tiene una gran influencia en las empresas. El uso de tecnologías digitales se convierte en una parte fundamental del entorno social, económico, familiar y profesional. Actualmente se está viviendo un mundo cambiante, donde la transformación digital de negocios existentes y el desarrollo de la innovación de las tecnologías digitales, conduce a cambios en los modelos de negocio existentes y a la creación de nuevos. La economía digital se está desarrollando rápidamente. (p. 3)

Otro de los factores que ha impulsado este mercado digital, en países en donde aún no estaba tan desarrollado, ha sido la pandemia por covid-19, que de cierto modo aceleró los procesos de digitalización de las empresas, no solo a través de la implementación de herramientas tecnológicas, sino también en la mentalidad y forma de pensar en digital, enfocada en resolver las necesidades y problemas actuales.

No cabe duda de que este nuevo método de emprendimiento ha llegado para quedarse. Los servicios digitales, como las ventas en línea, los pagos sin efectivo, las entregas sin contacto y las transacciones digitales son hábitos que el usuario ya ha normalizado, por lo cual, el mundo digital no es el futuro, ya es el presente y estamos totalmente inmersos en él.

Por lo anterior, es evidente la gran oportunidad de negocio o de expansión de mercado que existe en el ámbito digital, y es este el momento indicado para sumarse a esta tendencia, ya sea iniciando nuestro camino en el emprendimiento o transformando y adaptando modelos de negocio ya creados a su forma digital, apoyándose de todas las herramientas que brinda la tecnología y potenciando los proyectos hacia el siguiente nivel.

Conclusiones

Se puede afirmar que el emprendimiento digital representa un camino lleno de oportunidades y herramientas para todo aquel que esté pensando en convertirse en emprendedor. Algunas oportunidades son más técnicas, pero muchas otras están al alcance de cualquiera que aprenda las habilidades básicas del emprendimiento digital. Estas habilidades básicas incluyen encontrar nuevos clientes en línea, crear prototipos de nuevas ideas de negocios y mejorar las ideas de negocios basadas en datos, brindando mayor oportunidad competitiva respecto a las demás empresas ya posicionadas.

Además, es también importante, tanto para emprendimientos como para empresas, la implementación de estrategias que conduzcan a una ventaja competitiva y a un desarrollo sostenible, estrategias basadas en nuevas tecnologías y en herramientas digitales.



Referencias

Díaz, C. y Porras, L. (2020). *Emprendimiento digital e innovación* [Ensayo, Universidad Católica de Colombia]. <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/25634/1/Ensayo%20II%20Congreso%20Internacional%20..pdf>

Rodríguez, J. y Rozo, B. (2020). *Emprendimiento digital: Una mirada desde la innovación tecnológica* [Ensayo, Universidad Católica de Colombia]. <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/25725/1/ensayo%20emprendimiento%20digital.pdf>

¿Qué es emprender?

Diana Sofía Moreno

Kevin Stiven

Universidad Mariana



Volumen **5** No. **2**
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

En el presente documento se dará argumentos para reconocer la importancia del emprendimiento dentro del campo de la Ingeniería de Sistemas, ya que en este contexto se cuenta con la capacidad de convertir ideas en empresas e innovaciones, que brinden un mejoramiento significativo tanto a la calidad de vida a nivel personal y familiar, así como también desarrollo socioeconómico, que otorga bienestar a las comunidades o regiones.

Por tanto, entender el concepto de emprendimiento es fundamental para contribuir a promover competencias que sean emprendedoras, no solo en el área de Ingeniería de Sistemas, sino que se pueda aplicar en todas las ramas de la ingeniería como tal.

Llevar un proyecto de emprendimiento no es solo dar un paso adelante y decidirse a desarrollarlo, hay que tener en cuenta que no siempre se hará bien las cosas, porque nadie estará exento de cometer errores, un claro ejemplo es la perseverancia de Thomas Alva Edison, al momento de crear la bombilla.

¿Qué conlleva ser emprendedor?

Emprender es un término muy grande, denota a una persona que tiene las características necesarias para actuar de una manera determinada y que le permiten mostrar ciertas competencias para definir y concluir sus objetivos. De acuerdo con Guzmán y Trujillo (2008), “el emprendimiento es un campo vasto que involucra diferentes tópicos como financiación del emprendimiento, características del emprendedor, emprendimiento corporativo, empresas de familia, reconocimiento de oportunidades, aprendizaje y emprendimiento social, entre otros” (p. 105).

El emprendedor debe ser capaz de concentrar sus capacidades mentales, con el fin de identificar aspectos que rodean a la persona, esto le va a permitir mentalizar, tiempo y esfuerzo en la marcha de su búsqueda para

las oportunidades. Asimismo, identificar oportunidades es necesario para poder realizar un nuevo concepto en una idea de negocio.

Por su parte, Blank y Dorf (2009) manifiestan:

Cada emprendedor está convencido de que su viaje es único. Cada uno viaja por el camino del nuevo negocio sin un mapa y cree imposible que algún modelo o plantilla sean válidos en su caso. Lo que hace que unas startups tengan éxito mientras que otras deban liquidar hasta los muebles a menudo parece cuestión de suerte. (p. 35)

Así las cosas, la virtud de poder revelar oportunidades y la habilidad para elaborar una nueva idea, pero que además la desarrolle, es lo que puede convertir a cualquier persona en alguien diferente, todo gracias al emprendimiento.

Muchos expertos en el tema dividen a los emprendedores en 5 tipos, así:

El emprendedor oportunista: siempre estará en búsqueda de las oportunidades y estará activo en cada oportunidad que se presente.

El emprendedor administrativo: todo el tiempo va a investigar y desarrollar nuevas formas para mejorar sus proyectos, de esta manera, mejora el proceso acerca de cómo hace las cosas.

El emprendedor imitador: este emprendedor se destaca por la innovación, su proceso empieza por mejorar elementos existentes implementando nuevas ideas.

El emprendedor adquisitivo: la innovación será su punto fuerte, pero a diferencia del imitador, los elementos son propios y estará en constante cambio, desarrollo y crecimiento, todo esto le va a permitir mejorar lo que hace.

El emprendedor incubador: es independiente y va a buscar crecer o encontrar oportunidades que le ayudaran a tener autonomía.

En este sentido, el emprendedor siempre corre el riesgo y asume peligros, esto conlleva a que así como puede producir ganancias, también existe el riesgo de tener pérdidas.

Sin embargo, alguien que tiene control sobre esos riesgos y que tenga el deseo de concretar un negocio será alguien que se enfrenta a muchos desafíos, pero con oportunidades de alcanzar el éxito en la negociación. De acuerdo con Malagón (2003),

el riesgo es directamente proporcional a la ganancia en cualquier actividad humana, por lo tanto, quien asume más riesgo, aunque con menos probabilidad de éxito, tendrá la oportunidad de recibir una mayor recompensa en el largo plazo, además de la satisfacción de no quedarse

y mirar cómo otras personas sí obtienen metas que para otros parecerían inalcanzables. (pp. 75-76)

El fracaso no debe ser un elemento que determine la caída de un emprendedor, al contrario, de sus caídas levantarse y aprender de ellas, para que el emprendedor adquiera la característica de emprender con éxito.

Ideas de valor agregado

La originalidad de una idea va a permitir el impulso para comenzar un emprendimiento; además, debe ser diferente a productos que se asemejen a los de la competencia. En este sentido, Buitrago (2014) expone:

Hay que tener en cuenta que el proceso de emprendimiento parte de una idea, la cual se debe transformar y llevar a la realidad, y se hace necesario trabajar arduamente para hacer que esta tenga éxito, o cual no basta para mantenerse en el mercado, sino que requiere de que continuamente se sigan procesos más innovadores y creativos como parte de valor agregado que todo negocio debe tener. (pp. 8-9)

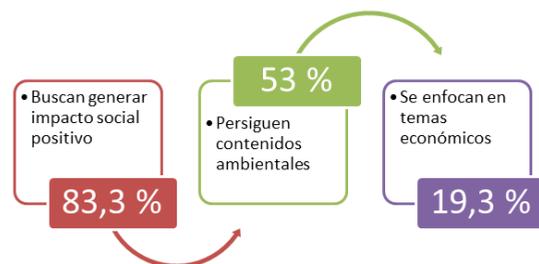
Desde el punto de vista de estudiante de Ingeniería de Sistemas, las ideas de valor agregado son la clave para el éxito en los negocios, lo cual marca un camino como profesional.

Emprendimiento en Colombia

Uno de los más grandes impulsores en emprendimiento es Colombia, gracias a la conocida economía naranja. Esta es una oportunidad de emprendimiento en el país, que tiene como finalidad que las ideas puedan ser transformadas bien sea en empresas o servicios al bien de la sociedad; el valor de esto se protege con la propiedad intelectual.

“En el informe más reciente del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) se dio a conocer que Colombia destacó en la cuarta posición en la tasa de emprendimiento en 35 países a nivel mundial” (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2021, párr. 1).

Figura 1
Emprender



Fuente: Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2021.

¿Por qué un diseño de negocios?

Un diseño debe capturar y entregar un valor que cause un impacto económico o social. Un diseño de negocios tiene muchas características que son esenciales para una empresa, bien sea en infraestructura, estructura de organización, políticas, misión, visión, etc.

Figura 2

Versión de Canvas orientado a emprendimientos digitales en comunicación

1 Problema u oportunidad ¿Cuál es el problema que se busca resolver o la oportunidad que se desea aprovechar?	2 Contexto competitivo ¿Qué otras alternativas o soluciones existen?	3 Propuesta innovadora ¿En qué consiste la propuesta y por qué es única y difícil de copiar?	4 Experiencia de usuario ¿Cómo se interactúa con la plataforma y el contenido?	5 Nicho transnacional ¿A qué nicho local y global se dirige la propuesta y de qué tamaño es el mercado meta?
	6 Equipo fundador ¿Qué cualidades complementarias tienen los socios?		7 Marca y personalidad ¿Cuál sería el nombre elegido y la personalidad de la marca?	
8 Costos de lanzamiento ¿Qué presupuesto se necesita para lanzar al mercado una versión de prueba?		9 Fuentes de ingresos ¿Qué personas o instituciones podrían pagar, cuánto, y a cambio de qué?		

Fuente: Montalvo-Castro, 2016.

Características de un diseño de negocios

Un diseño debe describir los procesos, componentes y funciones que conlleven a un costo para la empresa. El objetivo del modelo debe ser una constante de costos bajos y una calidad alta que se dirige al cliente, con el fin de tener mayores ganancias. Por su parte, Rojas (2002) afirma:

La creciente globalización y tecnificación de los negocios, han generado una gran presión por crear nuevas estrategias que permitan mejorar o mantener las utilidades económicas obtenidas en el pasado. Esto genera, además un agobio en los directivos que se asumen responsables de la "creación de estrategias ganadoras", siguiendo los formatos tradicionales que la literatura entrega en abundancia como Dirección Estratégica o Planificación Estratégica (P.E). (p. 121)



Siempre se debe innovar, ser diferente en las competencias dentro de una cadena de valor, o sea, en cada uno de los costos de los procesos que son de producción. Si la empresa comparte los mismos costos que los competidores, el nivel de crecimiento sería proporcionalmente similar; sin embargo, se propone disminuir los costos para aumentar el margen de ganancias, todo esto con el objetivo de ser el producto número uno en la zona.

La creatividad

¿Qué significa ser creativo? Es hacer algo que no existe, como un invento o cambiar algo que ya existe, que ayude a la evolución del invento, a eso también se lo conoce como innovación.

Al respecto, Marina (2013) expresa:

Si 'crear' es un acto, 'creatividad' es una capacidad, una competencia. Es el hábito de crear. La actividad creadora no consiste en imaginar, sino en inventar, que es un término mucha más amplio que nos sirve para designar el encuentro o la producción de cosas nuevas. La imaginación es la encargada de inventar imágenes. (p. 140)

Desde el punto de vista de Ingeniería de Sistemas, al definir la creatividad, se puede decir que es tener las características para ver nuevos retos, bien sea, en programación o distintos ítems de la informática, mirar las cosas desde perspectivas diferentes, teniendo en cuenta que cada persona tiene un mundo de ideas diferentes; por ello, es recomendable trabajar en equipo al momento de ser creativos o innovadores.

De lo anterior, Ramírez (2018) refiere:

La profesión de ingeniería exige que los ingenieros reconozcan, validen y resuelvan los problemas si mismos o mediante el trabajo en equipo. Más importante aún, deben demostrar el pensamiento original y crítico, y la creatividad y la innovación en sus metodologías. (p. 41)

De este modo, la creatividad se la puede ver o entender como una secuencia, así: identificar un problema, tener una idea que sea parte de la solución, desarrollar la idea, realizar un análisis y, por último, aplicar mejoras o innovaciones que ayuden a dar solución a la problemática encontrada.

Todas las personas tienen la habilidad de ser creativos, una idea puede surgir en cualquier lugar, pero en menor cantidad existen personas que transforman esas ideas en empresas o que hagan parte de la solución de un problema.

¿Qué tipos de creativos existen?

Según estudios psicológicos, afirma que existen dos tipos de creatividad, a saber: **ordinaria** y **excepcional**.

- **La ordinaria:** Suele aparecer en cualquier tipo de personas, en una situación que se puede denominar cotidiana de la vida.
- **La excepcional:** Rompe con los estigmatismos y causa un cambio que genera transcendencia en la vida de cualquier persona.

Los dos tipos de creatividad coinciden en que la creatividad genera algo que puede cambiar a una sociedad o a una empresa, y su calificación depende del contexto que aplica. Así, Escobar y Gómez (2006) afirman:

Debemos dejar en claro y, sin lugar a duda, que crear no significa partir de la nada, se requieren conocimientos extensos previamente aprendidos para crear, excelente memoria, principalmente memoria de trabajo, excelente capacidad de razonamiento y un amplio conocimiento del lenguaje. (p. 392)

Características de una persona creativa

Una de las características fundamentales de una persona creativa es tener el tacto para analizar problemas tanto como propios como ajenos. Por otra parte, se debe contar con una capacidad de razonamiento ágil, con el fin de generar ideas, o ser capaz de integrarlas para que hagan parte de la solución del problema.

Varios expertos en el tema afirman que las personas creativas son observadoras, miran las cosas de forma diferente a los demás, cuentan con una gran libertad y fluidez para transmitir sus ideas y pensamientos a su equipo de trabajo, si fuera el caso. No obstante, las personas creativas son independientes, ya que estas son motivadas e influenciadas por el talento o destreza, por ejemplo, un matemático creando una fórmula, que revele algo nuevo sobre el vasto universo; de la misma manera, las personas creativas son capaces de procesar muchas ideas al mismo tiempo.

Dificultades a la hora de ser creativo

Muchas personas no aprovechan el potencial de creatividad por restricciones o falta de motivación autoimpuesta. Algunos de los bloqueos personales a los que se pueden enfrentar las personas son los siguientes:

Obstáculos o bloqueos sociales:

- Cuando la persona está en un lugar donde se le prohíbe la libre expresión.
- Cuando no se explotan estas habilidades en la educación.

Bloqueo personal:

- Cuando no tiene la capacidad de ver un problema o generar una idea para solventarlo.
- Cuando la persona tiene problemas emocionales, tales como la falta de autoestima o depresión.



Conclusiones

Como se demostró anteriormente, Colombia es el cuarto país donde existe más emprendimiento, gracias a que en la educación media y superior se fomenta el espíritu de emprendimiento.

El ingeniero en sistemas siempre debe ser emprendedor, son las personas que están llamadas a crear e innovar con las nuevas tecnologías y el E-Commerce. De la mano con lo anterior, los ingenieros en sistemas deben ser capaces de resolver problemas y generar ideas que brinden soluciones a los clientes o empresas.

Se considera que dentro del programa de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Mariana se brindan buenos fundamentos acerca del emprendimiento y de la independencia laboral y económica.

Existe varios tipos de emprendedores y cada uno tiene una función o rol diferente.

Referencias

- Blank, S. y Dorf, B. (2009). El manual del emprendedor. La guía paso a paso para crear una gran empresa. Gestión 2000.
- Buitrago, J. (2014). Emprendimiento en Colombia. *Administración & Desarrollo*, 43(59), 7-21. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6403431>
- Escobar, A. y Gómez, B. (2006). Creatividad y función cerebral. *Revista Mexicana de Neurociencia*, 7(5), 391-399.
- Guzmán, A. y Trujillo, M. (2008). Emprendimiento social-Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125.
- Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2021, 12 de mayo). Colombia: cuarto en tasa de emprendimiento mundial. <https://incp.org.co/colombia-cuarto-en-tasa-de-emprendimiento-mundial/>
- Malagón, F. (2003). ¿Cómo orientar el espíritu emprendedor hacia la creación de empresas? *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 48, 72-81. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/251/242>
- Marina, J. (2013). El aprendizaje de la creatividad. *Pediatría Integral*, 17(2), 138-142.
- Montalvo-Castro, J. (2016). Emprendimientos digitales y diseño de modelos de negocio: investigación aplicada en estudiantes de la carrera de Comunicación. *Contratexto*, 25, 155-170. <http://revistas.ulima.edu.pe/index.php/contratexto/article/view/656/633>



Ramírez, P. (2018). *Creatividad e Ingeniería* [tesis de pregrado, Universidad Politécnica de Madrid]. Archivo digital. https://oa.upm.es/51958/1/TFG_PATRICIA_RAMIREZ_LOPEZ.pdf

Rojas, E. (2002). Modelo de diseño y ejecución de estrategias de negocios. *Revista de Ingeniería de Sistemas*, 16(1), 121-159.

E-ID: Identificación virtual para la ciudadanía

Juan Sebastián Carrera Bolaños

Estudiante del Programa de Ingeniería de Sistemas
Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

Colombia ha sufrido durante años inseguridad de índole social, administrativa, tecnológica, entre otras, lo que ha generado serias problemáticas que se han salido del control de los entes gubernamentales, encargados de velar por dichas situaciones. Según los pronunciamientos de la Corte Constitucional en torno a la consagración de la seguridad social, esta se establece como un derecho fundamental, universal e integral para todos los ciudadanos (Duque et al., 2017). De ahí que es de vital importancia generar estrategias que permitan controlar y mejorar las problemáticas en torno a la inseguridad de distinta naturaleza.

En los países primermundistas, como Estados Unidos y España, se ha implementado políticas públicas que tienen una estructura funcional y exitosa en materia de inseguridad social, en las cuales se hace uso de tecnologías con fuerte predominio de la seguridad informática, como es el caso de España (Pareja et al., 2017).

La tecnología tras los años pasa a ser una parte fundamental de la humanidad, la evolución y desarrollo de distintas tecnologías. A través del tiempo, se han empeñado en mejorar y crear herramientas para que las personas se apoyen de ella y, de esta forma, obtener provecho de distintas maneras. El ámbito judicial de un país es uno de los aspectos que muy pocos países han tenido en cuenta en relación con la implementación de nuevas tecnologías, pero en los países en los cuales se han incorporado, se puede rectificar su impacto en situaciones de seguridad social, en donde se involucra principalmente la identificación electrónica de un civil (García, 2005).

El desarrollo de las distintas aplicaciones o bases de datos para la información confidencial, como es la identidad de un civil, como lo explica la Constitución de Colombia (1991) en la parte de los derechos fundamentales, en su artículo 15:

Todas las personas tienen derecho a su intimidad personal y familiar y a su buen nombre, y el Estado debe respetarlos y hacerlos respetar. De igual modo, tienen derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en los bancos de datos y en archivos de

entidades públicas y privadas. En la recolección, tratamiento y circulación de datos se respetarán la libertad y demás garantías consagradas en la Constitución

Al emplear la tecnología en este tipo de asuntos, se debe tener una seguridad de nivel de software –seguridad informática que ayuda a que no hayan hackeos de cualquier tipo en la implementación software y así tener una aplicación o base de datos segura–, es decir, de un nivel muy alto, igualmente, una alta seguridad de red –seguridad que debe tener en cuenta tanto el usuario como el desarrollador dentro de la navegación de red, si es que la base de datos está conectada mediante un dispositivo electrónico–.

Así las cosas, la identificación de una persona es uno de los temas más delicados para tratar, pero a la hora de analizar esta situación se tienen muchas ventajas, una de las primordiales es que permiten resolver crímenes, en un país lleno de faltas es muy difícil reconocer al sujeto que las haya cometido, pero con el uso de la tecnología eso puede cambiar, ya que con una base de datos de todos se podrá detectar situaciones anómalas en relación a crímenes, por medio de análisis de sus huellas dactilares o su rostro (face recognition); otra gran ventaja de esto es la eficiencia en tiempo a la hora de realizar trámites, de esta manera se podrá evitar hacer las distintas diligencias de forma presencial en los entes gubernamentales, ya que toda la información está dentro del sistema y es factible hacer solicitudes vía Internet.

Desarrollo

Este proyecto es importante porque la mayoría de países han surgido gracias a la identificación tecnológica, hecho que se quiere implementar en Colombia, teniendo en cuenta las diferentes problemáticas del país. Asimismo, es importante explicar este tema, ya que esto inspirará a otros países a seguir renovando la tecnología para ayudar a su seguridad y facilitar el sistema de identificación de civiles.

El objetivo de este proyecto es dar a conocer y desarrollar acerca de esta tecnología, para lo cual se tendrá como población de prueba los estudiantes. Otra razón primordial de este proyecto es dar a conocer la funcionalidad de la identificación tecnológica y su historia, que es poco conocida. El diseño del proyecto o el producto que se quiere realizar es un reloj inteligente o como se lo conoce actualmente Smartwatch, que tendrá diferentes tipos de servicios para la ciudadanía, principalmente la seguridad e identificación del ciudadano.

El smartwatch es un dispositivo electrónico que tiene la forma física de un reloj convencional. El reloj inteligente tiene un procesador y memoria para acceder a las diferentes funciones o aplicaciones que se vayan a utilizar. Se utilizará este tipo de tecnología por su facilidad de uso, además de esta característica, también tienen buen almacenamiento de memoria, por lo



tanto, se puede colocar una gran variedad de aplicaciones, a pesar de su forma tan pequeña y, por último, es un dispositivo que puede ser camuflado fácilmente, ya que cualquier civil puede utilizar un reloj.

En cuanto a las funcionalidades del reloj, se las dividirá en tres partes:

- CSDS (*Civil Secure Documentary System*)
- CAS (*Civil Alert System*)
- CW (*Civil Watch System*)

La parte *Civil Secure Documentary System* es la función donde el civil tendrá toda la información privada que necesita para hacer los diferentes tipos de trámites en la parte civil. Dentro de este sistema se tendrá la posibilidad de verificar todos los documentos que requiere el usuario, por ejemplo, licencia de conducir, cédula de ciudadanía, papeles del carro, papeles de las diferentes propiedades, etc. Teniendo en cuenta esto, se podrá hacer procedimientos civiles de manera más ágil; las paradas de tránsito tampoco serían tan largas, gracias a que, con el sistema, en el reloj aparecerá un código para la policía donde se suministrará la información necesaria para poder terminar el procedimiento, todo de manera más ágil y fácil.

El sistema de *Civil Alert System* es un método de seguridad que tendrá el reloj, por medio del cual con movimientos o con receptor de voz podría, en el caso de un robo o cualquier necesidad, llamar a cierta dependencia de la gobernación, por ejemplo, con un detector de voz podría escuchar: “¡Ayuda!, me están robando”, cuando esto sea captado por el reloj, inmediatamente se enviará la ubicación del civil a la policía; en otro ejemplo, cuando se tenga algún accidente y el ritmo cardíaco este bajo, se enviará una notificación automática al hospital más cercano.

El *Civil Watch System* es el sistema normal de un reloj; sin embargo, tendría diferentes opciones como las aplicaciones o funciones de un smartwatch tradicional, entre ellas:

- Reproductor de música, se puede sincronizar con el celular.
- Aplicación fitness, ayuda a ver las calorías que se han quemado, se sincronizará con una aplicación en el celular.
- Todo lo que tiene que ver con funciones del tiempo, por ejemplo, cronometro, alarmas, etc.
- Permisos de sincronización de aplicación de mensajes: WhatsApp, Instagram, Twitter y otros.

Conclusiones

Realizar, mediante la investigación, una caracterización sobre el proceso de implementación de una identidad digital completa a lo largo de la historia en países primermundistas.

Diseño y creación de un prototipo funcional de identidad digital implementado en población civil.

Creación de un informe que incluya los aspectos técnicos relacionados con el ambiente de programación y electrónica del diseño del chip y el dispositivo de huella dactilar.

Referencias

- Buitrago, F. L. (2006). *La inseguridad de la seguridad: Colombia 1958-2005*. Planeta.
- Constitución Política de Colombia [Const.]. Art. 15. Bogotá, Colombia. <https://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Colombia/colombia91.pdf>
- Duque, S., Quintero, M. y Duque, D. (2017). La seguridad social como un derecho fundamental para las comunidades rurales en Colombia. *Opinión jurídica*, 16(32), 189-209.
- García, J. (2005). Fortalezas y debilidades del dni electrónico (edni). En A. Leal (Ed.), *Ciudades en Competencia: Innovations and Technology Projects and Operations Management in the City Development* (pp. 357-370). Mergablum.
- Pareja, A., Pedak, M., Gómez, C. y Barros, A. (2017). *La gestión de la identidad y su impacto en la economía digital* [Documento para discusión N.o IDB-DP-529]. BID Banco Interamericano de Desarrollo.

Percepción del emprendimiento

Jonathan Santiago Paredes Jiménez

Estudiante del Programa de Ingeniería de Sistemas

Universidad Mariana



Volumen **5** No. **2**
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

El emprendimiento es el proceso por el cual se puede crear, diseñar o administrar un negocio, a partir de una idea factible. Lo más probable es que al emprender se empiece con un negocio pequeño, donde se ofrecen nuevos productos o servicios; sin embargo, al hacer esto, se expone a muchos riesgos, pero con un único fin: generar ganancia. En muchos casos, las pequeñas empresas tienden a cerrar debido a la mala administración, falta de recursos económicos o decisiones mal tomadas.

En resumen, el emprendimiento puede ser cualquier idea, acción o actividad nueva que se desee hacer con el fin de generar un bien común y, por ende, un buen estado económico. Actualmente, la acción de emprender se ha convertido en una competencia a nivel mundial, cada persona genera nuevas ideas que a su vez pueden convertirse en negocios, esto pone a prueba la creatividad, los conocimientos y el trabajo en equipo. Emprender es tener la habilidad de innovar y saber tomar decisiones.

Tradicionalmente, un emprendedor ha sido definido como “una persona que organiza y administra una empresa, usualmente con un riesgo considerable”. En vez de trabajar como empleado, un emprendedor administra un pequeño negocio y asume todo el riesgo y la recompensa de su negocio. (Parra, 2019, párr. 2)

Percepción del emprendimiento

En los últimos tiempos, el término emprendimiento hace parte del chip que los seres humanos activamos con el fin de mejorar la calidad de vida. El emprendimiento no es solo sinónimo de creatividad y dedicación, también es diseñar, planificar, crear, idear y transformar; esto nace a raíz de una necesidad o de una iniciativa, con un común denominador: “aumentar los ingresos” para mejorar las condiciones de vida.

El emprendedor, individuo que debe tener la virtud o la capacidad de descubrir el tiempo exacto o el cómo, cuándo y dónde existe la posibilidad



de desarrollar una idea de trabajo y así aprovechar la situación más ideal para que su emprendimiento dé los resultados deseados.

A partir de la planificación y del análisis que se haga del mercado, del medio, del entorno podrá determinar si su ejecución es factible o no; en este proceso, el emprendedor deberá, a la hora de decidir, ser muy objetivo, observar muy bien los pro o los beneficios y los contra de la idea o negocio que desea desarrollar, ya que principalmente está en la búsqueda de una rentabilidad que le propicie cambios positivos en su vida. Aunque cada caso tiene su historia propia y su objetivo definido, generalmente el emprendedor tiene características principales, entre ellas: ser innovador, dinámico, creativo, recursivo y proyectar sus mentalidad a hacer las cosas mejor que los demás, para ellos superarse cada día es un reto.

En este proceso nace el líder, y debe ejecutar una serie de acciones para llevar a cabo el plan empresarial con el que logrará lo que se propone; es aquí donde el emprendedor debe esforzarse por cumplir con sus objetivos, activando determinadas cualidades, actitudes y aptitudes, siendo positivo y contagiando de su estado de positivismo a quienes hacen parte de su equipo de trabajo. De la misma manera, sus ideas deben ir por la misma línea, es decir, deben ser productivas y rentables. El soñar con ser dueños de sus propios negocios es una de las mejores motivaciones para emprender el negocio, ser independientes económicamente es un ideal común en la sociedad.

No obstante, un emprendimiento también conlleva riesgos, los cuales pueden ser inherentes a lo que se pretende organizar, por lo tanto, es importante activar los controles de todo el proceso para minimizar los riesgos y poder avanzar en el desarrollo del proceso.

En la actualidad, una ayuda básica para fortalecer las prácticas empresariales son las redes sociales, ya que permiten conocer la historia y experiencia de emprendedores de todo el mundo, además, se puede interactuar con ellos. En este sentido, el emprendedor no está solo, tiene una herramienta que puede aprovechar y con la cual puede aprender.

De igual forma, el emprendimiento requiere una inversión, esta puede convertirse en el mayor obstáculo, es aquí donde se necesita ser recursivo, buscar inversionistas o socios que puedan solventar esta necesidad, o tramitar créditos o utilizar los ahorros. El apoyo económico es fundamental en el desarrollo de las acciones que realizará el emprendedor, razón de peso para ejecutar una buena planificación del proyecto que se pretende llevar a cabo.

Los seres humanos en algún momento de la vida, ya sea por necesidad o por expandir un capital, actúan bajo el rol de emprendedor, un generador de cambio en todos los ámbitos: personal, social, laboral, cultural. Emprender es cambiar el entorno y por esta razón se debe ser responsable con la ejecución del proyecto o del negocio.



Cuando se habla de grandes emprendedores, es decir, a nivel de empresas, estos tienen un reto grande, y es crear negocios sustentables y amigables con el medioambiente. Lo anterior significa que deben ser innovadores ante el reto de cuidar el ambiente y sin causar daño al entorno, dando cumplimiento a los deberes que como buenos ciudadanos hay que cumplir.

Conclusiones

El emprendedor es una persona que busca soluciones a acciones difíciles, encuentra oportunidades y organiza recursos para alcanzar sus metas. Ser emprendedor es contar con ciertas habilidades que le ayudarán a obtener buenos resultados, entre ellas: ser innovador, creativo, recursivo, dinámico y positivo. Ser emprendedor es buscar y descubrir cosas que cambien el mundo, además de ofrecer bienestar y comodidad.

No obstante, emprender conlleva varios riesgos, los cuales se pueden minimizar efectuando controles. Por último, emprender es cuidar el medioambiente.

Referencias

Parra, D. (2019, 18 de octubre). Gestión y emprendimiento. *Persona emprendedora*. <https://personaemp02.blogspot.com/>



TRAVESÍA
EMPRENDEDORA

5 No. 2
Volumen

SECCIÓN

5

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376



El emprender tecnificado

Sebastián Alejandro Álvarez Martínez

Daniilo Sebastián Villarreal Salas

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Como bien se sabe, a lo largo de esta era tecnológica, se ha influenciado fuertemente el término “emprendedor”, pero antes de entrar y dar un hincapié, es necesario plantear el siguiente interrogante: ¿Qué es ser emprendedor? “El emprendedor no solo es el que se arriesga a montar un negocio, sino aquel que entiende su contexto y que busca, de la mano de la innovación, crear una solución a los problemas que este enfrenta” (Semana, 2020, párr. 3).

“Según Joseph A. Schumpeter. Economista austriaco, en su libro «Capitalismo, socialismo y democracia», publicado en 1942, Schumpeter afirma que el emprendedor es un visionario que ve más allá del sentido común y se da cuenta de esta “visión” (Bermúdez, s.f., p. 1).

Schumpeter (1996) define 6 clases de emprendedor, así:

- 1) Emprendedor social:** proyecta un mundo mejor en beneficio de la sociedad.
- 2) Emprendedor digital:** su negocio lo construye 100 % online.
- 3) Emprendedor individual:** surge para combatir el trabajo informal.
- 4) Trabajador asociado:** el profesional se une a una cooperativa; es un trabajo más colaborativo.
- 5) Franquiciador:** abre la oportunidad para que otros emprendedores dirijan nuevas unidades de su negocio.
- 6) Intrapreneur:** nuevo concepto que se simplifica en aprender de un tutor, iniciar trabajando para alguien con la dirección de independizarte.

Una vez identificado el término emprendedor con su respectiva clasificación, es interesante conocer de antemano el efecto que genera este camino hacia el emprendimiento; por lo tanto, en este artículo se plasmará la importancia del emprendedor digital.

El siglo XXI revolucionó tecnológicamente, sobre todo en métodos para trabajar desde casa, rompiendo así los paradigmas tradicionales que



existían en épocas anteriores; además, se cambió la forma de comunicación entre personas, ya que se puede tener contacto sin importar la distancia y en diferentes partes del mundo, así como también, enterarse de la situación de cada país, todo esto a través de un dispositivo tan diminuto que cabe en el bolsillo de cada persona. Esta tecnificación es la que varios emprendedores utilizan para lograr desarrollar sus grandes proyectos.

Entre algunos ejemplos nacionales, se puede destacar a Rappi, empresa que logró posicionarse en Latinoamérica como una aplicación de primera en hacer pedidos desde la comodidad del hogar. Esta App nació como solución a una necesidad, que un par de emprendedores identificaron en la ciudad Cali, Valle del Cauca, la cual buscó generar una revolución en la forma tradicional de adquirir los productos de los comensales.

Rappi forjó una comunidad de usuarios que, día tras día, va en crecimiento. Es tal la innovación de estos emprendedores que actualmente se posicionan en otro nicho de mercado: el mundo financiero, ya que los usuarios pueden pagar directamente desde su aplicación RappiPay, dando así una solución a una problemática que se generaba con el uso de tarjetas de crédito, ya que muchas personas no cuentan con una, no la usan o por desconocimiento no quieren usarla.

Esta era es considerada una locura, porque muchos de los emprendedores no solo se basan en lo básico, que muchos lo ven inútil; cada cosa pequeña cuenta, por mínima que sea; al compararlo con dinero, se puede decir que cada centavo cuenta, cada centavo hará un montón más grande, una fortuna.

Así las cosas, actualmente, la tecnología es utilizada para satisfacer las necesidades de la comunidad, todo desde una app o un sitio web. Las diferentes empresas las emplean para dar solución a problemas, en publicidad, acompañamiento personal, etc., y así lograr eficiencia con una comunicación más congruente. La tecnología es una herramienta útil y necesaria en toda circunstancia.

Volviendo al tema del emprendedor y la tecnología, cabe plantear el siguiente interrogante: ¿por qué van de la mano? La respuesta gira en torno en que cada vez la tecnología agiliza, dinamiza y brinda oportunidades, como el desarrollo de estadísticas más fáciles de visualizar y efectivas al momento de analizar, base de datos que mejoran el entendimiento y diferentes variables que son de gran ayuda para una mejora constante, ya que la tecnología, a medida que transcurre el tiempo, va evolucionando.

En este sentido, los medios que se utilizan para emprender y aprender son la mano derecha de la tecnología, porque cada avance, cada actualización son un desarrollo de innovación, lo cual es una virtud necesaria del emprendedor y del empresario. Además, hay que tener en cuenta que el hombre jamás dejará de tener necesidades, ya que al satisfacer una necesidad, el hombre genera otra, es decir, es un ciclo infinito, por lo tanto, siempre se debe pensar en tecnificar, cualquier emprendimiento o negocio.



Emprendimiento y tecnología son elementos que van unidos al desarrollo económico. En una situación como la actual de crisis económica y altos niveles de desempleo, potenciar el emprendimiento es una obligación para que las nuevas iniciativas empresariales nos permitan crecer. La tecnología ofrece espacios de oportunidad donde las nuevas ideas y proyectos empresariales se desarrollan dentro de un ecosistema donde también se encuentran inversores, universidades, empresas, etc. Juventud, emprendimiento y tecnología comparten características como el dinamismo, la capacidad de adaptación a realidades cambiantes, la novedad, etc. (González, 2012, p. 129)

De esta manera, la tecnología y el emprendimiento son el futuro de la economía, porque las nuevas tecnologías junto con las iniciativas permiten el crecimiento económico de cualquier persona, así como también mejorar en sus proyectos o sus ideas, sin importar hacia donde se dirija el emprendimiento, no importa si es un colegio, una universidad, un hospital, porque cada idea cuenta para tener un mejor desarrollo, siempre de la mano de la creatividad constante.

Referencias

Bermúdez, A. (s.f.). Guía 1 integrada Tecnología-Emprendimiento [guías de trabajo, Institución Educativa Abraham Reyes].

González, V. (2012). Juventud y emprendimiento en tecnología. *Revista de estudios de juventud*, 99, 129-143.

¿Qué es emprender y cómo identifico negocios para emprender? (2020, 19 de febrero). *Semana*. <https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/que-es-emprender-y-como-identifico-negocios-para-emprender--colombia-hoy/281938/>

Schumpeter, J. (1996). *Capitalismos, socialismo y democracia* (Tomo II). Ediciones Folio.

Emprende tus sueños

Diego Alejandro Cisneros Villota
Angie Esperanza Achicanoy Chaves

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

En este artículo se pretende dar a conocer la importancia que tiene emprender, además, las diferentes formas de hacerlo, qué tan importante es sobresalir, cómo cumplir los sueños y tener una inspiración diaria. También se explicará los pasos y las aptitudes que tienen los diferentes emprendedores. Así, este trabajo servirá de apoyo a todas esas personas que buscan material acerca de emprender y realización de metas.

Importancia de emprender

La idea de ser empresario ha pasado por la cabeza de muchas personas, pero solo la minoría llevan a buen término sus ideas de negocio. Infinidad de personas desean tener algo propio; sin embargo, no todas se detienen a pensar si cuentan con todo lo necesario para alcanzar un proyecto de dicha magnitud.

Hoy en día existe una competencia inmensa en el mercado, por lo cual, un emprendedor debe saber cómo introducirse a este, ya sea de forma individual o creando empresa, empresas que fomenten la economía. Para ser un emprendedor hay que tener claro cuáles son los objetivos a corto, mediano y largo plazo, poder identificar dichas debilidades en el mercado y saber actuar frente a estas, con la razón de solucionarlas. Debido a la existencia de la competencia, los emprendedores se esfuerzan para crear algo mejor, darse a conocer y ser los preferidos en el mercado. Por lo anterior, se puede afirmar que el emprendimiento es importante, ya que hace posible la creación de productos (no solo innovadores) de mayor calidad, logrando con ello un mejor desarrollo.

“Gran parte de la literatura empresarial americana se centra en destacar que los emprendedores presentan persistencia, inteligencia, liderazgo, orientación a resultados y capacidad de decisión, siendo también denominado como innovadores y más tarde como creativos” (Fundación Romero, s.f., p. 13).

En este sentido, nos encontramos frente a una necesidad de innovar y emprender, por eso, es preciso explotar esa chispita que hace que las personas que tienen esa condición innata y maravillosa, se jueguen lo necesario para

poner en marcha sus ideas, asumir riesgos calculados, superar obstáculos y miedos para avanzar, y así contribuir con el progreso personal y social.

El emprendimiento se hace necesario e importante porque se considera la mejor alternativa y oportunidad para crecer económicamente con independencia y salir de la pobreza, que, si se promueve correctamente, impulsa hacia una mejor calidad de vida acorde con las expectativas propias de los ciudadanos, permitiéndoles pasar de ser empleados a empleadores, resolviendo problemas de desempleo, de ahí la importancia de fomentar esa cultura emprendedora en los seres humanos. (Duarte, 2021, s.p.)

Figura 1

Acerca de emprendimiento



Fuente: Moya, s.f.

Además, en este tiempo, la tecnología cumple un papel muy importante en la vida de todos, ya que facilita la comunicación, la interacción y conseguir todo desde la comodidad de la casa. Hoy por hoy, apostar y optar por emprender por medio de esta herramienta garantiza un mayor impacto a nivel global y económico. Cada vez el mercado web se expande mucho más, gracias a que las personas deciden comprar a través de este medio.

Cabe señalar que emprender no es una tarea fácil, el camino al éxito tiene muchos obstáculos y tropiezos, pero se debe aprender de estos hasta



alcanzar la meta propuesta. Así las cosas, emprender permite que una persona tenga un mejor perfil, es decir, los emprendedores son disciplinados, con carácter, responsables, etc. Por lo tanto, es necesario contar con este perfil para ser un verdadero emprendedor, y al hacer estos atributos hábitos en cuestiones de negocios, también se verán reflejados en la vida personal.

Como emprender y tener éxito

1. Emprende con algo que te apasiona

Esto hará que puedas resistir las situaciones difíciles y que te mantengas firme en el camino cuando las cosas no se pongan bien. Imagina que ya tienes todo el dinero del mundo y tienes que dedicarte todos los días a algo. ¿Qué harías por gusto y no por dinero? Busca cuáles son las industrias que hay alrededor de lo que tienes en mente.

2. Siempre investiga

Una vez que tienes definido lo que quieres hacer, deberás convertirte en un experto del tema al cual te apuntaste. Hoy en día tenemos una gran variedad de herramientas disponibles a nuestro alcance, que nos ayudarán a mantenernos informados sobre todos los acontecimientos que se sitúan en torno a tu negocio.

Revisa si tu idea, producto o servicio ya existe, si es exitoso o no, si funciona y sobre todo, analiza el mercado. Te aseguramos que esto hará una gran diferencias

3. Crea un modelo de negocio real

Te obligas a definir todo lo referente a tu negocio. Por lo tanto, una vez que construyes este modelo, lo puedes considerar ya como algo real, algo tangible. Se puede modificar continuamente pero ya tienes un modelo real. (Franco, 2020, s.p.)

4. Haz un presupuesto

Emprender siempre cuesta tiempo, dinero y esfuerzo. ¿Cuánto estarías dispuesto a dar por tu nuevo negocio? Una vez que tengas la respuesta, haz un presupuesto mínimo mensual. Es importante que sepas que la primera versión no será la mejor y tienes que ser muy tolerante a la frustración. Todo es una serie de esfuerzos y mejoras, así que no te desesperes, las grandes empresas comenzaron con modelos muy básicos. (Compuservice del Noroeste, s.f., p. 4)

5. Sal al mercado

Uno de los errores que más se encuentra en los modelos de negocio es que antes de conseguir clientes, las personas se gastan el dinero de su



familia o de sus ahorros para invertir en lo que será su oficina, en mobiliario y en las mejores herramientas para su empresa. (Franco, 2020, s.p.)

Todos estos pasos son cruciales para entrar al mercado, siempre se debe tener en cuenta a dónde se quiere llegar. Tener metas claras es algo fundamental en la vida, ya que motiva a seguir adelante, es un constante pensamiento de cómo voy a cumplir esa meta, qué voy a conseguir si lo cumplo; al final, será un logro por el cual sentirse orgulloso. Para alcanzar éxito en la vida es necesario esforzarse, nunca se debe rendir, por más difícil que parezca una situación; si todo se complica, se vuelve a empezar. Los emprendedores tienen un nivel cognitivo muy alto, que favorece y mejora las aptitudes, esto permite encontrar soluciones a cualquier problema.

Figura 2

Motivaciones para emprender en Colombia

PRINCIPALES MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN COLOMBIA

90,1% "ganarse la vida"



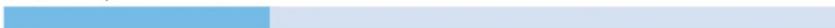
52,5% construir un gran patrimonio



44,4% hacer la diferencia con su negocio



31,7% quiere continuar la tradición familiar



Fuente: Morales, 2021.

En este contexto, cabe señalar que Colombia es un país que cumple con una economía estable, posee un desempleo del 15,9 %, cifra que es un poco elevada en comparación con el anterior año. "La cifra del PIB en el segundo trimestre de 2021 fue de 67.287 millones de euros, con lo que Colombia se situaba como la economía número 31 en el ranking de PIB trimestral de los 52 países que publicamos" (Datosmacro.com, s.f., párr. 3).

Por su parte, todos los países del mundo están tratando de recuperar su economía pospandémica, ya que por la pandemia muchas personas perdieron sus negocios; no obstante, otras personas supieron cómo sacar provecho de la situación; claro que esto no se presentó en todos los casos ni en todas las empresas, pues, depende mucho de la función que una empresa tenga.



Salir de la crisis y poner en funcionamiento a todas las empresas y microempresas llevará un tiempo. Después de todo lo ocurrido, hay que tener la certeza de que nada va a ser igual. Por tanto, emprender y mirar el lado positivo dentro de todo lo negativo es una forma de motivación.

De acuerdo con lo anteriormente dicho, se puede concluir que en el momento de crear empresa, se contribuye con la economía del país, ya que se brinda la oportunidad a personas de ser parte de la empresa y así reducir el desempleo.

Referencias

Compuservice del Noroeste. (s.f.). Los 10 puntos clave para emprender un negocio y no morir en el intento. <https://compuservicedelnoroeste.com/wp-content/uploads/2021/01/Los-10-puntos-claves-para-emprender-un-negocio-y-no-morir-en-el-intento.pdf>

Datosmacro.com. (s.f.). El PIB de Colombia aumenta un 5,7 %. *Expansión*. <https://datosmacro.expansion.com/pib/colombia>

Duarte, O. (2021). Emprendimiento. <https://es.scribd.com/document/529587687/actividad>

Franco, Z. (2020, 22 de noviembre). ¿Cómo emprender? Desde tu razón, tu emoción o tu instinto. <https://primeroeditores.com.mx/informacion-general/como-emprender-desde-tu-razon-tu-emocion-o-tu-instinto/>

Fundación Romero. (s.f.). Manual de capacidades emprendedoras para el docente facilitador. <http://agronegocios.catie.ac.cr/images/pdf/Manual%20de%20capacidades%20emprendedoras.pdf>

Morales, N. (2021, 16 de abril). Estas son las razones por las cuales los emprendedores deciden empezar un negocio. *La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/razones-por-las-cuales-los-emprendedores-deciden-empezar-un-negocio-3154199>

Moya, D. (s.f.). Importancia del emprendimiento: 5 puntos que debes conocer. *Emprender fácil*. <https://www.emprender-facil.com/importancia-del-emprendimiento/>

Emprendiendo y desarrollando la personalidad

Juan José Bermeo Villota

Jairo Enrique Rosero Sarasty

Estudiantes del Programa de Administración
de Negocio Internacionales

Universidad Mariana

Introducción

Desde el principio de la creación Dios nos brindó una sabiduría de supervivencia, por lo que tenemos la capacidad de manejar o buscar mecanismos que nos ayuden en nuestro diario vivir, para con ello conseguir la satisfacción de nuestras necesidades económicas y de los demás por lo que generan oportunidades laborales, si ejecutamos acciones medimos el hecho de poder luchar por sueños en los que debemos esforzarnos para así poder tener cualidades, habilidades y destrezas que solo un emprendedor puede hacerlo, midiendo de alguna forma capacidades que puedan llegar a ser líderes (Leyton, 2015).

Desde muy pequeños nos opacan destrezas de creatividad o superación, no tener una iniciativa o un apoyo que respalde nuestros sueños o metas que en algún momento queremos sacar a flote es la consecuencia de tener el miedo a buscar o emprender en algo que deseamos o anhelamos. En los últimos tiempos es habitual ver la figura de emprendedor muchas personas abarcan este don como un medio de trabajo, evolucionando de alguna manera con destrezas innatas que poseen, generando una economía en su vivir y al país, mostrándose como luchadores dando con ella una cultura orientada a muchas personas con habilidades espectaculares a evolucionar en lo que les apasiona convirtiéndose en emprendedores. (Sigüencia, s.f., p. 1)

En el siguiente ensayo se abordará la importancia del emprendimiento, cómo llevar a cabo un emprendimiento y cómo materializar las ideas.

Emprendiendo y desarrollando la personalidad

“Emprender es ir más allá de nuestros sueños y metas, es buscar y descubrir cosas que cambien al mundo que ofrezca bienestar a las personas y así mismo” (Leyton, 2015, párr. 1). A través de la historia, el hombre ha necesitado tener un trabajo que beneficie sus condiciones de vida; partiendo de la



realidad en la que vive establece una necesidad real y concreta en la que él puede trabajar y prestar un servicio a la comunidad, buscar un beneficio económico que va a generar ingresos, proyectándose siempre a futuro, donde pueda crecer personalmente y también su empresa o idea de negocio.

Para emprender también es necesario ser firmes, reales, concretos y constantes en la meta que se quiere lograr; hay que ser conscientes de que se va a encontrar obstáculos que tal vez hagan perder el rumbo proyectado, pero la dedicación, fortaleza, interés, responsabilidad, confianza en sí mismos y en lo que se desea lograr hará que la meta propuesta se haga realidad.

Si decidimos actuar es decir luchar por nuestros sueños debemos de trabajar en ciertas cualidades que debe de tener un emprendedor y cualquier persona puede aprender es muy importante tener la capacidad de ser líder que transforme e influya en las personas con su comunicación, su responsabilidad, su creatividad etc. Por esto es que desde muy pequeños yo opino que el sistema de educación tiene mucho que ver con esta actitud porque deben desde la primaria empezar a inculcarnos lo importante que es la creación de empresas para nuestra estabilidad económica y así poder contribuir al progreso de Colombia, en la búsqueda de una sociedad más justa, libre y pacífica, debemos tener en cuenta que la educación es parte fundamental para el desarrollo de las personas, no podemos dejarla a un lado ya que nos sirve como una guía para encontrar un camino libre donde nosotros seamos dueños y generadores de oportunidades en donde se pueda erradicar la pobreza, exclusión, trabajos forzados. (Leyton, 2015, párr. 1)

Figura 1

Emprendimiento



El camino de los emprendedores comienza con una idea, luego un plan, y finalmente se pasa a la acción. Pero en el medio de esos pasos evolutivos, una serie de decisiones críticas puede impulsar la empresa a un proyecto multimillonario o empañar su futuro. (Infobae, 2012, párr. 1)

El emprendedor es el dinamizador de la economía; abre nuevos horizontes a la actividad empresarial y avizora nuevos mercados y líneas de negocio. Es innovador; en una palabra, podemos definirlo como “persona de ideas en acción”. Sabe que vivir es competir y que sólo se triunfa si, además de superar dificultades, se saben aprovechar las oportunidades.

Por eso, tiene que ser, a la vez, competente y competitivo. Lo primero, tener capacidad o aptitud para alumbrar y dar nacimiento a nuevas empresas; y lo segundo, para asegurar su éxito en el mercado.

Puede, pues, afirmarse que el progreso de la humanidad depende, en gran medida, del número y calidad de sus creadores, investigadores y emprendedores. A ellos se debe que “vivir” no es “durar” o, como dijo Samuel Smiles que “lo largo de los años no prueba lo largo de la vida” y “el hombre ocioso e inútil, cualquiera que sea lo largo de su existencia no vive, vegeta completamente”. Para Abraham Lincoln, vivir es “dar vida a los años y no años a la vida”. (Santín, 2017, párr. 4-6)

Hacer emprendimiento se ha convertido en una actividad laboral que ha ganado fuerza y sobre todo en los jóvenes y millenials es común escuchar que no quieren ser empleados sino generar su propio negocio.

Nuestra experiencia como emprendedor y como mentor de emprendimiento en los últimos siete años nos ha llevado a entender la dinámica de cómo se debe hacer emprendimiento hoy en día, que se debe fundamentar, en encontrar una manera de generar valor al ser humano. (Marketing y Finanzas, 2018, párr. 2-3)

Los emprendimientos son ideas que han revolucionado el mundo y han cambiado la forma y el dinamismo de la economía, logrando así, a través de necesidades, oportunidades y generar ideas que den respuesta a cada necesidad. Existe una cantidad innumerable de ideas que tienen un mismo fin; sin embargo, la innovación debe ser constante, ya que esto es lo que les da un plus a los nuevos emprendimientos.

Dentro de este contexto, es importante tener en cuenta los pasos para poder lograr que cualquier emprendimiento se haga realidad, a saber:

El primer paso es visualizar tus sueños y tener la voluntad de perseguirlos. Además, es necesario que consideres todos los aspectos relevantes: análisis de fortalezas, oportunidades, así como las debilidades y amenazas; estudiar el contexto político, económico, social y tecnológico; y finalmente, con estos datos armar tu plan de negocios.



La planificación y el control son dos herramientas esenciales para cada empresario, por lo que son habilidades que será importante que vayas desarrollando con una formación adecuada.

Es normal tener miedo, pero sin duda permanecer estático no te llevará al objetivo, por eso una muy buena opción es asesorarte con alguien de confianza y adquirir conocimientos de áreas en las que no tienes tanta experiencia. Entre más aprendas, más oportunidades tendrás de encontrar una solución a tus problemas.

Busca metas cortas de manera que puedas seguir avanzando poco a poco hacia tus objetivos mayores. Se dice que menos, es más, y en el mundo del emprendimiento es un básico, a veces las mejores ideas de negocios surgen de encontrar soluciones simples. (AméricaEconomía.com, 2017, s.p.)

Recuerde que el conocimiento es un elemento clave para lograr cualquier proyecto de vida y que gracias a la tecnología se puede tener acceso a contenidos que permiten seguir aprendiendo.

Figura 2

Metas claras



Teniendo en cuenta los pasos anteriores, se puede tener un poco más claro los objetivos y lograr que cualquier emprendimiento sea próspero, y tenga una causa-efecto. Por lo tanto, es necesario que las ideas se materialicen, porque son las ideas y los emprendimientos los que han cambiado al mundo.



Referencias

- AméricaEconomía.com. (2017, 15 de septiembre). Experto en emprendimiento comparte seis consejos para tener una empresa. <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/experto-en-emprendimiento-comparte-seis-consejos-para-tener-una-empresa>
- Infobae. (2012, 27 de agosto). Los pasos clave para iniciar un emprendimiento. <https://www.infobae.com/2012/08/27/1057007-los-pasos-clave-iniciar-un-emprendimiento/>
- Leyton, C. (2015, 23 de agosto). Emprende tus sueños. *Emprendices*. <https://www.emprendices.co/ensayo-sobre-emprendimiento/>
- Marketing y Finanzas. (2018, 12 de septiembre). Cómo hacer emprendimiento en los tiempos de hoy para generar valor en los clientes. *Movilim*. <https://movilim.com/website/articulos/negocios-y-empresas/como-hacer-emprendimiento-en-los-tiempos-de-hoy-para-generar-valor-en-los-clientes/>
- Santín, E. (2017, 16 de febrero). Importancia del emprendedor. *El Ideal Gallego*. <https://www.elidealgallego.com/texto-diario/mostrar/2712994/importancia-emprendedor>
- Sigüencia, J. (s.f.). Ensayo sobre el emprendimiento. https://www.academia.edu/30427630/ENSAYO_SOBRE_EL_EMPRENDIMIENTO

Innovación, presente y futuro de las empresas

William Fernando Rosas Mazuera

Estudiantes del Programa de Administración
de Negocios Internacionales
Universidad Mariana

Una empresa innovadora es aquella que, consciente de los cambios en el entorno, es capaz de introducir mejoras a sus productos o en el diseño e implementación de nuevos bienes y servicios, de manera que todo ello redunde en la aparición de ventajas competitivas para la empresa.

(José Vicente García, 2009)

¿Por qué innovar en tu empresa?

“La innovación se ha convertido en una capacidad determinante para las organizaciones, en la medida en que es manejada como su motor más importante de transformación y crecimiento” (Universidad Galileo, 2019, párr. 1).

Cuando se refiere a la palabra innovar, no solo se está hablando de crear algo que no existe, también se puede decir que es pensar de manera diferente, intentar modificar, incrementar y hacer que los procesos sean más eficientes, mejorar los canales de distribución y ofrecer un valor agregado en los productos o servicios que se comercializan, con el fin de ser más competitivos en el mercado.

Cabe señalar que en el mundo empresarial actual globalizado existe mucha competencia, esto ha obligado a los empresarios a trabajar en lograr un entorno actualizado en la innovación, investigación para lograr mantener el éxito y desarrollo de las empresas. Por ejemplo, en Colombia, la empresa Ecopetrol, que cuenta con un Centro de Innovación y Tecnología, área encargada de desarrollar nuevos productos y que recientemente logró su patente número 100, en el año pasado, creó una superespuma que separa el agua del aceite en los procesos con el crudo.

Por lo tanto, el propósito de este ensayo es explicar la importancia de actualizarse constantemente y estar innovando, siempre con la ayuda de todos los colaboradores que hagan parte de la organización. De igual forma,





se busca atraer el interés de los ya empresarios y/o futuros emprendedores para que tomen consciencia del atraso y de los retos que en algún momento se pueden atravesar las organizaciones.

El Sistema nacional de competitividad, ciencia, tecnología e innovación El Sistema es un esquema de coordinación público-privada, que busca aumentar los niveles de competitividad, productividad e innovación en Colombia. Este abarca leyes, políticas, estrategias y metodologías, entre otros, lo cual implica gestionar recursos humanos, materiales y financieros del Estado, en coordinación con el sector privado para promover la competitividad, la productividad y la innovación. (Innovamos.gov.co, s.f., párr. 1)

Para impulsar la competitividad de la Nación, el Gobierno lidera la construcción de la Agenda Nacional de Competitividad 2018-2022, a partir de las líneas temáticas del Plan Nacional de Desarrollo relacionadas con competitividad, productividad, ciencia, tecnología e innovación. Todo esto, a través de un diálogo que incluye a los actores participantes del Sistema, buscando como objetivo el logro de la visión 2030 de ser la tercera economía más competitiva de América Latina.

Estos sistemas, implementados por el gobierno, ayudan e impulsan a los empresarios al desarrollo productivo, la adopción tecnológica y la innovación continuada en las empresas, que beneficia y fortalece el ámbito empresarial del país en el presente y a futuro.

El primer paso es convencerse de que necesitamos una nueva mirada porque no hay una relación directa entre la innovación y las técnicas de gestión empresarial que usamos para innovar. De hecho, el proceso de innovación que se utiliza es un proceso de desarrollo tecnológico, el proceso de I+D+I, no un proceso innovador, como dice Kelley (2006). Innovar es una actividad compleja inmanejable desde el punto de vista de la gestión clásica, que exige la articulación de distintos elementos para alcanzar el éxito. Estos elementos son conocidos: estrategia focalizada, pericia en llevar las ideas a la práctica, una cultura innovadora y una estructura ágil y flexible.

De hecho, estos son los rasgos de las empresas de éxito, aspectos que son claramente reconocibles en las empresas innovadoras, el problema es que los reconocemos a posteriori, y lo que estamos buscando es precisamente cómo gestionar la innovación, cómo convertirnos en una empresa innovadora.

El primer paso es desterrar mitos y virus alrededor de la innovación. (Arbonies, 2007, pp. 6-7)

La importancia de la innovación empresarial ha ido creciendo significativamente a través de los años y se ha convertido en un factor imprescindible para las compañías. Con el objetivo de ser más competitivas y generar mayores proyectos de alto impacto, la innovación ya no es una



opción: es algo innegable para las empresas actuales y del futuro. Sin embargo, según la revista Forbes, no significa tener sólo nuevos aparatos, ideas o métodos, sino descubrir nuevas formas de hacer las cosas. (Innk, innovation & knowledge, s.f., párr. 1-2)

Innovar o fracasar. Modificar la forma tradicional de trabajar es clave a la hora de lograr un mejor posicionamiento frente a los competidores. Pero llegados a este punto (...), es necesario, por tanto, llevar a cabo una serie de actuaciones encaminadas a fomentar la innovación empresarial (...), [como] hacer que los líderes de la organización sean ejemplos de innovación, brindar a cada área herramientas y tiempo para desarrollar nuevas ideas, promover espacios de análisis y discusión entre empleados con distintas formaciones y visiones e impregnar a toda la organización de una cultura innovadora, son claves a la hora de fomentar la innovación empresarial. (Calvo, 2019, párr. 2)

Para el futuro de la innovación en las empresas,

se requiere un cambio de mentalidad profundo del equipo ya existente. Y es que las empresas deben tener en cuenta que la innovación no es solo un cambio operativo, sino que muchas veces también lo es del modelo de negocio. La inversión necesaria para una transformación así es elevada y a largo plazo: los resultados no se aprecian de inmediato. Otro de los cambios que potenciará la innovación es implantar una mayor agilidad en los procesos: el tiempo que transcurre entre que aparece una idea y ésta llega al mercado, debe reducirse. (Nogueroles, 2019, párr. 5)

Parece obvio que la innovación es lo que va a determinar el futuro. Se supone que la palabra innovar va relacionada con lo nuevo, lo creativo. Pero si algo ha dejado claro la pandemia de la COVID-19, es que nunca se está preparado para lo que puede venir, por lo que estar atento a todo lo que pueda surgir en la medida de lo posible será vital para la supervivencia y el liderazgo de las empresas en los próximos años. (Martín, 2021, párr. 1)

En conclusión, como futuros administradores, creadores o gerentes de empresas, se debe tener en cuenta la importancia de fomentar la innovación en el sector productivo del país, porque:

ha pasado de ser una moda a una verdadera urgencia en el país. Los cambios disruptivos en modelos de negocios y productos que se registran alrededor del mundo y están impactando a los empresarios locales dan cuenta de la importancia de pasar de la preocupación a la acción.

En este escenario, la innovación se ha convertido en la principal salida para quienes buscan perdurar. De hecho, está probado que la innovación es la única vía para garantizar la sostenibilidad empresarial. (Sampedro, 2017, párr. 2-3)

Teniendo en cuenta lo anterior, el mejor momento para hacer un cambio en una empresa es ahora, en el presente.



La innovación en los negocios es un elemento cada vez más necesario a la hora de hablar de empresas. No importa su tamaño. No importa si tienen ya años en el mercado o si están siendo creadas apenas. Las organizaciones (...) necesitan innovar si quieren sobrevivir y tener éxito a través del tiempo.

Así que para las empresas esto se vuelve crucial, ya que hoy el conocimiento es ultravalorado y porque no hacerlo implicará, muy probablemente, la muerte de la organización. Para ejemplos, Kodak o Blockbuster, ambas empresas que no supieron anticiparse al futuro e innovar en consecuencia. El mercado no es estático y las empresas tienen que cambiar conforme lo hace el mundo. (Ilab, 2019, párr. 1/7)

Referencias

- Arbonies, Á. (2007). *¿Innovación o evolución? Metáfora evolutiva de empresa*. Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Calvo, M. (2019, 5 de diciembre). Innovación empresarial: Un reto de presente y futuro. *Captio*. <https://www.captio.net/blog/innovacion-empresarial-un-reto-de-presente-y-futuro>
- García, J. (2009). *Gestión de la innovación empresarial: Claves para ser una empresa innovadora*. NETBIBLO.
- Ilab. (2019, 5 de octubre). La importancia de la innovación en los negocios. <https://ilab.net/la-importancia-de-la-innovacion-en-los-negocios/>
- Innk, innovation & knowledge. (s.f.). ¿Por qué innovar? La importancia de la innovación. <https://innk.cl/por-que-innovar/>
- Innovamos.gov.co. (s.f.). ¿Qué es el Sistema Nacional de competitividad, ciencia, tecnología e innovación (SNCCTI)? <https://www.innovamos.gov.co/seccion/sistema-nacional-competitividad>
- Martín, J. (2021, 23 de agosto). La innovación en las empresas, pilar fundamental para la era postpandemia. *Atalayar*. <https://atalayar.com/content/la-innovacion-en-las-empresas-pilar-fundamental-para-la-era-postpandemia>
- Nogueroles, I. (2019, marzo). La innovación en la empresa, una oportunidad de futuro. <https://www.equipostrytalento.com/tribunas/liderazgo3d/la-innovacion-en-la-empresa-una-oportunidad-de-futuro>
- Sampedro. (2017, 22 de junio). Ranking de las empresas más innovadoras de Colombia. <https://imsampedro.com.co/blog/ranking-de-las-empresas-mas-innovadoras-de-colombia/>
- Universidad Galileo. (2019, 24 de octubre). ¿Qué es innovación? <https://www.galileo.edu/trends-innovation/que-es-innovacion/>

Empresa Art-Bag, productora y comercializadora de artículos de marroquinería

Carlos Eduardo Taquez

Administrador Financiero Art-Bag.

Egresado Corporación Universitaria Minuto de Dios

Centro Regional Pasto



Volumen **5** No. **2**
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Figura 1

Logo



La industria marroquinera está integrada especialmente por las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), quienes con su esfuerzo y dinamismo logran aprovechar las oportunidades que brindan los tratados de libre comercio que han sido firmados por Colombia. En cuanto al comercio interno, los colombianos incrementaron el consumo de productos de cuero en un 12 % y sus preferidos son las botas, los tacones, los bolsos. Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Pasto son las ciudades donde más se comercializa calzado y marroquinería. (López y Díaz, 2020, p. 30)

En cuanto al ámbito regional, según el informe de Perspectivas Territoriales de Desarrollo Socioeconómico Pasto-Nariño 2020, el departamento de Nariño representó un 2,6 % de participación en la industria de las manufacturas en el año 2018 (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2020), cifras que han permitido al municipio indagar sobre las oportunidades de exportaciones a países como Estados Unidos, Reino Unido, Corea del Sur, Hong



Kong, Emiratos Árabes Unidos, Panamá y Ecuador.

El falso cuero se puede emplear en los mismos productos que sus contrapartidas naturales, como zapatos, bolsos, complementos, chaquetas, pantalones y faldas. El peso y el tacto de estas telas son muy similares a los de la materia prima natural. A veces, incluso, es difícil distinguir una piel real de una imitación. (Goyeneche, 2021, p. 43)

Resultados o principales hallazgos

Una vez realizada la aplicación de encuestas, como fuente de información de la presente investigación, y tomando como base los datos de la población, obtenidos del DANE en la cartilla denominada Mercado Laboral Pasto, noviembre 2020-enero 2021, la demanda potencial está determinada por la población ocupada de la ciudad de Pasto, ciudad donde se desarrolla el plan de negocios. Para el año 2020, la demanda potencial correspondió a 183.000 personas que tenían un ingreso; sin embargo, fue necesario determinar la demanda real del mercado que sí desee comprar artículos de marroquinería, por ello se realizó encuestas que determinaron lo siguiente:

El 95 % de las personas encuestadas manifestaron intención de compra, además, el 39 % de los encuestados compran, con una frecuencia de menos de seis meses, por lo menos un artículo, y el 31 % compra una vez al año, determinando que el 95 % de 183.000 personas del mercado laboral corresponde a 173.850 personas.

De igual forma, de los resultados obtenidos en la encuesta se relacionó los aspectos más relevantes, que permitieron determinar los clientes reales, así:

- Se evidenció que en el género femenino hay mayor acogida con un 71 %, mientras que en el género masculino representó el 28 % del total.
- Las edades que predominaron en la población encuestada se encuentran entre el rango de edad de 24-35 años, representado con un 47 %, siendo este el más alto.
- Cuando se indago sobre la frecuencia de uso, el 49 % usa siempre artículos de marroquinería; el 25 %, casi siempre; el 19 %, a veces, el 4 %, rara vez.
- Se preguntó si les gustaría obtener un artículo de marroquinería a su gusto y necesidad (personalizado), el 98 % dio una respuesta afirmativa.

Además, las encuestas evidenciaron que el género femenino fue el que mayormente respondió; la tasa de ocupación de mujeres fue del 49 %, que corresponde a un total de 92.610; sin embargo, se hizo necesario realizar una segmentación más real del mercado, por lo cual se tomó el rango de edad de 24-35 años, que representa el 68 % de las mujeres encuestadas. Por lo tanto, se aplicó el 68 % del número de mujeres que hacen parte de la tasa de ocupación (92.610), de lo cual se obtuvo como resultado 62.974 mujeres



con capacidad de compra. Para la presente investigación, dicho valor se convierte en la demanda real.

Propuesta de valor: La empresa será creadora de productos amigables con el medio ambiente, gracias a la materia prima que se va a usar, además, los productos serán atractivos por sus diseños, ya que se trabajará con la modalidad de personalización directa con los clientes, misma que se verá reflejada en la selección de color y aplique.

Para la empresa será de gran importancia los diferentes canales de atención, ya que a través de estos se pretende atraer la curiosidad de los clientes. Dichos canales serán los siguientes: *offline*, *online* y las tiendas propias, las cuales funcionarán en sitios estratégicos con gran afluencia de público.

Estrategias de Mercadeo

Concepto de producto o servicio

“Art-Bag” será una empresa que tendrá como objetivo la elaboración y comercialización de artículos de marroquinería elaborados en cuero sintético, con la aplicación de las buenas prácticas de manufactura (BPM), que permitan la eficiente comercialización del producto, función que estará a cargo de la misma empresa.

Tabla 1

Descripción del producto Art-Bag

Clasificación	Descripción del producto
P1	Bolso mediano 38*35cm
P2	Morral mediano 35*26 cm

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Figura 2

*Prototipo morral mediano 35*26 cm; bolso mediano 38*35cm*



Fuente: Elaboración propia, 2021.

Estrategia de distribución

Distribución Offline

De acuerdo con el estudio realizado a través de las diferentes encuestas, se toma a consideración como competencia directa del proyecto, por lo cual se implementarán las estrategias de distribución como parte vital del proceso comercial.

Figura 3

Canal directo de distribución Art-Bag



Fuente: Elaboración propia, 2021.

Estrategia de precio

El precio es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial, pues es el que define el nivel de ingresos.

Política de fijación de precios

Inicialmente la empresa ofrecerá sus productos a precios cómodos, teniendo en cuenta los siguientes aspectos: ingresos per-cápita de los habitantes del municipio de Pasto, costos de producción, precios establecidos por la competencia, ubicación del lugar donde operará la empresa, relación oferta-demanda, precios que manejará la empresa.

Tabla 2

Costo unitario y margen de ganancia operativa

Descripción	M. P e Insumos	M.O.	CIF	Total Costos	P-venta
Bolso mediano 38*35cm	15.207,0	21.804.62	507,69	37.519.31	55.000
Morrall mediano 35*26cm	16.362,0	21.804.62	507,69	38.674.31	65.000

Fuente: Elaboración propia, 2021.



Los precios de \$ 37.519.31 y \$ 38.674.31 se obtuvieron de los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Por tanto, para calcular el valor de cada uno de los productos que se desean ofertar en el mercado, se tendrá en cuenta: costo unitario y margen de ganancia operativa. Así las cosas, la utilidad para el bolso mediano será de 31 % y para el morral mediano, el 40 %, dichos valores se ven reflejados en el resultado del precio final.

Proyección de ventas

Si bien es cierto, el mercado objetivo que se logró determinar en el acápite del cliente real, se tomó como base la producción que actualmente realizan 2 operarios, quienes logran una producción en promedio diaria de 10 unidades, con un trabajo contante de 26 días del mes, se obtendría una producción anual de 3.120 unidades, alcanzando el 5 % del mercado. Para alcanzar a cubrir el 10 % del mercado, es necesario contar con 4 operarios y asumir retos a futuro.

Tabla 3

Proyección de ventas Art-Bag

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bolso mediano 38*35cm	78.650.000	197.345.101	205.686.946	214.606.765	223.691.391
Morral mediano 35*26cm	76.050.000	190.809.093	198.975369	207.473.478	216.376.677
Total	154.700.000	388.154.194	404.662.316	422080.244	440.068.069

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Análisis y sistematización de resultados

Teniendo en cuenta el estudio de mercado que se realizó, se sintetiza los factores más relevantes en la matriz DOFA, que se presenta a continuación:



Matriz DOFA estudio de mercado

Tabla 4

Matriz DOFA mercado

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Producto con capacidad de personalización.• Precios competitivos.• Estrategia de promoción y comunicación enfocada al manejo de redes y medios de gran percepción.• Canal directo con el cliente.• Alianzas comerciales con más de dos proveedores.• Se cuenta con una intencionalidad de compra del 95 %	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad de producción de la empresa es menor a la demanda real del mercado.• Baja tecnificación.• Uso de intermediarios, que ocasiona mayores costos para el cliente final.• Pedidos de materia prima en cantidades menores impiden el aprovechamiento de alianzas comerciales.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Demanda real de 62.974 mujeres a nivel local.• Alta demanda de artículos de marroquinería a nivel nacional y mundial.• Contribuir con el mejoramiento del medio ambiente.	<ul style="list-style-type: none">• Competencia nacional y local.• Barreras entrada a mercado.• Crecientes negocios informales en el sector.• Alianzas estratégicas de los competidores.

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Prototipo y/o evidencias

Se han desarrollado las siguientes fases de producción:

Señalización

Se realiza el trazo del prototipo en el cuero sintético (ver Figuras 4 y 5).



Figura 4

Trazo, corte, confección y armado



Figura 5

*Producto final: Morral y bolso playero
Art-Bag*



Fuente: Elaboración propia 2021.

Estrategia organizacional

Misión

Art-Bages una empresa nariñense dedicada a la fabricación y comercialización de artículos de marroquinería con base de cuero sintético. Nuestros diseños son realizados artesanalmente, involucrando a nuestros usuarios durante el proceso, con materiales de alta calidad y amigables con el medio ambiente, además, se ofrece nuevos diseños en sus acabados, innovación y estilo.

Visión

La empresa Art-Bag para el año 2024 logrará un posicionamiento en el mercado local, regional, nacional. Será una empresa líder, apreciada por su trabajo y sus diferentes productos artesanales, buscando siempre la innovación por medio de estilos únicos, de la mano de un gran equipo humano calificado, de esta manera, se contribuye con el desarrollo sostenible de nuestra empresa y la región.



Estructura organizacional

Se construirá el perfil de cada uno de los colaboradores que harán parte de la empresa Art-Bag, se discriminan funciones, perfil, experiencia general y técnica, salario, tipo de vinculación, para esto se necesitará un administrador, vendedor y operarios.

Tabla 5

Presupuesto de mano de obra directa

Operarios de corte y confección	Salario Mensual unitario	Salario Anual	Prestaciones	Total Año 1
Operario unitario	908.526	10.902.312	3.270.694	14.173.006
Total por 4 operarios		43.609.248	13.082.774	56.692.022

Fuente: Elaboración propia, 2021.

En la Tabla 6 se muestran los sueldos del personal administrativo y el factor prestacional (30 %). Si se cuenta con dos empleados, a la empresa le costaría anualmente dicha contratación un valor de \$40.560.000.

Tabla 6

Presupuestos empleados

Cargo (1)	No (2)	Salario Mensual (3)	Salario Anual	Prestaciones	Total
Administrador	1	1.400.000	16.800.000	5.040.000	21.840.000
Vendedor	1	1.200.000	14.400.000	4.320.000	18.720.000
Total	2				40.560.000

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Modulo financiero

Punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se tomó de la clasificación de los costos fijos y variables. Los rubros y los valores utilizados para determinar el punto de equilibrio son los siguientes:

Formula punto de equilibrio.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijo totales}}{1 - (\text{Costos variables} / \text{Ingreso por ventas})}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{99.732.022}{1 - (60.789.550 / 154.700.000)}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 164.289.958$$

Tabla 7

Punto de equilibrio en unidades

Producto	Cantidad	Precio	Ingresos
Bolso mediano 38*35cm	1.519	55.000	83.525.567
Morral mediano 35*26cm	1.243	65.000	80.764.391
Total	2.761		164.289.958

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Teniendo en cuenta los resultados, la empresa, para cubrir la totalidad de los costos, deberá vender un total de 2.761 unidades, para obtener unos ingresos de \$164.289.958 anuales; de no cumplir con dichos valores, los costos serán superiores a los ingresos, sin obtener ningún tipo de utilidad y ganancias.

Tabla 8

Flujo de caja

Flujo de caja	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Neto del Periodo	77.642.270	-16.178.422	110.315.598	78.643.024	88.362.913	97.725.274

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Después de analizar el flujo de caja operacional de la actividad comercial, se obtuvo como resultado \$77.642.270 para el año 0, en este año se realizó la puesta en marcha de la empresa; los gastos que han incurrido en ella son altos, como la compra de la materia prima, pago de impuestos, adquisición de maquinaria; para el año 1 se generó un detrimento de \$16.178.421; con respecto al año 3, el incremento es notorio con un resultado de \$110.315.597.

Tabla 9
Balance general

Balance General					
Activo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Efectivo	64.545.610	48.367.188	158.682.786	237.325.810	325.688.723
Cuentas por cobrar	1.031.333	1.031.333	2.555.755	2.790.688	3.047.409
Inventario M.P. e Insumos	1.362.985	1.362.985	3.377.623	3.688.106	4.027.382
Inven. Producto en Proceso	4.065.899	3.613.025	5.665.455	6.127.549	6.542.447
Inven. Producto Terminado	4.065.899	3.613.025	5.665.455	6.127.549	6.542.447
Gastos anticipados	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Amortización acumulada	-480.000	-960.000	-1.440.000	-1.920.000	-2.400.000
Gastos anticipados	1.920.000	1.440.000	960.000	480.000	0
Total activo corriente	76.991.726	59.427.556	176.907.073	256.539.702	345.848.408
Construcciones y edificios	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Depreciación acumulada planta		-150.000	-300.000	-450.000	-600.000
Construcciones y edificios	3.000.000	2.850.000	2.700.000	2.550.000	2.400.000
Maquinaria y equipo de operación	53.860.000	53.860.000	53.860.000	53.860.000	53.860.000
Depreciación acumulada		-5.386.000	-10.772.000	-16.158.000	-21.544.000
Maquinaria y equipo	53.860.000	48.474.000	43.088.000	37.702.000	32.316.000
Muebles y enseres	4.990.000	4.990.000	4.990.000	4.990.000	4.990.000
Depreciación acumulada		-998.000	-1.996.000	-2.994.000	-3.992.000
Muebles y enseres	4.990.000	3.992.000	2.994.000	1.996.000	998.000
Equipo de oficina	6.340.000	6.340.000	6.340.000	6.340.000	6.340.000



Depreciación acumulada		-2.113.333	-4.226.667	-6.340.000	-6.340.000
Equipo de oficina	6.340.000	4.226.667	2.113.333	0	0
Total activos fijos	68.190.000	59.542.667	50.895.333	42.248.000	35.714.000
Activo	145.181.726	118.970.223	227.802.407	298.787.702	381.562.408
Cuentas por pagar proveedores	-650.544	650.544	1.061.030	1.153.449	1.254.039
Impuestos por pagar	0	1.443.739	34.344.477	39.330.486	45.531.804
Pasivo	-650.544	2.094.283	35.405.506	40.483.935	46.785.843
Capital social	145.832.270	145.832.270	145.832.270	145.832.270	145.832.270
Utilidades retenidas	0	0	-23.165.065	25.645.722	81.542.686
Utilidades del ejercicio	0	-28.956.331	69.729.695	79.852.806	92.443.359
Patrimonio	145.832.270	116.875.939	192.396.900	258.303.767	334.776.565
Pasivo + Patrimonio	145.181.726	118.970.223	227.802.407	298.787.702	381.562.408

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Tabla 10

Estado de resultados

Estado de resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	123.760.000	306.690.550	334.882.600	365.689.103	399.329.558
M.P. mano de obra	78.065.258	127.323.582	138.413.842	150.484.723	163.613.906
Depreciación	8.647.333	8.647.333	8.647.333	6.534.000	6.534.000
Otros costos	1.320.000	1.362.959	1.404.006	1.446.381	1.490.034
Utilidad bruta	35.727.409	169.356.675	186.417.418	207.224.000	227.691.618
Gasto de ventas	27.600.000	28.498.233	29.356.499	30.242.510	31.155.262
Gastos de admón.	35.160.000	36.304.271	37.397.627	38.526.328	39.689.094
Amortización gastos	480.000	480.000	480.000	480.000	0
Utilidad operativa	-27.512.591	104.074.171	119.183.292	137.975.163	156.847.262



U- antes de impuestos	-27.512.591	104.074.171	119.183.292	137.975.163	156.847.262
Impuestos (35%)	1.443.739	34.344.477	39.330.486	45.531.804	51.759.597
Utilidad neta final	-28.956.331	69.729.695	79.852.806	92.443.359	105.087.666

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Indicadores financieros

Para analizar cada uno de los indicadores financieros se debe tener en cuenta la Tabla 10, dentro de la que se detalla cada indicador y su proyección a 5 años

Tabla 11

Evaluación financiera

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	23 %
TIR (Tasa Interna de Retorno)	33 %
VAN (Valor actual neto)	48.403.332
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,8

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Conclusiones

El mercado para los productos de marroquinería, a nivel nacional e internacional, ha crecido a lo largo de los últimos años, demostrando ser una gran alternativa como negocio. Con el ánimo de aprovechar dichas oportunidades, la empresa Art-Bag se dedicará a la producción y comercialización de artículos de marroquinería, elaborados en cuero sintético. Se proyecta llegar al 10 % del mercado regional con una producción promedio de 6.240 unidades anuales.

En el módulo organizacional se logró identificar que se creará una microempresa que contará con seis cargos: un cargo en área administrativa, un cargo en área de ventas y cuatro cargos en área de operación.

En cuanto al análisis financiero realizado en la empresa Art-Bag, tanto en estado de resultados, balance general y flujo de efectivo, se evidenció que sí se presenta una utilidad positiva a partir del segundo año de funcionamiento, teniendo en cuenta que se requiere una inversión inicial de \$145.832.270,



valores que se encuentran reflejados en su mayor proporción por la adquisición de maquinaria y el punto de venta. De esta forma, se determina que la empresa cuenta con un VAN de \$48.403.332 y una TIR de 33 %, esto indica que sí es rentable la inversión, además, es superior a la tasa esperada del 23 %, inversión que se recuperaría en 2 años de operación.

Referencias

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2020). Perspectivas territoriales de desarrollo socioeconómico. Valor agregado de las estadísticas económicas regionales. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/planes-desarrollo-territorial/280120-Info-Regional-Pasto.pdf>
- Goyeneche, S. (2021). *Cuero natural vs. cuero sintético* [trabajo de pregrado, Universidad de Palermo]. Archivo digital. https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyecto graduacion/archivos/4726.pdf
- López, V. y Díaz, E. (2020). *Identificación del potencial exportador de las empresas marroquinerías del municipio de Pasto a partir de la innovación en el proceso de curtido del cuero con taninos vegetales Sello Verde*. Unimar



Editorial
UNIMAR

TRAVESÍA

EMPREDEDORA

5 No.2
Volumen

traves. emprend.

Jul- Dic 2021

e-ISSN: 2539-0376