



Emprendimiento empresarial: alternativa de desarrollo en las regiones de Colombia

Isabel Cristina Rincón Rodríguez

Doctora en Administración SMC UNIVERSITY. Maestría en Administración con énfasis en Finanzas, Especialista en Finanzas y Administradora de Empresas. Profesora Investigadora Senior de Colciencias. Corporación Universitaria de Asturias – Bucaramanga – Santander - Colombia.

Correos electrónicos: isabel.rincon@asturias.edu.co,
irincon15@hotmail.com

Jorge E. Chaparro Medina

Doctorando en Administración. Master en Administración y Gerencia Pública. Máster en Dirección y Gestión. Estudios de Maestría en Planificación y Administración del Desarrollo Regional. Sociólogo. Con Estudios en Historia y Filosofía. Profesor Investigador Senior de Colciencias. Corporación Universitaria de Asturias. Unidades Tecnológicas de Santander Bucaramanga - Colombia.

Correos electrónicos: jorge.chaparro@asturias.edu.co,
jchaparro@correo.uts.edu.co, profesorjorechapparrom@gmail.com

Martha Liliana Rincón Rodríguez

Magister en Odontología. Especialista Gerencia de Instituciones de Educación Superior. Odontóloga Endodoncista. Directora Especialización en Endodoncia. Profesora Investigadora Miembro Grupo de investigación SEMF Universidad Santo Tomás. Bucaramanga. Santander - Colombia.

Emails martha.rincon@ustabuca.edu.co -
rinconrodriguezmarthaliliana@gmail.com

Edgar Fernando Padilla Ortiz

Especialista en Administración de Servicios de Salud. Médico y Cirujano
Universidad Industrial de Santander UIS Profesor Universidad Santo
Tomás Seccional Bucaramanga - Bucaramanga. Santander - Colombia
Emails edgar.padilla@ustabuca.edu.co – padillita60@gmail.com

Resumen

La cultura de emprendimiento empresarial hace parte de la dinámica en las economías regionales, este artículo está orientado a establecer cómo se comprende y dimensiona a luz de los distintos autores el emprendimiento y la manera como regionalmente se enfoca con el grado de afecta la calidad del mismo a la hora de hacerlo realidad en la labor que llevan los empresarios. La problemática se centra en abordar la pregunta ¿qué es el emprendimiento empresarial? por lo que metodológicamente se hace una exploración analítica exploratoria que permite distinguir y diferenciar entre las distintas posturas teóricas respecto que el emprendimiento empresarial pasa a ser una alternativa de desarrollo en las regiones de Colombia pasando por la necesidad de crear empresa y la manera como se estimula para que los proyectos se vuelvan en una realidad. Se concluye que el desconocimiento y el modelo educativo están distantes de la manera como se crea empresa y de lo que mercadeo demanda por lo que es de relevancia la articulación entre los distintos actores de la economía regional.

Palabras claves: emprendimiento, empresario, departamento de Córdoba, creación de empresa.

Business entrepreneurship: alternative development in the regions of Colombia

Abstract

Entrepreneurship culture is part of the dynamics in regional economies, this article is aimed at establishing how entrepreneurship is understood and dimensioned in light of the different authors and how it is regionally

focused with the degree of affects its quality when it comes to making it a reality in the work that entrepreneurs carry out. The problem is focused on addressing the question, what is entrepreneurship? So, methodologically, an exploratory analytical exploration is carried out that allows distinguishing and differentiating between the different theoretical positions with respect to business entrepreneurship becoming a development alternative in the regions of Colombia through the need to create a company and the way it is stimulated. so that the projects become a reality. It is concluded that the lack of knowledge and the educational model are distant from the way in which the company is created and from what marketing demands, so that the articulation between the different actors of the regional economy is relevant.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur, department of cordoba, creation of company.

Introducción

Para el desarrollo de este trabajo es importante conocer los términos teóricos y conceptos de emprendimiento que manejan los empresarios de las regiones lo que abre las puertas hacia el conocimiento de la cultura de productividad y competitividad que manejan las organizaciones y los diferentes factores que han incidido en aquellas personas de espíritu emprendedor que se encuentran vinculadas a las empresas Cuando se estudia las regiones como la del Caribe desde la visión empresarial se encuentra que son departamentos cuyo desarrollo económico se basa en los sectores agropecuarios, turismo, comercio y servicios por lo que se busca fomentar su capital, acorde con el desarrollo económico de sus regiones y tratando de mejorar la calidad de vida de sus habitantes jalonando el progreso regional. De manera significativa en las universidades a nivel regional se trabaja en el proceso educativo como uno de los ejes de la transformación económica el emprendimiento orientado hacia la creación de nuevas empresas y tomando como referencia el departamentos como Córdoba es baja como quiera que se carece de planes, programas y proyectos estratégicos cuya preocupación sea la implementen de políticas que promueva la implementación y estimulen la creación de PYMES que sean oportunas para aprehender de los éxitos y fracasos como una manera de enfrentar los retos del mundo globalizado

Desarrollo

El emprendimiento empresarial, es una alternativa diferente a la ya conocida, y que además, permite más libertades a quien la ejerce. Pero ¿qué es el emprendimiento empresarial?, se podría definir este como la iniciativa de un individuo para desarrollar un Proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir, crear una microempresa.”: “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 éstos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados...”. La idea de conseguir un empleo seguro ya no es tan seguro ni motivante, por lo cual, algunas personas han decidido optar por otra alternativa, en la cual encontramos El Emprendimiento Empresarial, ya que estas personas se han visto sin empleo, han tenido la necesidad de buscar una nueva salida, al igual que sucede en el libro *¿quién se ha llevado mi queso?*, del Dr. Spencer Johnson, vemos que a estas personas se les acabó el queso y tuvieron que salir a buscar uno nuevo.

Contexto

Según (Matiz, 2009). El emprendimiento como investigación aún se encuentra en desarrollo en el entorno académico colombiano, prueba de ello es la existencia de grupos de investigación relacionados a esta temática grupos de investigación enfocados a la temática del emprendimiento, el emprendedor y la creación de empresas; en su totalidad correspondientes a universidades y con líneas de investigación centradas en temáticas asociadas a la creación de empresas, el emprendimiento, la innovación, la gestión organizacional y en algunos casos la pedagogía o formación de emprendedores (Matiz, 2009). Desde el emprendimiento se deben enfrentar las dificultades de las Mi Pymes que según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo 2013, son las siguientes: “1) limitaciones técnicas y competitivas que imponen las escalas de producción, 2) dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada, 3) falta de asociatividad empresarial, 4) carencia de directivos con capacidad gerencial y pensamiento estratégico y 5) dificultad de cimentar la articulación del sector con la gran empresa y con los sistemas de compras estatales”. Por su parte, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES, 2011) estableció como debilida-

des de las microempresas y de las pymes, las siguientes: "sus altos niveles de informalidad; sus bajos niveles de asociatividad; la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos; el bajo nivel económico y de formación de sus recursos humanos; el limitado acceso al sector financiero; su baja capacidad de innovación; el bajo uso de tecnologías de información y comunicaciones (TIC); los problemas para la comercialización de sus productos y la obtención de insumos y la limitada participación en el mercado de la contratación pública". Asociada a esta problemática además el emprendimiento debe enfrentar el desempleo de personas calificadas es un problema que alcanza enormes dimensiones, debido en parte a la sobreoferta de profesionales en algunas disciplinas, a las constantes recesiones económicas a los permanentes cambios tecnológicos y a la incertidumbre legislativa, social y política (Belalcázar Belalcázar, 2015).

Tabla 1. Corrientes de pensamiento alrededor del emprendimiento

Representantes	Planteamiento
Schumpeter	Coloca al emprendedor como el generador de cambios que transforman una situación, "de una situación existente A otra"
Von Mises, Hayek y Kirzner	Considera que los emprendedores ayudan a equilibrar la economía, satisfaciendo la demanda de bienes y atendiendo a sectores desatendidos o ineficiencias de mercado.
Howard Stevenson de la Universidad de Harvard	Describe a la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión basado más en las oportunidades que en los recursos.
Drucker	El emprendimiento se fortalece con la enseñanza de la gestión
McClelland y Brockhaus	La iniciativa empresarial como consecuencia de una característica de personalidad
Cooper, Shapero, Martin, Scheinberg y MacMillan	Conciben el inicio de empresas con base en factores motivacionales tales como: percepción del potencial de riqueza, grado de sentimiento comunitario, necesidad de desarrollo personal, de aprobación, independencia y escape.
Jeffrey Timmons, profesor de emprendimiento del Babson Collage	Sintetiza las distintas visiones, económicas, gerenciales y motivacionales en un marco para el establecimiento de empresas fundamentado en tres pilares: el mercado, las personas y los recursos
Castillo (1999, p. 15) El modelo Timmons	El modelo Timmons se basa en capacidades adquiribles y no en la selección <i>a priori</i> de personas con la antiguamente llamada capacidad emprendedora. Timmons ha defendido en múltiples oportunidades que los emprendedores no nacen sino que se forman, y que independientemente de su formación, un individuo puede adquirir en cualquier etapa de su vida la motivación para ser emprendedor.

Fuente: elaboración propia basada en la ponencia de Álvaro Belalcázar Belalcázar

Emprendimiento empresarial diferencial

El proceso de emprendimiento empresarial requiere ser entendido como una actividad interdisciplinaria soportada en teorías prestadas de la administración, la economía, la ingeniería, la historia, la sociología, la ciencia de políticas e incluso la psicología (Toca Torres, 2010). Continuando con la obra de Toca, habría que decir que el investigador Morris (1998) reconoce el emprendimiento no como disciplina formal sino como actividad transdisciplinaria, carente de una teoría universal y soportada mayoritariamente en teorías prestadas de la economía, la ingeniería, la historia económica y empresarial, la sociología, la administración y, recientemente, de la psicología. Constituye un tema en auge, por lo que los gobiernos intentan promoverlo, los individuos aspiran practicarlo, las organizaciones buscan desesperadamente recapturarlo y la academia aspira estudiarlos. De la misma manera para el autor Shane (2000) tres son las escuelas de pensamiento desde las que se realiza investigación en emprendimiento: 1) teorías del equilibrio neoclásico, en las que atributos personales definen perfiles de emprendedores, 2) teorías psicológicas, que reconocen el emprendimiento como un proceso que depende de la habilidad y la voluntad del individuo para promover acciones, 3) teorías austriacas, cuyo supuesto es que los individuos poseen diferente información que conduce a que visualicen distintos valores en un bien o servicio dado (Toca Torres, 2010). Al emprendimiento empresarial se le había restado importancia, pero actualmente se le ve como una posibilidad de alcanzar al progreso en las naciones en vía de desarrollo. Entre las ventajas que tiene el emprendimiento empresarial, se encuentra: la posibilidad que tiene el individuo de manejar su propio tiempo y ser su propio jefe, tomar decisiones autónomas, ingresos crecientes, además de que genera empleo.

La cultura del emprendimiento

La cultura del emprendimiento es una forma de vivir, ganar, pensar y actuar, orientada hacia la formación de riqueza, mediante el aprovechamiento de las oportunidades encontradas, el desarrollo de un objetivo general y global, con un alto sentido de liderazgo equilibrado, el cálculo de una gestión de riesgo, del cual el resultado será el nacimiento de un valor agregado que beneficia al emprendedores, su familia, la empresa que crea, la economía y la sociedad. Entre otros elementos podemos mencionar:

Origen: el emprendimiento se remonta a la historia de la humanidad, ya que en toda su trayectoria ha luchado por la superación, para encontrar óptimas formas para desarrollar sus planes y mejorar su calidad de vida; es un sentimiento propio e innato en el ser humano, siempre lo ha tenido y ha estado presente en su proceso evolutivo, aunque se ha desarrollado más en unos, o no se ha concluido su proceso en todos los hombres; este concepto marca la diferencia entre el hombre y todos los demás seres vivos que habitan el planeta, y la prueba está en que todos los otros seres vivos no han evolucionado, mientras que el hombre si ha progresado rápidamente (Galindo, 2012).

Acción emprendedora: el emprendedor es un individuo con posibilidades para innovar, con la suficiente capacidad para generar bienes y servicios creativa, ética, metódica, efectiva y responsablemente; ésta acción emprendedora es toda acción que innova y crea a través de un proceso organizado de relaciones interpersonales, manejo de recursos adecuados, un objetivo orientado con fines lucrativos y de aporte a la sociedad, una acción emprendedora que tenga la capacidad de constantemente crear con características como la utilidad y el valor (Porter, 1990).

Cultura del emprendimiento: corresponde al conjunto de valores, hábitos, creencias, ideologías, modas y normas, que coopera con el desarrollo de un grupo de personas hacia el emprendimiento, surge entonces la interrelación social, y la generación de patrones de comportamiento en colectividad, con el propósito de establecer una identidad que lo identifique y diferencia de otro grupo.

La formación para el emprendimiento: es la que indaga el progreso de la cultura del emprendimiento con funciones basadas en la columna de aptitudes básicas, profesionales, ciudadanas, laborales y empresariales en el marco del sistema educativo y su aporte al sector productivo (Porter, 1990).

Principios para el desarrollo de la cultura del emprendimiento: -La implementación completa en características en el adelanto integral del hombre, la comunidad y la sociedad; y la formación de valores como la autoestima, autonomía, sentido de propiedad y arraigo a una comunidad, trabajo en equipo, asociaciones mediante la colectividad definida, solidaridad, desarrollo de la innovación, instigación para iniciar la investigación de mercados y sectores económicos y el constante aprendizaje. -Fortalecer el desarrollo del trabajo en asociaciones o equipos,

alrededor de proyectos que sean productivos y que sean de responsabilidad social. -Creencia en la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de los seres humanos como individuos e integrantes de una sociedad. -Ayudar en los procesos de emprendimiento para que sean sostenibles desde lo social, cultural, ambiental, económica, regional y local (Carmona, 2009).

Fomento de la cultura el emprendimiento: es cabal iniciar un proceso de desarrollo desde los primeros lapsos de vida de los hombres, para educarlos en estrategias que los encaminen para convencer a la persona que sólo a través de la creación de proyectos que sean realmente productivos se puede alcanzar el triunfo personal y económicamente; desafortunadamente el sistema educativo en Colombia se ha enfocado a formar empleados y asalariados más no empresarios; y no solo el sistema educativo, también la misma estructura familiar y social llevan a las personas a ser empleados y no emprendedores; e crecer pensando en emplearse y ganar un sustento fijo para sobrevivir, no pensar en crear y a determinado plazo alcanzar metas más rápido que si se es empleado, con ideas innovadoras de empresa sostenible y encaminada al éxito (Carmona, 2009).

Aspectos generales del perfil del emprendedor

Autoconfianza: consiste en la capacidad del individuo en creer en sí mismo, y en la posibilidad de conseguir sus metas personales; la persona emprendedora tiene que tener confianza absoluta en su proyecto y en que está preparada para sacarlo adelante, toma decisiones y lo tiene que hacer de manera decidida, sin miedo y confiando en sí misma, aunque puedan ser erróneas o el resultado no sea el esperado. Debe saber que puede extender su confianza a las personas que van a formar parte de la empresa, esta capacidad está estrechamente relacionada con la autoestima personal y se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación.

Orientación al logro: es la permanencia para conseguir metas y objetivos personales, como emprender un negocio; el emprendedor tiene que saber dónde quiere llegar y estar en disposición de realizar todo lo necesario para lograrlo, por lo cual la orientación se relaciona con capacidades como la voluntad de finalizar correctamente las tareas que se comienzan, con la energía vital y con el entusiasmo, necesarios para conseguir logros de largo recorrido.

Asunción de riesgos: es la predisposición a no evitar situaciones que impliquen incertidumbre o riesgo potencial. La persona emprendedora asume riesgos, pero éstos deben ser calculados; el proceso de creación de una empresa no se acomete de manera aleatoria, se analiza el entorno, se diseña el producto o servicio, se analiza la viabilidad del negocio y se establecen unos resultados previsibles para su actividad. A futuro es contraproducente pretender apoderarse de muchos riesgos cuando la realidad manifiesta lo contrario, o desempeñarse en un ambiente inseguro, por lo cual es necesario calcular los riesgos de cada decisión una de las tomadas para evitar molestias futuras.

Expectativa de control: es la capacidad que tiene la persona para asumir la responsabilidad de sus propias acciones. Existen ocasiones en que la persona emprendedora puede culpar de sus propias decisiones a otras personas o circunstancias, esto sucede porque su expectativa de control es externa, es decir que considera que el resultado de sus acciones se debe a la suerte o a causas no relacionadas con su conducta, cuando realmente es necesario que su expectativa de control sea interna y asuma la independencia de sus acciones con respecto al entorno y la relación entre su conducta y el resultado.

Tolerancia a la frustración: se define como la capacidad de persistir en la conducta encaminada a obtener un resultado, a pesar de las dificultades o retrasos que hayan de enfrentarse; es una cualidad fundamental en la persona emprendedora, porque va a tener que enfrentarse a retrasos, dificultades o imprevistos que le pueden llevar al desengaño y al fracaso; es normal que no todo salga bien al primer intento y tropezar varias veces, pero también es necesario saber afrontar los obstáculos que se pueden interponer en el camino y perseverar.

Orientación comercial: es la que tiene que ver con la preferencia por las relaciones interpersonales laborales, lo que incluye la capacidad de comunicación y de obtención de la información adecuada para lograr los objetivos que se persiguen, o para la generación de relaciones de colaboración; las habilidades o competencias más directamente relacionadas con este rasgo son las que tienen que ver con las habilidades de comunicación interpersonal, negociación y venta. La persona emprendedora no actúa alejado, el desarrollo de su proyecto, su puesta en marcha y su crecimiento y éxito van a depender de las relaciones que establezca en diferentes ámbitos, por lo que conviene que tenga

facilidad para las relaciones personales, para la comunicación y para la negociación, claro está que debe tener habilidades para la venta y una fuerte orientación al servicio del cliente (Moriano, 2012).

El emprendimiento no cuenta con una red de seguridad

Para autores como Moriano (2012) *el emprendimiento no cuenta con un sistema de seguridad con el fin de evitar a un plazo determinado que el emprendedor se arruine en el inicio de un proyecto; la red de seguridad que ofrece una profesión, trabajar para una empresa en especial pública, no existe en el emprendimiento; cuando se emprende, si se equivoca se paga y probablemente se fracasa, algo muy diferente a cuando se trabaja para un tercero, donde a mucho lo despiden y luego consigue trabajo en otro lado* (Moriano, 2012). Dentro de este contexto como lo expone el autor Moriano se puede analizar que el emprendedor se dedica de tiempo completo y dedica toda su energía al proyecto iniciado, de tal forma el proyecto es toda su vida, esto lo hace susceptible a que si pierde o fracasa, se encontraría en serios problemas; entonces la única red de seguridad que puede construir un emprendedor, es teniendo varios proyectos de emprendimiento, de modo que si uno fracasa, los otros le respaldarán, el problema es que para la gran mayoría de emprendedores, no se tiene sino un solo proyecto, con el que se inicia, de hecho todo emprendedor inicia con un proyecto, de modo que el riesgo de sufrir una caída libre es muy alto, y este riesgo no significa que no se deba emprender, significa que se debe planear y se debe prever el riesgo.

Debe tener conocimiento que el riesgo controlado y calculado, no es malo, lo único verdaderamente malo es reformar, hacer algo para lo que no se está preparado, el riesgo es necesario, de lo contrario no se puede innovar ni enfrentar a la competencia, debida a que el miedo al fracaso es una barrera que le impide a una persona para iniciar un proyecto de emprendimiento, temor que es infundado por un verdadero emprendedor, porque aunque fracase, y no cuente con un sistema de seguridad, encontrará en su fracaso una perfecta oportunidad para comenzar y mejorar; hay que asumir riesgos, y preverlos con la absoluta conciencia que no cuenta con una red de seguridad (Moriano, 2012).

El emprendimiento y las barreras de entrada

El investigador Irizar (2014) expone en su estudio que al evaluar el inicio de un proyecto de emprendimiento, uno de los elementos a tener en cuenta son las barreras de entrada que hay en el sector elegido para emprender; algunos sectores económicos presentan elevadas barreras de entrada, por lo que se hace muy difícil la entrada a nuevos competidores. Cuando existen barreras de entrada elevadas, ingresar a ese mercado exige grandes inversiones iniciales, lo cual puede ofrecer demasiado riesgo para empezar, puesto que una vez se logre ingresar al mercado, se debe seguir luchando por permanecer en él, y no es fácil si de entrada se requirió de buena parte de los recursos disponibles (Irizar, 2014). Continuando con el investigador aclara que existen mercados que son engañosos, que en principio parece que no se requiere de mucha inversión para iniciar, pero luego se descubre que para sortear la competencia, los proveedores e inclusive los clientes, se requiere de una gran cantidad de capital de trabajo, lo cual indudablemente que es una barrera de entrada; no es raro por ejemplo encontrar que en el sector elegido para emprender, sólo es posible conseguir insumos con unos pocos proveedores, y resulta que estos proveedores son filiales de la competencia, o tiene acuerdos ocultos con ellos, lo que es suficiente para desanimar a más de un emprendedor que no tenga los recursos necesarios para hacer frente a una situación así, y esto es sólo un ejemplo de las muchas barreras que se pueden encontrar cuando apenas se inicia (Irizar, 2014).

La informalidad como fuente incipiente de emprendimiento

Al leer los informes del DANE que hace público los datos estadísticos respecto a la tasa de desempleo en Colombia, se hacen manifiestas las opiniones sobre el alto porcentaje de subempleo o informalidad en la población activa, que se hace común denominador con la mayoría, lo que se convierte en un grave problema; en Colombia ser o tener la obligación de ser informal, significa dedicarse a lo que comúnmente se denomina el rebusque, que consiste en ganarse la vida con su propio negocio, aunque ser independiente es negativo, y consecuencia de pobreza, pero no tiene que ser de esa forma; la informalidad, es una forma de emprendimiento incipiente, no se tiene el pleno conocimiento respecto sobre cómo iniciar, actuar y mantenerse, pero es valioso; todos los vendedores dedicados a la informalidad, tienen esa semilla de emprendimiento, el deseo de ser empresario, sólo que por muchos motivos no lo pueden desarrollar a cabalidad, y esto en vez de ser negativo, es principalmente

positivo, un vendedor ambulante es un micro empresario con la habilidad y determinación para obtener sus ingresos sin ser asalariado, y aunque en Colombia esto no es aprobado, en la actualidad existen muchos trabajadores informales, que no se cambian por un asalariado en una empresa, porque independientemente de su carácter de informales, tienen acceso a ingresos aceptables para mantener a su familia, libertad para implementar sus ideas, convirtiéndolos en un gran potencial de generación de empresas, oportunidades y empleos; en lugar de definir políticas orientadas a incorporar estas personas emprendedoras y microempresarias al mercado laboral, lo importante es diseñar e implementar políticas encaminadas al apoyo real y efectivo para estas personas que tienen el privilegio, la capacidad y competencia para hacer negocios (DANE, 2016).

El desempleo ha conllevado a que muchas personas salgan a vender un producto en un semáforo y venderlo en una cadena de almacenes, tiene el mis procedimiento, y atrás de estas dos situaciones, existen personas con capacidad para el negocio, por lo que no debe desconocerse el gran e innato potencial que poseen estos trabajadores informales para hacer negocios y crear empresa. Es característica de un emprendedor hace de algo negativo algo positivo, es convertir un problema en solución, y es lo que hacen a diario millones de colombianos que tienen en el rebusque su sustento, y tristemente el estado no se ha dado cuenta de esta realidad, porque el mismo Gobierno no tiene el carácter de emprendedor, no lo es, no hay emprendedores entre sus mandatarios ni gobernantes, y si lo fueran entonces no estarían como funcionarios públicos, sino por el contrario liderando empresas de éxito, entonces no se puede pretender que el Estado busque e implemente apoyos para estas personas, cuando ellos no cuentan con esta cualidad, y lo que han considerado por muchos años como un problema, es un diamante en bruto que se puede convertir en la solución para erradicar o disminuir drásticamente el desempleo, la pobreza y subdesarrollo.

Emprendimiento colombiano

Potencial creativo para el desarrollo nacional los colombianos se han caracterizado y han sido reconocidos internacionalmente por ser gente creativa, trabajadora, que ha aprovechado muy bien la iniciativa propia de la cultura, claro que en algunos casos desafortunadamente mal canalizada en actividades ilegales, que si se hubiesen capitalizado en proyectos lícitos, sin embargo la energía generadora de emprendimiento colombiano no

ha parado y día a día adquiere mayor relevancia (Sena, 2013). Consultado como ha sido el emprendimiento en el país se pudo encontrar que en el pasado siglo es de reconocer el proceso de industrialización del país, que grandes forjadores adelantaron principalmente en ciudades como Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, sin desconocer los emprendimientos propios en otras localidades con participación de pequeñas y medianas empresas, que en muchos casos han sido escuela de aprendizaje de empresas de familia, algunas de las cuales con el tiempo se volvieron grandes, proceso que adicionalmente se complementó con la instalación de contadas empresas extranjeras. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo por su parte ha promovido la Cátedra de Creación de Empresas con Impacto Nacional y Futuro Internacional – CEINFI, cuenta con 247 instituciones de educación superior inscritas, 15 colegios en estado actual y educando, 41.379 estudiantes suscritos, y 971 técnicas de negocios desarrollados, y de otra, ha liderado y operativizado junto con la Incubadora de Antioquia la Cátedra Virtual de Creación de Empresas de Base Tecnológica, que en sus cuatro promociones ha contado con 2.062 participantes apoyados con Tics. Actualmente el Mincomercio lidera a nivel de los Consejos Superiores de Microempresa y de PYMES, la mesa temática de Emprendimiento y Creación de Empresas, donde una de las tareas se centra en la reglamentación de la reciente Ley de Emprendimiento (Mincomercio, 2014).

Política nacional de emprendimiento

La política de emprendimiento en Colombia se concebía como “un conjunto de personas, variables y factores que intervienen en el proceso de crear una empresa. Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza [...] centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado; su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad” (MinCultura, 2010, p. 11). Los estudios sobre creación de empresas han adquirido creciente importancia en los últimos años debido al importante impacto que este fenómeno tiene sobre el desarrollo económico y social. La creación de nuevos negocios genera inversiones en la economía local, crea nuevos empleos, y aumenta la competitividad desarrollando instrumentos de funcionamiento innovadores (Almeida, 2009).

El fenómeno emprendimiento, se puede definir, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como *“el desarrollo de un proyecto*

que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación" (Almeida, 2009). Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor. La palabra emprendedor tiene su origen en el francés entrepreneur (pionero), y en su inicio se usó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo, tal como lo había hecho Colón, sin tener ningún tipo de certeza respecto a qué iban a encontrar allí. Justamente ese ingrediente de actuar bajo incertidumbre es la principal característica que distingue hoy a un emprendedor y, si bien el término se asocia especialmente a quien comienza una empresa comercial, también puede relacionarse a cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto, aunque éste no tenga fines económicos (Formichella, 2015).

Perfil del emprendedor

Para tener las características de un emprendedor es necesario tener determinado perfil, aptitudes y características en su personalidad, y aunque es difícil identificarlas claramente, los principales aspectos a destacar en un emprendedor, son:

Factores o aspectos más relevantes: -Tener una personalidad idealista y astuta, inquietada por hacer dinero más no obsesionados. -Que se sienta interesado por el poder, la autonomía, los riesgos con medida y planificados, todo esto en conjunto. -Disfrutaren demostrar y demostrarse lo que se puede, sabe y vale como individuo de acciones emprendedores. -Tener la capacidad para concentrarse en la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas, con carisma, mística y esperanza respecto al emprendimiento propuesto. -No tener todo claro, tener miedos y temores como todo ser humano, pero aun así continuar. -Tener la capacidad de sacrificio por sus objetivos y metas sin perder la cordura, ser ansioso y estar en constante búsqueda de un producto o servicio que sea superior, diferente y destacado en calidad. -Sentir gusto por dejar su marca en la vida a través de su emprendimiento, y están convencidos que el éxito es 99% transpiración y 1% inspiración. -Tener plena conciencia que pueden existir equivocaciones pero también la certeza que del fracaso siempre se obtienen excelentes resultados (Moriano, 2012).

Principales teorías relacionadas con la creación de empresas

Teoría del rol: la teoría del rol también trata de proporcionar una explicación juiciosa al contraste del tejido empresarial que se localiza en diversas áreas geográficas. No todos los lugares son iguales en su potencial de generar emprendedores ya que varían según la zona. La función empresarial no puede considerarse separada de las características del entorno local que se desarrolla junto al potencial emprendedor. Desde esta perspectiva, los roles actúan como un guion social que dice cómo debe actuar la persona, y dan la dirección y el propósito de su comportamiento. Al asumir el rol de emprendedor, el individuo manifestará una serie de comportamientos asociados con ese rol (Veciana, 2009).

Teoría de la incubadora: la teoría de la incubadora menciona que el hecho o circunstancia que influye de manera importante en la decisión de un individuo que pone en marcha un negocio, proviene de la organización de la que formó parte como trabajador o de la institución en la estuvo siendo formado para tal fin. Estudios empíricos han manifestado que muchas de las ideas y proyectos que se han llevado a cabo, de los que surge una nueva empresa, han sido "incubados" en la organización en la que trabajaba el empresario, empresas que comúnmente son llamadas "organizaciones incubadoras", y puede dar lugar a proyectos de "*spin-off*", que representan nuevas actividades económicas creadas en su interior, pero que al final de cuentas, terminan adquiriendo independencia y viabilidad propias en términos de estructura jurídica, técnica y comercial (Veciana, 2009). La actividad, tamaño, localización y dinámica de trabajo de la organización incubadora, son aspectos que se ven reflejados en la nueva empresa. Además, la existencia de estas organizaciones aumenta las posibilidades de que uno de los trabajadores reemplace su condición de asalariado por la de empresario. Respecto al tamaño de la empresa, es un hecho que los empleados de plantas más pequeñas tienen mayor contacto con los individuos que ya han iniciado sus propias empresas. Estos empleados obtendrán una mayor familiaridad con los tipos de mercado que podrían ser cubiertos por una nueva empresa, la cual en los primeros años, será inevitablemente pequeña. También obtendrán más experiencia general en dirección de un negocio (López, 2015).

Teoría de los valores: a veces se emplea una interpretación superficial de los valores identificando toda una amplia gama de fenómenos

psicológicos como valores. El término “valores” ha sido usado de manera variada para referirse a intereses, placeres, gustos, preferencias, deberes, obligaciones morales, deseos, metas, añoranzas, necesidades y atracciones y muchos otros tipos de orientaciones selectivas. A menudo los valores son ignorados por ser demasiado subjetivos o demasiado difíciles de medir de manera acertada. El trabajo sociológico, especialmente en lo tocante a los valores, tanto en la naturaleza de los sistemas de valores individuales como en el rol de los valores en las acciones, ha sido muy escaso desde mediados de los años sesenta del siglo pasado (López, 2015). Una notable atención ha sido dedicada al rol de los valores en negocios empresariales de éxito (valores y espíritu emprendedor). Típicamente, los valores occidentales como el individualismo, la competitividad, la ganancia material y una fuerte ética de trabajo están implícita o explícitamente integradas a las discusiones del espíritu emprendedor, independientemente de donde se den estas. Sin embargo estos valores no están expandidos en un cierto número de culturas y comunidades étnicas y pudieran ser menos relevantes en algunas economías en desarrollo, dado que las comunidades étnicas están participando cada vez más en el renacimiento empresarial global (López, 2015).

Teoría de los rasgos de personalidad: las características personales de los empresarios tienen influencia sobre el tipo de empresa que ellos crean y sobre la manera en que esta es administrada. Si una asociación es detectada entre las características personales de los empresarios y la estrategia adoptada por las empresas, entonces podemos ser capaces de reconocer las características personales de los empresarios a partir de la observación de las estrategias de sus empresas, y viceversa. Para las empresas establecidas, la estrategia puede ser más observable que las características personales de los empresarios. Cuando el estudio es focalizado en las nuevas empresas las únicas variables observables son las características personales de los empresarios.

Teoría institucional: la teoría institucional muestra la manera en que las conductas organizacionales son respuestas, no solamente a las presiones del mercado, sino también a las presiones institucionales, por ejemplo, presiones de las agencias reguladoras procedentes del Estado, las presiones de las expectativas sociales generales y las acciones de las organizaciones líderes (Ocampo, 2012).

Conclusiones

Se hace necesario que se una articulación entre el Estado, academia y empresa a través de la Red Departamental de Emprendimiento que se enfoque a la formación de los emprendedores donde las iniciativas busquen la sostenibilidad esto hace que la manera que emprendimiento empresarial cuente con un diferencial como se estableció en las distintas posturas teóricas que se abordaron lo cual sugiere la articulación del conocimiento en las diferentes áreas, con el fin de crear una base sólida para el emprendimiento en las regiones de manera que sea una alternativas para dinamizar las economías.

Los centros educativos en las regiones juegan un papel trascendental para que las iniciativas empresariales que enseña en las aulas pasen al ser parte del desarrollo regional con empresas que progresivamente crezcan y se consoliden lo que amerita articulación a las necesidades de la región pasando de producción primaria a la tecnificación de los procesos industriales como procesos de transformación como por ejemplo a ser productores a escala como es el caso del maíz.

Referencias bibliográficas

- Almeida Couto, J. B. (2009). Propensity for entrepreneurship among university students. *The Business Review*, Vol. 12 Número 1, 308-317.
- Banco Mundial. (2002). *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002*. Washington, D.C.: Mundi-Prensa Libros, S.A.
- Belalcázar Belalcázar, Á. J. (2015). Memorias del 3er Congreso Internacional de Emprendimiento. *Antecedentes y sugerencias para un desarrollo significativo y formativo del emprendimiento en las instituciones educativas* (págs. 309-327). Bogotá: Universidad Mariana.
- Cámara de Comercio de Montería. (2015). *Córdoba Emprende*. Montería: Unidad de Emprendimiento.
- Cámara de Comercio de Montería. (2015). *Informe sobre emprendimiento en el municipio de Montería*. Montería: Cámara de Comercio Montería.
- Carmona, A. (2009). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Nueva Sociedad*, 9-37.

- Colombia-Inn. (5 de junio de 2016). *www.colombia-inn.com.co*. Obtenido de Paquetours en Córdoba nació en el aula: <http://colombia-inn.com.co/paquetours-en-cordoba-nacio-en-el-aula/>
- DANE. (2016). *Unidades Empresariales en Córdoba*. Bogotá: Imprenta Nacional.
- DANE-Banco de la República. (2016). *Informe de coyuntura económica regional- departamento de Cordoba*. Bogotá: DANE-Banco de la República.
- DPS. (2016). *Informe Programas de Generación de Empleo y Empredimiento*. Bogotá: Imprenta Nacional.
- Formichella, M. M. (2012). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires. pág. 7: Convenio INTA - Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción .
- FUPAD. (2016). *Olan Departamental de Empleo de Córdoba*. Bogotá: Gráficas Editores Ltda.
- Galindo, Ribeiro y Méndez. (2012). *Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico*. Consultado 17 mayo 2017, de <http://xivrem.uaen.es/wp-content/uploads/2011/11/25-R-108M911.pdf>
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi. (2014). *Informe Departamento de Córdoba*. Bogotá: Imprenta Nacional.
- Irizar, I. (2014). *Como crear una empresa*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Kantis y otros. (2002). Reynolds y otros (1999 y 2000) y Audretsch y otros (2002).
- López G, L. F. (2015). *Intervencionismo de Estado y economía en Colombia*. Bogotá: Universidad Externando de Colombia.
- Matiz, F. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *EAN*, 66.
- McClelland, D. (2005). The achieving society. *Van Nostrand*, 15.
- McClelland, D. C. (1969). *Como se motiva el éxito económico*. México. Pág. 1. McClelland, D. C. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Narcea Ediciones. Madrid. P.188.
- McClelland, D. C. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Narcea Ediciones. Madrid. P. 166. Pág. 274.
- McClelland, D. C. y Otros. (1969). *Como se motiva el éxito económico: Aceleración del desarrollo económico por medio del adiestramiento psicológico*. Unión grafica S.A. México. P. 424.

- Moriano, J. P. (2012). El perfil psicosocial del emprendedor. *Psicología del trabajo y de las organizaciones*, vol. 22 N° 1, 75-99.
- Ocampo, J. A. (2012). Reforma del Estado y desarrollo económico y social en Colombia. *Análisis Político* Vol. 5 N° 17, 5-40.
- Porter, M. (2011). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara, pág. 38-52.
- Rodado Noriega, C. (2012). *El alegato de la Costa*. Barranquilla. pág. 10-11: Poligrupo Comunicación.
- Sánchez, R. (2013). *Estado y planeación en emprendimiento en Colombia*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Schumpeter, J. A. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Verlag Dunker y Humbolt, Munich. México. P. 254.
- Schumpeter, J. A. (2002). *Ciclos económicos: Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Prensas Universitarias de Zaragoza. Zaragoza (España). P.501.
- Schumpeter, J. A. *Capitalismo, socialismo y democracia*. Pág. 41
- Schumpeter, Joseph Alois. (2002). *Ciclos económicos: Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Prensas universitarias de Zaragoza. Zaragoza (España). P. 65.
- Secretaría de Planeación . (2016). *Plan de Desarrollo - Perfil Municipal*. Montería: Alcaldía de Montería.
- SENA. (2016). *Programas de formación Regional Córdoba*. Montería: Imprenta Nacional.
- Tito D., Myriam R. (2009) "*Emprendimiento, Una Opción Para El Desarrollo*", Scientia Et Technica, vol. XV, núm. 43, diciembre, 2009, pp. 326-331, Universidad Tecnológica de Pereira Colombia.
- Toca Torres, C. (2010). Consideraciones para la Formación en Emprendimiento: Explorando Nuevos Ámbitos y Posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 41-60.
- Trochez, M. (2016). Jaime Villalba Paternina, Emprendedor Digital Monteriano. *Positiva Alamedas*, 16.
- UNICOR. (2006). Primer Foro "*Emprendedores del futuro*". Universidad de Córdoba, Montería, octubre
- UNISINU. (2008). *Dinámica de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la ciudad de Montería y su impacto en la generación de empleo*. Montería: Unisinú.

- Vargas, G. (2012). Autoempleo y emprendimiento. Una hipótesis de trabajo para explicar una de las estrategias adoptadas por los gobiernos para hacer frente al progreso del mercado. *Semestre Económico* Vol. 15 N° 35, 103-128.
- Vecina, J. (2009). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* Vol. 8 Número 3, 11-36.
- Velasco Arboleda, B. H. (2008). *Teoría de emprendimiento; Elaboración del estado del arte del término "emprendedor" desde las teorías de Max Weber y David c. McClelland*. Universidad de la Salle. Bogotá.