

Fernando Torres Granadillo (Ed.)

CONEXIÓN CON INNOVACIÓN

**Maestría en Gerencia
e Innovación Empresarial**





Conexión con innovación

USA, Octubre 2024

Editor/compilador: Fernando Torres Granadillo

Autoridades

MSc. Iván Cañizales

Decano Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Dra. Francisca Pulgar

Directora División de Estudios para Graduados

Mgs. Yuneska Nava

Coordinadora Académica Maestría Gerencia e Innovación Empresarial

Editado por:

Universidad del Zulia | Maracaibo, Zulia, Venezuela.

High Rate Consulting | Plano, Texas, USA.

ISBN: 978-980-18-5169-1

Cómo citar / How to cite: Torres Granadillo, F. (Ed). (2024). Conexión con innovación.

Universidad del Zulia / High Rate Consulting. <https://doi.org/10.38202/conexion>

Portada / Cover: David Alejandro Castillo

Montaje / Layout: Equipo de diseño High Rate Consulting Co

ISNI High Rate Consulting: <https://isni.org/isni/0000000492376119>



CONEXIÓN CON INNOVACIÓN

Universidad del Zulia

Facultad de Ciencias. Económicas y Sociales
División de Estudios para Graduados



ALCANCE GERENCIAL

ATRIBUTOS DE EMPRENDEDOR

PRIMER CAPITULO

INTRODUCCIÓN

En el contexto actual, la cultura del emprendimiento se ha convertido en un elemento esencial para el desarrollo económico y social, esta cultura se define como el conjunto de valores, actitudes y comportamientos que fomentan la creación de nuevas empresas y proyectos innovadores.

Como parte del aporte disruptivo, novedoso, creativo y protagónico de quienes integran el equipo de la unidad curricular “Cultura de Emprendimiento”, donde se reconocen y ven que se acercan a un rol, sobre el cual continúan en formación profesional, dentro de la Maestría Gerencia e Innovación Empresarial y este rol, es el que corresponde al Gerente.

La siguiente publicación, que se titula revista informativa “Conexión con InnovaCión”, tiene el potencial de inspirar a otros, como fuente de conocimiento, está estructurada con diversos capítulos, comenzando por el capítulo Nro. 1, que denominaremos “Alcance Gerencial de los Atributos del Emprendedor” y que consta de veinticinco (25) artículos, donde cada uno de los integrantes del equipo funge como autores, lo cual refleja diversidad de perspectivas, para ofrecer una visión valiosa sobre como los atributos del emprendedor se manifiestan en el mundo gerencial.



Constancia en la gerencia emprendedora

La constancia según Jorge Bucay (2017), es la prueba por la que el individuo lleva a cabo lo necesario para alcanzar las metas propuestas por sí mismo, pese a dificultades o escasez de motivación personal debido a ciertas circunstancias. La constancia sustenta el trabajo, y se puede ligar a la fuerza de voluntad, como esfuerzo para dicho fin. En la gerencia emprendedora la constancia es una virtud estrechamente relacionada con la perseverancia, aunque se distingue por la naturaleza de las dificultades que enfrenta. Mientras que la perseverancia se enfoca en mantener la firmeza frente a los desafíos prolongados de una vida virtuosa, la constancia se refiere a la capacidad de mantener un esfuerzo continuo y consistente en la gestión empresarial.

El término “constancia” está vinculado al verbo “constar”, que según la Real Academia Española significa “ser cierta o manifiesta”. En otras palabras, la constancia implica una certeza y claridad en el propósito y las acciones, asegurando que los esfuerzos emprendedores sean sostenidos y dirigidos hacia objetivos claros y definidos. El significado de la palabra constancia es, cada uno a su medida, con el sentido del verbo constar, sinónimo de consistir, cuya primera definición según la Real Academia Española es (RAE) “dicho de una cosa: ser cierta o manifiesta”.

Por otro lado, la constancia es la virtud de ser persistente en el intento de alcanzar una meta, un objetivo o un cometido que desean. Así, alguien persistente no descansa, no cambia de rumbo y no deja de intentarlo hasta que, finalmente, lo consigue. Demuestra determinación, compromiso y certeza. La constancia es muy valorada en los individuos, porque a menudo es garantía del éxito. No porque las personas constantes no tengan tropiezos, o no se enfrenten a obstáculos, sino porque su capacidad de mantenerse en el mismo carril, sin cambiar de objetivos, eventualmente los hace sobreponerse a todas las dificultades y conseguir lo que inicialmente se habían propuesto.

En conclusión, la constancia es el éxito de los resultados, a nivel empresarial y de emprendimiento, lleva un proceso de dedicación y constancia para obtener el resultado esperado a corto, mediano y largo plazo, según sea el caso.

Lcdo. Moisés Sánchez

2.

Creatividad en el emprendimiento, agente de innovación

En la Venezuela actual, la palabra emprendimiento, es un lugar común para aquellos que tuvieron la necesidad de reinventarse para lograr otra forma de sustentar sus necesidades, esto lo llevan a cabo a través de la motivación que le da un objetivo personal trazado y diferentes estrategias para el logro de dicho objetivo.

Ahora bien, debemos recordar que “el emprendimiento es la capacidad de una persona para gestionar y organizar diversos factores de la producción, debe innovar, tomar riesgos y enfrentar situaciones imprevistas”. Fayyaz et al, (2009).

Un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. Peter Druker (1995). ¿Cómo lo hace? Innovando a partir de este proceso, sorteá los entornos hasta conseguir el objetivo que da origen a su motivación. Todo esto lo logra poniendo en marcha la creatividad, cosa que es fundamental para el emprendimiento, la creatividad es algo innato en el ser humano, es la capacidad que se tiene para enfrentar retos en la vida mediante la productividad, la cual le permite crear soluciones dentro de la empresa, satisfaciendo las necesidades y aprovechan las oportunidades, es decir, los creativos somos transformadores de realidades.

La creatividad es la habilidad del ser humano de traer algo nuevo a su existencia. Barron (1969); es decir, ¡crear, es innovar! y esta creatividad representa el conjunto de situaciones que nos llevan a la realización de nuevos productos, nuevas formas las cuales establecen en muchos casos un beneficio a nuestra sociedad actual.

Lcda. Rossy Morales

3.

Creatividad en la gerencia y la innovación

En primer lugar, en el mundo empresarial actual, la creatividad se ha convertido en un pilar fundamental para la gerencia y la innovación. Las empresas que fomentan un ambiente creativo son capaces de generar ideas disruptivas que pueden transformar industrias enteras. La gerencia, por su parte, juega un papel crucial en la canalización de esta creatividad hacia objetivos estratégicos claros.

Para Mihaly Csikszentmihalyi (2002), en su obra sobre el flujo creativo, destaca que la creatividad no es un proceso lineal, sino una serie de fases que pueden ocurrir simultáneamente. Este enfoque es crucial para los gerentes que buscan fomentar un ambiente donde las ideas innovadoras puedan florecer.

Así mismo, Peter Drucker (1985), conocido como el padre del management moderno, subraya en su libro "Innovation and Entrepreneurship" que la innovación no es solo una idea brillante, sino la aplicación práctica de la creatividad para resolver problemas y aprovechar oportunidades. Según Drucker, los gerentes deben ser facilitadores de la innovación, proporcionando los recursos y el apoyo necesarios para que las ideas creativas se conviertan en realidades tangibles.

Ahora bien, un líder gerencial efectivo no solo inspira a su equipo a pensar fuera de la caja, sino que también proporciona las herramientas y el entorno necesarios para que estas ideas se materialicen. La innovación, entonces, surge como el resultado natural de este proceso, donde la creatividad se encuentra con la estructura y la dirección proporcionadas por una gerencia visionaria.

En resumen, la sinergia entre creatividad, gerencia e innovación es esencial para el éxito sostenible de cualquier empresa. La creatividad aporta las ideas frescas, la gerencia las organiza y dirige, y la innovación las convierte en realidades tangibles que pueden cambiar el mundo.

Lcdo. David Alejandro Castillo



4.

Crecimiento: objetivo fundamental de la gerencia emprendedora

El término “crecimiento” y el emprendimiento en la gerencia están intrínsecamente relacionados, ya que el crecimiento es el objetivo de cualquier gerencia, a menudo como resultado de estrategias emprendedoras efectivas, se refleja la capacidad de identificar oportunidades únicas, tomar riesgos calculados, perseguir innovaciones, expandirse y mejorar continuamente operaciones y servicios dentro de la organización.

En la gerencia, el crecimiento implica no solo el aumento de ingresos y beneficios, sino también la ampliación del mercado, el desarrollo de nuevos productos o servicios, la satisfacción del cliente, la mejora de la eficiencia operativa y el desarrollo de capacidades internas.

El emprendimiento en la gerencia implica fomentar una cultura de innovación y flexibilidad, estableciendo estrategias y trazando rutas para alcanzar los objetivos, proporcionando el liderazgo necesario donde los empleados se sientan empoderados para experimentar y proponer nuevas ideas, con los objetivos de transformar la visión en realidad, superar desafíos, adaptarse a los cambios y conducir a una mejora continua, lo cual es esencial para el crecimiento sostenido. Una gestión gerencial emprendedora impulsa a la empresa a superar desafíos, adaptarse a las tendencias cambiantes y mantenerse competitiva en un entorno empresarial en constante evolución, con el objetivo de tener un crecimiento sostenido.

En resumen, el término “crecimiento” en una gerencia emprendedora refleja el éxito de abrazar el espíritu emprendedor, donde la innovación, la adaptabilidad y la visión estratégica se unen para crear un camino hacia el progreso y prosperidad.

Ing. Ricardo Mora

5.

La diversificación empresarial

Es una estrategia que busca ampliar el mercado potencial de una empresa con la creación de nuevos productos o servicios para expandirse en nuevos mercados. Según Harvard Business Review. (1999), una de las decisiones más difíciles a la que se puede enfrentar una empresa, es la diversificar o no. Tanto el riesgo como la recompensa son extraordinarios.

Las empresas se enfrentan a la decisión en una atmósfera poco proclive a una deliberación profunda. Desde luego, siempre existirá cierta incertidumbre, como en todas las decisiones empresariales importantes. Y en realidad, los buenos consejos sobre cómo enfocar una diversificación abundan. La investigación indica que, si los directivos se plantean las siguientes seis preguntas, pueden avanzar en su razonamiento y reducir el riesgo que encierra toda diversificación. Responder a las preguntas no convertirá el problema en una decisión fácil de sí o no, pero puede ayudar a los directivos a calcular las probabilidades de éxito.

Por eso, cuando un directorio considere la decisión de diversificar o no hacerlo, sería conveniente que se plantee las siguientes preguntas:

- ¿Qué es lo que nuestra empresa puede hacer mejor que cualquier competidor?
 - ¿Qué activos estratégicos necesita la empresa para poder triunfar en el mercado?
 - ¿Podemos superar a los competidores en su propio mercado?
 - ¿La diversificación podría desagrupar activos estratégicos de la organización?
 - ¿Seremos simplemente una empresa más del nuevo mercado?
 - ¿Qué es lo que la empresa puede aprender con la diversificación?
-

Lcdo. Leonardo González

6.

La empatía es la medicina que necesita el mundo

Según Daniel Goleman, la empatía es uno de los componentes clave de la Inteligencia Emocional y la define como la habilidad para percibir los sentimientos de los demás y responder de manera compasiva y adecuada a estas emociones. La empatía se refiere a la capacidad de comprender y compartir los sentimientos y perspectivas de los demás, lo cual es esencial para establecer relaciones sólidas.

En el contexto gerencial, la empatía implica ponerse en el lugar de los empleados, entender sus preocupaciones, motivaciones y desafíos, y actuar en consecuencia para apoyar su desarrollo y bienestar. Los líderes empáticos son capaces de conectar a un nivel más profundo con su equipo, lo que les permite identificar oportunidades de mejora, resolver conflictos de manera efectiva y motivar a sus colaboradores para alcanzar los objetivos personales y organizacionales; lo que conlleva a cumplir un papel fundamental para establecer un liderazgo efectivo y un entorno laboral positivo y productivo.

La empatía en el emprendimiento es una habilidad fundamental que puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso del mismo. Al comprender verdaderamente las experiencias, y deseos, se pueden desarrollar soluciones innovadoras que generen un impacto positivo en la sociedad y en el mercado; así mismo la empatía nos permite no solo poseer una habilidad clave para liderar con éxito equipos y promover la creatividad y la innovación, sino que también es un factor diferenciador que puede impulsar el crecimiento y la competitividad de las organizaciones en un entorno empresarial cada vez más complejo y cambiante.

Lcda. Marjorie Murillo

7.

Emprendimiento y Proactividad: una visión gerencial en el éxito empresarial

"En el dinámico mundo empresarial actual, la proactividad y el emprendimiento se han convertido en pilares fundamentales para alcanzar el éxito. No es solo una cualidad deseable en cualquier emprendedor, sino una necesidad en su entorno empresarial moderno que crece a cada momento y se encuentra en constante cambio."

De acuerdo con Frankl (1946), la proactividad es la capacidad de tomar la iniciativa y asumir la responsabilidad de nuestras propias vidas, independientemente de las circunstancias externas. Los emprendedores captan las nuevas necesidades, buscan y se anticipan construir productos, diseñar servicios, formar equipos y prepararse profesionalmente para dar respuestas de calidad a esas demandas en el mercado, siendo esta cualidad un componente del pensamiento estratégico de los emprendedores.

Así mismo, los autores Roberts y Woods (2005) señalan que el emprendedor es alguien que descubre, evalúa, y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el riesgo. Alerta ante la oportunidad, y la necesidad de innovación. Por lo tanto, emprender es implementar una idea a través de la aplicación de habilidades, la creatividad, el impulso, la disposición a asumir riesgos y anticiparse a las necesidades que se quieren abordar en el mercado actual.

La combinación de proactividad y emprendimiento no solo permite a los individuos y empresas adaptarse a un entorno en constante cambio, sino que también les proporciona una ventaja competitiva significativa. Al adoptar una mentalidad proactiva y emprendedora, los líderes empresariales pueden anticiparse a las tendencias del mercado, innovar continuamente y, en última instancia, alcanzar el éxito empresarial sostenible.

Lcdo. Luis García

8.

Emprender con Visión: La Importancia de la Proactividad en Venezuela

Ser proactivo en la cultura de emprendimiento en América Latina, y particularmente en Venezuela, no puede subestimarse. En un entorno económico, social y político tan volátil como el venezolano, la proactividad se convierte en una herramienta esencial para la supervivencia y el crecimiento empresarial.

En Venezuela, los emprendedores enfrentan desafíos diariamente, como inestabilidad monetaria, la escasez, y la incertidumbre política. Ser proactivo significa tener la capacidad de prever problemas antes de que ocurran y desarrollar soluciones anticipadas. Esto no solo ayuda a mitigar riesgos, sino que también posiciona a las empresas para aprovechar las oportunidades en un mercado en constante cambio. Por ejemplo, la capacidad de anticipar una crisis de suministro puede permitir a una empresa asegurarse de tener inventarios suficientes para continuar operando sin interrupciones.

Además, en el contexto social venezolano, donde la red de apoyo comunitario es crucial, ser proactivo también implica construir y mantener relaciones sólidas con clientes, proveedores y la comunidad en general. Este enfoque colaborativo puede proporcionar un apoyo invaluable en tiempos de crisis, y fortalecer la reputación de la empresa como un actor confiable y resiliente.

En la dinámica y desafiante realidad venezolana, la proactividad no es solo una ventaja competitiva, sino una necesidad. Fomentar una cultura de emprendimiento proactiva puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso, permitiendo a las empresas no solo sobrevivir, sino prosperar en un entorno tan adverso.

Lcdo. Antonio J. Pineda

9.

Familia como valor fundamental en la gerencia y el emprendimiento

La familia juega un rol significativo en la gerencia y el emprendimiento, la familia puede ser un manantial de valores, fuerza y apoyo para el entorno laboral y para los emprendedores. Para un gerente es importante el apoyo emocional que le puede brindar su familia, en vista que, desde el amor, la comprensión y la motivación los gerentes pueden mantener una actitud positiva que lo lleve a consolidar sus objetivos profesionales.

Para Peter Drucker, considera a la familia como la primera organización a la que pertenece un individuo, donde se inculcan valores, actitudes y habilidades que luego se llevan al mundo laboral.

Según Idalberto Chiavenato (2007), en su libro administración general, aborda el tema de la cultura organizacional y su relación con la familia. Afirma que los valores y tradiciones familiares pueden influir en la cultura de una empresa, creando un ambiente laboral único y distintivo.

Robert J. Dolan y col. Kevin R. Scarnati, James P. Walsh, en su libro emprendimiento: nuevos enfoques para el siglo XXI, destacan el papel crucial de la familia en el apoyo a los emprendedores, señalan que las empresas familiares suelen tener acceso a capital social y emocional, lo que les permite superar desafíos y alcanzar el éxito.

En conclusión, los principios familiares forman una base sólida tanto en la empresa como en la sociedad, incluso en algunas ocasiones cuando surgen situaciones negativas son los valores y los legados familiares como la perseverancia, el trabajo constante, las tradiciones de una generación a otra, lo que nos brinda la posibilidad de alcanzar el éxito.

Lcda. Leydy Delgado

10.

El hombre multifacético o polifacético en el ámbito organizacional

Para entender el significado del término multifacético debemos descubrir su origen etimológico. Palabra que deriva del latín. -El prefijo “multi-”, que puede traducirse como “mucho”. El sustantivo “facies”, que es sinónimo de “cara”. El sufijo “-tico”, que se usa para indicar “relativo a”. Hay palabras que, pese a tener un uso extendido en nuestra lengua, no forman parte del diccionario de la Real Academia Española (RAE). Como multifacético, concepto que se emplea como sinónimo de polifacético.

Con el término Polifacético encontramos dos definiciones:

- “Que ofrece varias facetas o aspectos.”
- “Dicho de una persona: De variada condición o de múltiples aptitudes.”

El Filósofo Aristóteles, el pensador polifacético también era preceptor, científico e incluso médico, fue una de las mentes más brillantes del mundo helenístico precisamente por su insaciable curiosidad y pasión por el estudio: un auténtico polímata, según el término griego, “el que ha aprendido mucho”. Su insaciable curiosidad, lo polifacético de sus intereses y su apego a la realidad y al estudio práctico de las cosas hicieron de Aristóteles un pensador de cien caras y que marcó un punto de inflexión no solo en la filosofía, sino en el conocimiento en general.

En relación con el ámbito organizacional según Sierra (2023), define que el líder multifacético tiene la capacidad para adaptarse a diferentes situaciones y contextos, utilizando diferentes estilos y enfoques de liderazgo según sea necesario, es capaz de liderar de manera efectiva en una variedad de escenarios.

Un líder multifacético puede cambiar su enfoque y estilo de liderazgo y, de esta forma, adaptarse a las necesidades y desafíos específicos de cada situación que se presente y están dispuestos a trabajar en sí mismos para ser mejores líderes y personas. Este tipo de líder debe ser un aprendiz constante, siempre buscando oportunidades para mejorar y desarrollar sus habilidades de liderazgo. Debe estar dispuesto a aprender de sus errores y estar abierto a nuevas ideas y perspectivas.

En resumen, el emprendimiento es el motor que impulsa la innovación, la gerencia es la estructura que sostiene y dirige ese impulso, y el infinito representa las posibilidades ilimitadas que se pueden alcanzar. Juntos, estos conceptos forman una sinergia poderosa que puede transformar ideas en realidades.

Lcda. Brenda Primera

11.

Infinitud, entrelazando el emprendimiento y la gerencia

El emprendimiento es un proceso que desafía los límites de lo conocido, imitando a explorar el infinito. Los emprendedores son visionarios que ven oportunidades donde otros ven obstáculos. Su capacidad para innovar y adaptarse es esencial para transformar ideas en realidades tangibles.

Según Yunus (1999) como emprendedor social, ofrece valiosas lecciones para aquellos que buscan crear un cambio positivo en el mundo.

- El poder de las pequeñas ideas
- La importancia de la colaboración y el empoderamiento comunitario
- La viabilidad de los negocios con propósito social

Con respecto a la gerencia, juega un papel crucial en este viaje. Es el puente entre la visión del emprendedor y la ejecución práctica. Para Drucker (2001) define que el gerente es el elemento dinámico y vivificante de todo negocio. En un sistema económico de competencia, sobre todo, la calidad y el desempeño de los gerentes determina el éxito de un negocio y más aún, su supervivencia.

Ahora bien, el concepto de infinito según Jorge Luis Borges (1962) invita a adentrarnos en mundos sin límites, donde el espacio y el tiempo se distorsionan y las posibilidades se expanden infinitamente. En el contexto del emprendimiento y la gerencia puede interpretarse como la búsqueda constante de crecimiento y mejora.

En resumen, el emprendimiento es el motor que impulsa la innovación, la gerencia es la estructura que sostiene y dirige ese impulso, y el infinito representa las posibilidades ilimitadas que se pueden alcanzar. Juntos, estos conceptos forman una sinergia poderosa que puede transformar ideas en realidades.

Lcdo. David Ricardo Castillo

12.

Liderazgo emprendedor

El liderazgo para Chiavenato (2003), es un proceso en el que el Líder ejerce la habilidad de influir y conducir a un grupo de personas, motivándolos a trabajar con entusiasmo hacia el cumplimiento de objetivos de la organización, mientras que para Kotter (2007), no es más que la actividad o proceso de influenciar a la gente para que se empeñe voluntariamente en el logro de los objetivos del grupo.

Ahora bien, cuando nos referimos al emprendimiento Drucker (1985), lo define como el proceso de obtención de beneficios de nuevas combinaciones únicas y valiosas de recursos en un entorno incierto y ambiguo. Para Schumpeteriano citado por Baden y Fuller (1994), se entiende como la introducción de una invención o de una idea original en una forma comercialmente usable, que sea nueva al mercado y tenga el potencial de transformar el ambiente competitivo, así como la organización.

Partiendo de ambas definiciones, se pueden relacionar ambos como ir tras a la materialización de una meta a través de una colaboración influyente con la acción de crear riqueza mediante el desarrollo de una empresa o una actividad productiva.

Para un emprendedor, es importante ser un líder efectivo, debiendo inspirar y motivar a su equipo hacia un objetivo común, dado que el liderazgo implica tomar decisiones difíciles en momentos críticos, un emprendedor deberá utilizar su capacidad de evaluar situaciones, analizar opciones y tomar decisiones informadas que impulsen el progreso de su negocio. Asimismo, es prudente que el líder emprendedor fomente una cultura de colaboración y trabajo en equipo, donde cada miembro se sienta valorado y motivado para contribuir con sus habilidades únicas. El éxito del emprendimiento no se logra en solitario.

Dado que el mundo empresarial está en constante evolución, la capacidad de adaptarse al cambio es fundamental, por lo cual un buen líder pone en práctica las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos y las oportunidades con confianza y determinación, guiando a su equipo hacia nuevas fronteras, como lo es el emprendimiento, el surgimiento de nuevas ideas que transformen su negocio.

Para concluir, en el mundo actual es imprescindible ser no solo un líder emprendedor sino también innovador, siendo este último un elemento clave de la competitividad y posicionamiento en el área en el cual se emprenda. Un líder emprendedor e innovador no es el que repite lo que se ha hecho ya otras veces.

Lcda. Mileidy Hernández

13.

El Optimismo y la figura gerencial en el proceso de emprendimiento

En el mundo del emprendimiento, el optimismo y las habilidades gerenciales, son dos aspectos cruciales, ambos forman dos tándems y este es un concepto fascinante, que los describe como engranajes interconectados en la maquinaria del emprendimiento.

El optimismo, es una disposición mental y emocional caracterizada por la creencia en que las circunstancias y eventos tenderán a tener resultados favorables, es como llevar un paraguas mental que nos protege de la lluvia de preocupaciones.

Los grandes líderes del mundo empresarial, tienen el súper poder de convencer a los demás de que lo imposible es posible. El optimismo es imprescindible en el tumultuoso mundo empresarial, donde las dificultades y oportunidades van de la mano, donde los grandes líderes optimistas, crean un ambiente propicio para la colaboración, inspirados por su visión, los equipos se unen para alcanzar metas aparentemente inalcanzables.

Para el emprendedor, el optimismo, es un valor esencial, porque le brinda la capacidad de enfrentar los desafíos con confianza, encontrar soluciones creativas y mantenerse motivado ante los obstáculos, el optimismo es como el faro que guía su ruta en su travesía, implica mirar hacia el futuro con esperanza y confianza en que las cosas saldrán bien. Sin embargo y aquí está la clave, porque no todo es color de rosa y no nos podemos sentar a esperar que todo se solucione con esperanzas y buenos deseos, el optimismo no debe ser ciego, los emprendedores deben tener una mente crítica y realista, un equilibrio entre el optimismo y la objetividad, resulta fundamental.

El optimismo y las habilidades gerenciales, son una combinación explosiva y poderosa, forman una llave para que el emprendedor abra la puerta hacia el éxito.

Lcda. Annabell Leal

14.

Perseverancia como factor determinante en la senda de un Emprendedor y la gestión de un Gerente

Steve Jobs: "Estoy convencido de que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitoso de los no exitosos es la perseverancia"

La perseverancia como valor humano es fundamental, pero en el camino de un emprendedor y de un gerente es determinante, de hecho, marca la diferencia entre lograr o no las metas, objetivos o consolidar estrategias.

El inicio y la consolidación de un proyecto o de un negocio es camino lleno de miedos, incertidumbre, retos y situaciones, estas últimas muchas veces imprevisibles para las que pudiéramos estar preparados o no, que solo teniendo el corazón y la mirada fija en lo que deseamos fervientemente podremos avanzar en ese camino y lograr consolidar nuestra visión como emprendedores, para posteriormente dependiendo de nuestras ambiciones y deseos romper nuestros propios límites.

En la figura de un gerente no es muy diferente, la perseverancia es uno de los valores o características indispensables como líder y ejemplo para su equipo. Un gerente puede ser innovador, tener los conocimientos y las habilidades requeridas, la disciplina, la organización, la planificación, pero si carece de la perseverancia necesaria para responder y superar los retos, situaciones que se puedan presentar continuamente durante su gestión no tendrá la capacidad guiar a su equipo y a la organización a lograr los objetivos propuestos.

Práctica individual y en equipo de la perseverancia nos genera autoconfianza y aumenta nuestra autoestima, nos hace valorar mucho más el esfuerzo y el objetivo alcanzado. Sin la perseverancia no saborearemos el dulce sabor del Logro.

Lcda. Claudio Colina

15.

Perseverancia, importancia en el emprendedor

La perseverancia es clave para todo emprendedor que aspire al éxito en sus proyectos. En el ámbito del emprendimiento, enfrentarse a momentos de incertidumbre es inevitable. Es precisamente en estos momentos donde la perseverancia juega un papel crucial, permitiendo al emprendedor mantener el rumbo hacia sus metas a pesar de las dificultades.

Los emprendedores perseverantes no se detienen ante los fracasos; al contrario, los ven como oportunidades de aprendizaje. Aprenden de cada tropiezo, ajustan estrategias y mejoran productos o servicios. Esta capacidad de adaptación es fundamental para sobrevivir y crecer en un mercado competitivo.

Además, la perseverancia fortalece la resiliencia emocional del emprendedor. A medida que enfrentan contratiempos, desarrollan una mentalidad fuerte y una determinación renovada para seguir adelante. Esta resistencia les ayuda a mantener la motivación a largo plazo, incluso cuando los resultados tardan en llegar.

El camino del emprendimiento está lleno de altibajos, pero aquellos que perseveran tienen más probabilidades de alcanzar el éxito. Ejemplos como el de Thomas Edison, quien persistió a pesar de numerosos fracasos en su intento por inventar la bombilla eléctrica, son inspiradores. Su famosa frase resume esta actitud: "No he fracasado. Simplemente he encontrado 10,000 maneras que no funcionan".

En conclusión, la perseverancia no solo es una habilidad crucial para superar los desafíos del emprendimiento, sino también un rasgo que impulsa el crecimiento personal y profesional del emprendedor. Aquellos que perseveran con determinación y pasión tienen más posibilidades de convertir sus sueños en realidades y dejar una huella significativa en el mundo empresarial.

Lcda. María Pocaterra

16.

Ser positivo hace la diferencia como emprendedor

Ser positivo es esencial para todo emprendedor que busca éxito en su empresa. Mantener una actitud optimista no solo mejora el bienestar personal, sino que también influye positivamente en el entorno laboral y en la toma de decisiones estratégicas.

Los emprendedores positivos enfrentan desafíos con resiliencia y determinación. Ven cada obstáculo como una oportunidad para aprender y crecer, en lugar de un motivo para desanimarse. Esta mentalidad les permite mantenerse enfocados en sus objetivos a pesar de las adversidades.

Además, el optimismo contagioso de un emprendedor puede inspirar y motivar a su equipo. Cuando los líderes muestran confianza en el futuro y en las capacidades del equipo, se crea un ambiente de trabajo más colaborativo y productivo.

Un ejemplo inspirador de positividad en el mundo empresarial es Richard Branson, fundador de Virgin Group. A lo largo de su carrera, Branson ha enfrentado numerosos desafíos y fracasos, pero siempre ha mantenido una actitud positiva y optimista. Esta mentalidad le ha permitido perseguir nuevas oportunidades y expandir su negocio de manera exitosa.

En resumen, ser positivo mejora la resiliencia y la capacidad de liderazgo del emprendedor, facilitando la creación de un entorno de trabajo motivador y productivo. Cultivar esta cualidad es clave para mantener la motivación, inspirar a otros y alcanzar el éxito a largo plazo en el mundo del emprendimiento.

Lcda. Mary Carmen Sánchez

17.

La proactividad en el ámbito empresarial

La proactividad es una cualidad esencial para todo emprendedora que busca destacarse mundo empresarial. Ser proactivo implica tomar la iniciativa y anticiparse a los problemas y oportunidades, en lugar de simplemente reaccionar ante ellos.

Los emprendedores proactivos no esperan a que las circunstancias les dicten su curso. En cambio, identifican activamente áreas de mejora, exploran nuevas ideas y buscan soluciones innovadoras para resolver desafíos.

Además, la proactividad fomenta la eficiencia y la productividad. Al tomar decisiones de manera anticipada y deliberada, los emprendedores pueden optimizar recursos y maximizar el tiempo dedicado a actividades que generan valor real para su negocio.

Un ejemplo clásico de proactividad en el mundo empresarial es el fundador de SpaceX, Elon Musk. Musk no solo visualizó la posibilidad de revolucionar la industria aeroespacial, sino que actuó activamente para convertir esa visión en realidad, enfrentando desafíos técnicos y financieros con determinación y audacia.

En resumen, la proactividad no solo impulsa el crecimiento y la innovación dentro de un negocio, sino que también fortalece la capacidad del emprendedor para influir positivamente en su entorno y liderar con ejemplos. Aquellos que cultivan esta habilidad no solo sobreviven, sino que prosperan en un mercado global cada vez más exigente y cambiante.

La proactividad también juega un papel crucial en la construcción de relaciones sólidas con clientes y colaboradores. Al anticipar las necesidades y expectativas de las partes interesadas, los emprendedores pueden establecer conexiones más profundas y duraderas, fundamentales para el crecimiento a largo plazo de cualquier empresa.

Lcdo. José Paz

18.

Valor del trabajo en el emprendimiento gerencial

Según definición dada por Peiró, J.M (1996, pág.19) «conjunto de actividades humanas, retribuidas o no, de carácter productivo y creativo, que, mediante el uso de técnicas, instrumentos, materias o informaciones disponibles, permite obtener, producir o prestar ciertos bienes, productos o servicios. En dicha actividad la persona aporta energías, habilidades, conocimientos y otros diversos recursos y obtiene algún tipo de compensación material, psicológica y/o social».

En la actualidad, se considera que el trabajo es multifacético y puede tomar diferentes formas, como la labor remunerada, el trabajo autónomo, el no remunerado, el trabajo en el hogar. Cada persona puede desarrollar múltiples roles laborales y profesionales en diferentes ámbitos.

Características claves del trabajo.

- Tiene un objetivo específico.
- Puede requerir esfuerzo mental o físico.
- Proporciona satisfacción.
- Necesita conocimientos, destrezas o habilidades para su ejecución. · Es fundamental para cualquier economía.

Valor del trabajo en la Gerencia.

Un Gerente o líder emprendedor debe tener pasión y dedicación a su trabajo, a través del mismo, puede obtener recursos, gestionar procesos y lograr los objetivos. El trabajo es una parte esencial de nuestra vida y de la sociedad, es una forma de alcanzar la estabilidad, la satisfacción y la identidad personal. El trabajo en la Gerencia, es como una oportunidad para la autorrealización. Con el trabajo los gerentes pueden desarrollar talentos, alcanzar metas personales y profesionales.

Lcda. Vycky Márquez

19.

Responsabilidad y Compromiso

Estos dos valores de Marca Personal nos ayudan a reconocer una obligación propia, a comprometernos con nosotros mismos y al mismo tiempo con los demás. Además, con la responsabilidad, podemos reconocer y aceptar las consecuencias de nuestras elecciones.

De acuerdo a Sánchez (2018) la responsabilidad significa hacerse cargo de lo que se ofrece hacer y de las obligaciones que son asignadas por el rol que se tiene en la sociedad, y en este sentido una persona responsable es capaz de tomar decisiones conscientemente, aceptando las consecuencias de sus actos y de sus propias decisiones.

Arias, (2001) cita a Steers, quien define compromiso como la fuerza relativa de identificación y de involucramiento de un individuo con una organización. Por otro lado, Hellriegel, (1999) define el compromiso organizacional como la intensidad de la participación de un empleado y su identificación con la organización. Este se caracteriza por la creencia y aceptación de las metas y los valores de la organización, la disposición a realizar un esfuerzo importante en beneficio de la organización y el deseo de pertenecer a la organización.

El compromiso y la responsabilidad son esenciales tanto a nivel organizacional como individual. En las organizaciones, estos valores fomentan el trabajo arduo, la lealtad y una cultura de propiedad, mejorando la toma de decisiones y el rendimiento. A nivel individual, el compromiso con los objetivos y la responsabilidad personal promueven decisiones alineadas con nuestros valores y metas.

En el emprendimiento, estos valores son cruciales no solo para crear un negocio rentable, sino también para construir proyectos con propósito que generen valor económico y social. La responsabilidad y el compromiso impulsan el crecimiento sostenible y un impacto positivo en el mundo.

Lcdo. Joseph Balazarte

20.

Responsabilidad y Emprendimiento

La responsabilidad y el emprendimiento son dos conceptos interdependientes que juegan un papel crucial en el mundo empresarial. De acuerdo con Segundo (2023) la responsabilidad implica poder responder de manera coherente a las acciones y decisiones no solo a nivel individual sino social y ambiental.

Por otro lado, el emprendimiento según Fayyaz et al. (2009) es la capacidad de una persona para gestionar y organizar diversos factores de la producción, innovar, tomar riesgos y enfrentar situaciones imprevistas.

En el contexto empresarial, la responsabilidad impulsa a los emprendedores a adoptar prácticas éticas y sostenibles. Esto no solo mejora la reputación de la empresa, sino que también fomenta relaciones más sólidas con los clientes, empleados y otras partes interesadas. Los emprendedores responsables consideran el impacto a largo plazo de sus decisiones, promoviendo la transparencia y la rendición de cuentas en todas las etapas de su negocio.

Como se mencionó anteriormente, el emprendimiento implica innovación, creatividad y la disposición de asumir riesgos calculados. Los emprendedores son agentes de cambio que generan nuevas soluciones y mejoras a productos o servicios. La habilidad de adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y aprovechar las oportunidades emergentes, son capacidades esenciales en el mundo empresarial actual.

En conclusión, la responsabilidad y el emprendimiento no solo son compatibles, sino que se complementan mutuamente. Los emprendedores responsables no buscan únicamente el éxito económico o financiero, sino que también tienen en cuenta el impacto en la sociedad y el medio ambiente, creando así un entorno empresarial más sostenible y ético.

Lcda. María Gabriela Naveda

21.

La Felicidad en la Gerencia Emprendedora

La Felicidad y la Gerencia Emprendedora comparten un gran vínculo, actuando como fuerzas determinantes en el éxito de una empresa. La felicidad no es solo un estado emocional, sino un motor que impulsa la creatividad, innovación y resiliencia en el ámbito del emprendimiento. Un gerente feliz es capaz de contagiar su entusiasmo al equipo, fomentando un ambiente de trabajo positivo que se traduce en mayor productividad y satisfacción laboral.

El emprendimiento implica la capacidad de identificar oportunidades, tomar riesgos y fomentar una cultura de innovación. Los gerentes emprendedores inspiran a sus equipos a pensar de manera creativa y a buscar soluciones fuera de lo convencional, lo que a su vez genera felicidad. El emprendedor en su proceso gerencial es quien toma la decisión y el recurso adecuado para hacer más productiva la empresa.

Además, la felicidad en la gerencia emprendedora se refleja en la capacidad de enfrentar desafíos y aprender de los fracasos. La actitud positiva ante la adversidad es clave para superar obstáculos y seguir adelante. Gerenciar desde la felicidad permite desarrollar el máximo potencial de los colaboradores y facilitar un ambiente de bienestar laboral.

En resumen, la Felicidad no es solo un resultado deseable de la Gerencia Emprendedora, sino también un ingrediente esencial para el éxito sostenible en el mundo empresarial.

Econ. Mesayra Urdaneta

22.

Resiliencia: desde la figura del Gerente y el Emprendedor

Como bien sabemos, la resiliencia no es más que, la transformación de uno mismo a partir de la adversidad, ó en otras palabras, la forma en cómo podemos transformar la dificultad en oportunidad.

En los últimos años este término se ha difundido y estudiado mucho, más allá de ser un término, podríamos catalogarlo como una práctica. Ya que, para considerarse una persona resiliente, debemos actuar conforme a ello. Ahora bien, entendiendo que el ser humano es el participante de este estilo de vida o de liderazgo, según como lo queramos llamar; explicaremos un poco sobre cómo la misma, contribuye y se alinea al perfil del gerente y el emprendedor.

(Luthar y Cushing, 1999): “es un proceso dinámico que tiene como resultado la adaptación positiva en contextos de gran adversidad”.

(Cortés, 2021): “es la capacidad de adaptarse y superar situaciones adversas, aprovechando los problemas para aprender y desarrollar nuevas habilidades que permitan enfrentar situaciones similares en un futuro. Esto ayuda a reducir conflictos en el trabajo, favorece la empatía y evita que los conflictos laborales se trasladen al ámbito personal”.

(Medina, 2021): “la resiliencia es la capacidad que tenemos las personas para no sucumbir a los problemas que se presenten y poder recuperarnos fácilmente para seguir adelante. Este concepto está muy relacionado a la inteligencia emocional”.

En base a lo antes expuesto, podríamos entender que la resiliencia forma parte vital del gerente, el emprendedor y por supuesto del líder; ya que esta acción conlleva a que todos los integrantes de una organización se vean involucrados en la misma, para así superar en cohesión del talento humano, las dificultades propias y conjuntas que se presentan en toda organización.

No obstante, también es un factor muy valioso en la figura del emprendedor, ya que para emprender no necesariamente tenemos que contar en primera instancia con un equipo de trabajo, entendiendo que la acción del emprendedor es poner en marcha sus ideas de crecimiento, evolución e innovación en la sociedad; sin importar la cantidad de recursos o “limitaciones” que pueda tener en ellos. Debe darse a que va con un único propósito, que es ofrecer lo mejor de su producto y/o servicio, dando lo mejor de sí con valentía, entusiasmo y positivismo.

Lcda. María Laura González

23.

Fortalezas que identifican a un Gerente y a un Emprendedor en el mundo de los negocios

La fortaleza principal de un buen gerente viene dada por su forma de pensar, sentir y actuar, debe poseer las siguientes cualidades que lo hace fuerte y competitivo en el mundo de los negocios y sobre todo en esta nueva era tecnológica con tantos desafíos que enfrentar. Un buen gerente debe ser:

- **Empático:** la empatía es una habilidad fundamental para crear un sentido de confianza en el equipo
- **Seguro:** seguro de sí mismo, generando confianza y seguridad en el equipo
- **Transparente:** un gerente debe ser honesto y transparente en sus acciones y comunicaciones
- **Confiable:** crear la confianza en el equipo es fundamental para que todo funcione, un buen gerente debe generar ese sentimiento de confianza.
- **Responsable:** debe ser responsable y puntual con el equipo de trabajo
- **Buen oyente:** debe practicar la escucha activa y mostrar interés en las necesidades y sentimientos de sus miembros
- **Comunicador eficaz:** La comunicación eficaz permite a los gerentes establecer expectativas claras, proporcionar retroalimentación constructiva y fomentar un ambiente de trabajo colaborativo.
- **Optimista:** Un gerente optimista se refiere a una persona que percibe y evalúa que las dificultades, problemas y derrotas, son solo contratiempos circunstanciales, reconociendo lo mejor de la situación o experiencia, en aspectos positivos.
- **Fortalezas de un emprendedor:** Un emprendedor acepta los cambios, toma riesgos, son analíticos, pacientes, y persistentes, un emprendedor acepta sus errores y si tiene que empezar de nuevo lo hace con determinación.

Econ. Norys Pineda

24.

Superar la Adversidad: La Determinación del Emprendedor Venezolano

La determinación del emprendedor venezolano se erige como un factor clave de éxito en la creación de negocios desde cero, particularmente en un entorno tan dinámico como el de Venezuela. Esta cualidad se manifiesta a través de una combinación de resiliencia, adaptabilidad y una visión clara, elementos esenciales para navegar un contexto económico y social complejo.

La determinación permite a los emprendedores mantener un enfoque positivo y persistente frente a la adversidad. Crear una mentalidad de éxito es crucial, donde los desafíos se perciben como oportunidades de aprendizaje y crecimiento.

En Venezuela, los emprendedores deben lidiar con obstáculos significativos como la hiperinflación, la escasez de recursos y la inestabilidad política. La determinación se convierte en una cualidad indispensable para perseverar y adaptar las estrategias empresariales a un entorno cambiante. Los emprendedores venezolanos que muestran una fuerte determinación son capaces de identificar nichos de mercado, innovar en sus productos o servicios y mantener una relación cercana con sus clientes, lo cual es crucial para la supervivencia y el crecimiento de sus negocios.

Además, la determinación impulsa a los emprendedores a construir y fortalecer redes de apoyo, tanto locales como internacionales. Estas redes proporcionan acceso a recursos, conocimientos y oportunidades de colaboración que son fundamentales para el éxito a largo plazo. En resumen, la determinación del emprendedor venezolano es un pilar fundamental que sostiene la capacidad de iniciar y consolidar negocios exitosos en un entorno lleno de desafíos.

Lcda. Jennifer Ávila

25.

La Resiliencia en el Emprendimiento

La resiliencia en el emprendimiento se refiere a la capacidad de un emprendedor para enfrentar y superar las adversidades, desafíos y contratiempos que surgen en el camino de crear y desarrollar un negocio. Esto incluye la habilidad de adaptarse a circunstancias cambiantes, aprender de los fracasos y mantener la motivación a pesar de las dificultades.

La resiliencia es una cualidad esencial para el éxito, actualmente en nuestro país Venezuela nos encontramos en un entorno empresarial caracterizado por la incertidumbre y constantes cambios, los emprendedores enfrentan diversos desafíos que pueden poner a prueba su determinación y capacidad para adaptarse. La resiliencia permite a estos individuos no solo sobreponerse a las adversidades, sino también aprender de ellas y transformarlas en oportunidades de crecimiento.

Cuando un emprendedor se encuentra ante un contratiempo, como una caída en las ventas o la pérdida de un socio clave, la capacidad de recuperarse y reevaluar la situación es fundamental. La resiliencia implica mantener una mentalidad positiva y proactiva, enfocándose en soluciones en lugar de en los problemas. Esta actitud no solo fomenta la innovación, sino que también inspira a los equipos a mantenerse motivados y comprometidos con la visión del negocio.

Además, la resiliencia en el emprendimiento se traduce en una mayor capacidad para gestionar el estrés. Los emprendedores resilientes son capaces de mantener la claridad mental y la motivación, incluso en momentos de alta presión. Este enfoque les permite tomar decisiones más informadas y estratégicas, favoreciendo la sostenibilidad de su proyecto a largo plazo.

En síntesis, la resiliencia no es solo una habilidad, sino una mentalidad que pueden cultivar los emprendedores. Al aprender a adaptarse y a superar las adversidades, no solo construyen negocios más fuertes, sino que también se desarrollan personalmente, convirtiéndose en líderes más efectivos y visionarios en el mundo empresarial.

Lcda. Andreilys Semprún



LA CONCEPCIÓN DEL EMPRENDEDOR ANTE LA CRISIS

SEGUNDO CAPITULO

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento significa mucho más que comenzar con un nuevo negocio, es la oportunidad de convertir a las personas en entes más creativos, proactivos, innovadores, y muchas personas la deberían tener en su ADN, independientemente de la elección de su profesión.

En la actualidad emprender en tiempos de crisis nos lleva a analizar nuestro entorno para buscar las oportunidades, las cuales nos van ayudar a que nuestro emprendimiento no sea algo momentáneo y comenzar a pensar como visionarios el tipo de negocio que queremos tener, claro que para ello debemos saber en dónde estamos en la actualidad para aplicar estrategias y tácticas que nos ayuden a llegar hasta nuestro objetivo.

El emprendedor siempre está motivado y lo ayuda a mantenerse enfocado en su emprendimiento y por ello aunque sean tiempos difíciles el mantiene su entusiasmo y orientado en sus logros, los cuales le ayudan a mantenerse dentro del mercado por muy pequeño que sea el emprendimiento.

El emprendedor aunque sea tiempos de crisis siempre busca mantener el barco a flote, navegando por un mercado cambiario donde la moneda del país se devaíúa constantemente obligándolo a llevar sus precios en divisas para evitar descapitalizarse.

La realidad de un país que sufre y se ve envejecido que se quedó en el siglo XX esperando que le dejen vivir las realidades actuales de 24 años después del milenio, los emprendedores seguirán buscando las formas de sustentar sus necesidades, los observadores seguiremos entendiendo que hay cosas que se ven pero no decimos, para el optimista siempre hay una oportunidad que debe ser aprovechada.

A partir de este capítulo de nuestra revista sabremos como visualizan nuestros maestrantes el emprendimiento en tiempo de crisis, sus forma de asumir retos y como piensa en este recorrido de la cultura de emprendimiento.

Estamos en un tiempo donde es necesario desarrollar habilidades para la solución de conflictos, usando las capacidades que tenemos y tener expectativas acordes a la situación actual para evitar frustrarnos cuando no llegamos a nuestras metas u objetivos.

1.

El emprendedor ante la crisis, ¿cómo manejarla?

A lo largo de la crisis económica, política, social en que se ha enfrentado estés país durante todos estos años, el empresario, los emprendedores siempre han buscado alternativas para poder surgir y sacar provecho a las adversidades, infinitas de empresas, y personas emprendedoras han tomado y aportado buenos resultados antes las crisis que se han enfrentado, la más fuerte y el ejemplo vivo y veraz fue en el año 2020 cuando se vivió la pandemia del COVID 19, han existido autores que han puesto de manifiesto la importancia de su papel. De entre ellos, sin duda, el Economista más destacado es Schumpeter (1911), quien ideó la teoría del Desarrollo Económico basada en la Actuación innovadora del empresario (Liñán, 2004).

Antes de la crisis de la COVID-19, la digitalización en las empresas ya era una clave competitiva que permitía no sólo una comunicación más fluida, una mayor eficiencia de las operaciones internas, sino también el acceso a un mercado abierto y competitivo. La digitalización, además de generar autonomía y aumentar el aprendizaje colectivo, entender mejor el entorno y, por tanto, adaptarse y aprovechar mejor las oportunidades que este ofrece, a su vez, facilita la planificación, impulsa el desarrollo de nuevos productos, servicios y Procesos.

Pero, fue precisamente con la crisis sanitaria sufrida cuando se impuso el distanciamiento físico entre personas lo que limitó la capacidad de reunirse e interactuar. Por este motivo, los empresarios y emprendedores han encontrando formas creativas de mantener y fomentar la conexión entre individuos y una alternativa de marketing. Así, las redes sociales como Twitter, Instagram y TikTok y las aplicaciones de videoconferencia como Google Meet, Webex, Zoom y Kudo, para que muchas organizaciones puedan ofrecer sus productos o servicios de manera diferente. Las Diversas formas en que los individuos satisfacen las necesidades son demasiado numerosas para enumerarlas percibir oportunidades es un proceso que depende directamente de la capacidad del individuo para detectar brechas inexploradas o nichos bajo procesos dinámicos, creativos y reflexivos. Los emprendedores, a menudo, se caracterizan por una fuerte intuición que identifica oportunidades negocios rentables y generalmente apoyan sus ideas en anticipación de otros actores del mercado, hoy en día un grupo de personas visionarias como lo son los estudiantes de hoy en día aún creen en el potencial y las ganas de ser líderes para esta nación a pesar de muchas dificultades, otro ejemplo vivo son las clases virtuales, para culminar, se necesita la constancia, el sueño y las ganas de salir adelante este en un camino llamado perseverancia.

Lcdo. Moisés Sánchez

2.

Emprender en venezuela: un gran esfuerzo

La crisis política, económica y social en Venezuela no es algo nuevo, esta se ha desarrollado durante el gobierno de Nicolás Maduro, esta etapa se ha caracterizado por una fuerte hiperinflación, un aumento de la pobreza, reaparición de enfermedades erradicadas, delincuencia, desnutrición, violación de los derechos humanos; trayendo como resultados el gran éxodo migratorio de más de 7 millones de Venezolanos.

Emprender en medio de un país con una fuerte crisis económica, política y social, no es el mejor panorama para ningún negocio; sin embargo existen emprendedores que buscan mantenerse en el mercado con tácticas bajando precios en productos estratégicos, comercializando productos de alto consumo, todo esto para mantenerse en el mercado satisfaciendo a sus clientes.

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire (2004), todo proceso emprendedor combina tres componentes que son: idea, capital y emprendedor. El punto de apoyo es el emprendedor, el cual necesita de dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad del mercado y capital, estos tres elementos deben ser analizados antes de emprender en un nuevo negocio, ya tengo mi idea clara sé cuál es el mercado y por último pero no menos importante ¿cuánto voy a invertir?, ¿cuánto tiempo voy a esperar para que el negocio se mantenga solo? y luego que genere ganancia vendrán las preguntas de ¿cómo? y ¿en qué reinvertiré?. La respuesta es reinvertirás en los artículos que tienen una mayor venta o demanda. Estas son interrogantes importantes que te debes hacer y ¡por qué sí! sabrás responder siendo el emprendedor de un nuevo negocio..

Comenzar un emprendimiento requiere un gran esfuerzo y para ello es conveniente investigar y prepararse lo mejor posible, previniendo así cualquier situación tanto inicial como futura.

Lcda. Rossy Morales

3.

Emprender en tiempos de crisis: desafíos y oportunidades

Para empezar, los emprendedores enfrentamos la crisis con una mezcla de incertidumbre y oportunidad. La crisis puede ser un momento de gran estrés, pero también es una oportunidad para innovar y adaptarse. La resiliencia es una característica clave; nos permite no solo sobrevivir, sino también prosperar en tiempos difíciles. La capacidad de ver más allá de los problemas inmediatos y encontrar soluciones creativas es lo que nos distingue. Manejar una crisis como emprendedores requiere una combinación de estrategias bien pensadas y una mentalidad resiliente.

¿Cómo la podemos manejar?

- Adaptabilidad y flexibilidad: la capacidad de adaptarse rápidamente a nuevas circunstancias es esencial. Esto puede implicar modificar el modelo de negocio, diversificar productos o servicios, o incluso cambiar de mercado. Según un artículo de LISA Institute, la adaptabilidad es crucial para enfrentar situaciones atípicas que amenazan los objetivos estratégicos de una organización.
- Innovación constante: la crisis puede ser un catalizador para la innovación. Buscar nuevas formas de hacer las cosas, adoptar tecnologías emergentes y explorar nuevos canales de venta pueden ser estrategias efectivas. La innovación no solo ayuda a resolver problemas inmediatos, sino que también puede abrir nuevas oportunidades de negocio.
- Gestión financiera rigurosa: mantener un control estricto sobre las finanzas es crucial. Esto incluye la reducción de costos innecesarios, la búsqueda de nuevas fuentes de ingresos y la gestión cuidadosa del flujo de caja. Priorizar gastos son pasos recomendados para lidiar con una crisis financiera.
- Comunicación efectiva: la transparencia y la comunicación efectiva con el equipo son fundamentales. Mantener a todos informados y alineados con la visión y los objetivos puede ayudar a mantener la moral alta y fomentar un sentido de propósito compartido. Preparar un mensaje claro y conciso y utilizar diferentes canales de comunicación son pasos clave para manejar la crisis de manera efectiva.
- Planificación y preparación: Desarrollar un plan de gestión de crisis es fundamental. Esto incluye identificar los tipos de crisis que pueden afectar a tu negocio, desarrollar planes de solución para cada tipo de crisis y capacitar a todos los involucrados en estos planes. Revisar y actualizar estos planes de manera regular también es crucial.

En resumen, manejar una crisis como emprendedores implica ser adaptable, innovador y tener una gestión financiera rigurosa. La comunicación efectiva y las redes de apoyo también juegan un papel crucial. Con una planificación adecuada y una mentalidad resiliente, es posible no solo sobrevivir, sino también prosperar en tiempos de crisis.

Lcdo. David Alejandro Castillo

4.

La Posición del Emprendedor Ante la Crisis

La crisis, en cualquiera de sus formas, representa un desafío significativo para los emprendedores. Sin embargo, también puede ser una oportunidad para innovar y adaptarse a nuevas circunstancias. A continuación, se exploran tres aspectos clave: cómo vivimos la crisis, cómo podemos manejarla y cómo influye en la gestión de nuestras organizaciones.

¿Cómo Vivimos la Crisis?

Al presentarse una crisis los emprendedores se encuentran ante una encrucijada, por un lado incertidumbre y por el otro lado oportunidad. Durante una crisis los emprendedores deben evaluar rápidamente el impacto que esta puede tener sobre sus negocios o emprendimientos, identificando las amenazas y desarrollando estrategias. Aquellos que están acostumbrados a los riesgos y sobresaltos de emprender, suelen tener la resiliencia emocional y la capacidad de mantener la calma bajo presión de manera de utilizar las crisis como catalizadores para reevaluar y ajustar sus estrategias.

¿Cómo Podemos Manejar la Crisis?

Manejar la crisis requiere una combinación de habilidades y estrategias para garantizar la sostenibilidad del emprendimiento.

1. Se requiere realizar un análisis rápido y eficaz del impacto de la crisis, de manera de poder trazar las estrategias necesarias.
2. Se requiere la capacidad de poderse adaptar y pivotar tanto el modelo de negocio como las estrategias.
3. Las crisis pueden ser catalizadores para la innovación, estas pueden ser para poder resolver adversidades o nuevas formas de agregar valor.
4. Se requiere realizar una gestión financiera prudente, de manera de asegurar liquidez y un fondo de emergencias suficiente.
5. Se requiere mantener una comunicación transparente con todos los involucrados en el emprendimiento, de manera de mantener la confianza y la moral en alto.

¿Influencia en la Gestión de las Organizaciones?

La manera en que los emprendedores manejan la crisis influye directamente en la gestión de sus organizaciones. Una gestión efectiva durante la crisis puede fortalecer la resiliencia y fomentar una cultura de adaptabilidad, lo que permite identificar nuevas oportunidades, desarrollar innovaciones, realizar ajuste al modelo de negocio y desarrollar nuevas habilidades y competencias.

En conclusión, la crisis, aunque desafiante, puede ser una oportunidad para la reevaluación, crecimiento, innovación y fortalecimiento de los emprendimientos si se abordan con la mentalidad y las herramientas adecuadas.

Ing. Ricardo Mora

5.

La concepción del emprendedor ante la crisis. Un análisis desde la gestión empresarial

En presencia de escenarios desequilibrados es donde se originan las grandes oportunidades, estrategias de crecimiento y cambios hacia el desarrollo de la mano de agentes emprendedores. Las ideas innovadoras surgen para adoptarse a estos escenarios y crecer ante cualquier obstáculo.

Algunos de los aspectos que explotan las mentes emprendedoras ante escenarios de crisis son: determinar nuevas oportunidades, adaptarse al cambio, gestión ante la incertidumbre, estrategias inspiradoras, desarrollar habilidades flexibles, fomentar la creatividad e innovación, crear una cultura emprendedora, acceso a redes de apoyo, entre otros que permitan la solución de problemas, adaptación de escenarios, evolución de negocios y crecimiento sostenible.

Según (Gregory G Dess y G.T. Lumpkin 2003), la crisis no es el fin, sino el comienzo de una nueva era, donde el emprendedor logra adoptarse a cambios y aprovecha las oportunidades que surgen. Como por ejemplo, podríamos clasificar a emprendedores que han transformado industrias y otros que han surgido ante la crisis, a continuación algunos ejemplos:

Emprendedores que han transformado industrias:

- **Airbnb:** Cómo una idea sencilla de compartir viviendas se convirtió en una de las plataformas de viajes más grandes del mundo, especialmente durante la crisis de 2008 cuando muchas personas buscaban formas alternativas de alojamiento.
- **Tesla:** La visión de Elon Musk de revolucionar la industria automotriz y energética, superando desafíos como la falta de inversión inicial y la competencia de grandes empresas establecidas.

Emprendedores que han surgido en medio de crisis:

- **WhatsApp:** Cómo Jan Koum y Brian Acton, ex empleados de Yahoo!, crearon una aplicación de mensajería simple y confiable que rápidamente se volvió indispensable en todo el mundo.
- **Zoom:** La historia de cómo Eric Yuan, un inmigrante chino, fundó Zoom en 2011 y cómo la plataforma se convirtió en un elemento esencial para la comunicación remota durante la pandemia de COVID-19.

Lcdo. Leonardo González

6.

Como mantener la calma en tiempos de caos.

La crisis es una situación inevitable en la vida de cualquier emprendedor y organización. Sin embargo, la forma en que se maneja y se enfrenta puede marcar la diferencia entre el fracaso y el éxito. En este artículo, exploraremos cómo un emprendedor puede manejar la crisis y cómo los gerentes pueden enfrentarla en las organizaciones, centrándonos en la gerencia e innovación como clave para superar los desafíos.

La innovación es otra herramienta fundamental para enfrentar la crisis. En momentos de incertidumbre, es crucial que las organizaciones sean capaces de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y encontrar nuevas formas de generar valor para sus clientes. La creatividad y la capacidad de pensar fuera de la caja son habilidades esenciales para fomentar la innovación en tiempos de crisis.

De igual forma la gerencia juega un papel fundamental en la gestión de crisis en las organizaciones. Es importante que los gerentes sean capaces de tomar decisiones rápidas y efectivas, identificar las áreas de oportunidad y riesgo, y liderar al equipo de trabajo de manera eficiente. La comunicación transparente y la empatía son también aspectos clave para mantener la moral alta en tiempos difíciles.

Consejos para los emprendedores y gerentes:

- Mantener la calma y la claridad mental para tomar decisiones informadas.
- Estar abiertos al cambio y dispuestos a adaptarse a nuevas circunstancias.
- Fomentar la comunicación abierta y transparente con el equipo de trabajo.
- Buscar oportunidades de innovación y creatividad en medio de la crisis.
- Aprender de los errores y retroalimentarse constantemente para mejorar.

En resumen, la gerencia e innovación son fundamentales para manejar la crisis y enfrentarla de manera efectiva en las organizaciones. Los emprendedores y gerentes deben estar preparados para tomar decisiones difíciles, liderar con empatía y fomentar la innovación en su equipo de trabajo y entorno será crucial para alcanzar el éxito aún en las peores circunstancias.

7.

Lcda. Marjorie Murillo

El Emprendimiento Venezolano: Motor de la Innovación en Tiempos de Crisis

En Venezuela, la crisis económica ha sido una realidad que ha afectado a todos los sectores de la sociedad. Sin embargo, en medio de la adversidad, ha surgido un espíritu emprendedor que ha demostrado ser un motor de innovación y cambio. Los emprendedores venezolanos han encontrado formas creativas de adaptarse a las circunstancias y de encontrar oportunidades en un entorno desafiante.

La crisis económica ha sido un catalizador para la innovación, impulsando a los emprendedores a pensar fuera de lo convencional y a encontrar soluciones creativas a problemas cotidianos. La capacidad de adaptación y resiliencia es una característica distintiva de los emprendedores venezolanos, quienes han aprendido a operar en un entorno de alta incertidumbre.

Para manejar la crisis, los emprendedores venezolanos hemos desarrollado estrategias innovadoras para gerenciar nuestras organizaciones, siendo más ágiles y flexibles en la toma de decisiones, más creativos en la búsqueda de soluciones y más enfocados en la gestión de riesgos. La innovación ha sido clave para la supervivencia y el crecimiento de nuestras organizaciones.

La crisis también ha influido en la forma en que gerenciamos nuestras organizaciones, requiriendo una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación, así como una nueva forma de liderazgo que sea capaz de mantenerse en un contexto de recesión económica.

A pesar de los desafíos persistentes, la creatividad y la determinación de los emprendedores venezolanos son clave para encontrar soluciones y seguir avanzando. Mirando hacia el futuro, surgen varias interrogantes sobre el futuro de la economía venezolana y cómo los responsables de las políticas públicas pueden crear un entorno más favorable para los emprendedores. La historia del emprendimiento venezolano es una lección inspiradora sobre la capacidad del ser humano para superar la adversidad y construir un futuro mejor.

8.

Lcdo. Luis García

Creatividad e Innovación: ¿La Solución de los Negocios ante la Crisis?

En Venezuela, donde las crisis económicas y políticas son una constante, los emprendedores y dueños de negocios nos vemos obligados a encontrar formas ingeniosas de sobrevivir y prosperar. La creatividad y la innovación se han convertido en herramientas esenciales para enfrentar los desafíos y transformar las crisis en oportunidades de crecimiento.

Las crisis a menudo crean un entorno donde las formas tradicionales de hacer negocios ya no funcionan del todo bien. En este contexto, la innovación no es solo una opción, sino una necesidad. Los empresarios venezolanos han demostrado una notable capacidad para reinventar sus modelos de negocio, adaptándose rápidamente a las nuevas realidades. Este enfoque proactivo no solo les permite mantenerse a flote, sino también destacarse en un mercado saturado.

Por ejemplo, durante la pandemia de COVID-19, muchas pequeñas y medianas empresas en Venezuela adoptaron el comercio electrónico y plataformas digitales como una vía para llegar a sus clientes. Negocios que nunca habían considerado la venta en línea se vieron obligados a innovar, desarrollando tiendas virtuales, ofreciendo entregas a domicilio, y utilizando las redes sociales para conectarse con sus clientes de manera más directa y personalizada.

Esta creatividad no solo se manifiesta en la forma de nuevos productos o servicios, sino también en cómo gestionan sus recursos, optimizan procesos, y desarrollan nuevas formas de operar.

Diversificación de ingresos como Estrategia Innovadora

La diversificación es otra estrategia clave en tiempos de crisis. Los negocios que dependen de una única fuente de ingresos son particularmente vulnerables cuando esa fuente se ve afectada. Los emprendedores latinoamericanos han aprendido a diversificar sus operaciones, explorando nuevos mercados, desarrollando productos complementarios, o incluso cambiando completamente de sector cuando las circunstancias lo requieren.

Por ejemplo, algunas empresas manufactureras en Venezuela que tradicionalmente producían artículos de consumo masivo, durante la pandemia se reinventaron para fabricar equipos de protección personal o insumos médicos. Este cambio no solo les permitió sobrevivir en un momento crítico, sino que también les abrió nuevas oportunidades de negocio en un sector en crecimiento.

Innovación Sostenible

En el contexto de Venezuela, la innovación sostenible no se le ha sacado el de-

bido provecho. Los emprendedores apenas comienzan a desarrollar productos y servicios que no solo respondan a las necesidades del mercado, sino que también consideran el impacto social y ambiental de sus operaciones. La implementación de energías renovables y la búsqueda de alternativas que no dependan principalmente de combustibles fósiles, los negocios están encontrando maneras de innovar de manera que beneficie tanto a la empresa como a la naturaleza y la comunidad en general.

Lcdo. Antonio J. Pineda

9.

Emprender en Tiempos de Crisis: Un desafío para los emprendedores.

La crisis lejos de ser una dificultad, puede ser un terreno fértil para cosechar buenos frutos, a simple vista la crisis es sinónimo de caos, obstáculos y adversidades pero a lo largo de la historia se ha demostrado que las grandes oportunidades nacen en medio de las adversidades dado que son eventos que ponen a prueba la resiliencia de las personas abriendo espacios a la innovación, la solidaridad y el cambio social.

Ante las adversidades, el emprendedor desarrolla características y actitudes que le permiten visualizar nuevas oportunidades, se nota flexible y diseña estrategias que se adapten al cambio, lo que lo lleva a buscar soluciones creativas e innovadoras que se enfoquen en lograr objetivos y alcanzar el éxito. Los emprendedores desempeñan un papel fundamental en la creación de nuevos productos, impulsando la creación de nuevas empresas y así creando nuevas oportunidades laborales.

Durante la Pandemia por Covid -19 surgieron muchos emprendimientos debido a la necesidad de adaptarse a una nueva forma de vida y de generar trabajo, como las entregas a domicilio de comida o medicamentos puestos que existían restricciones de movilidad, asimismo, se popularizó la salud digital para responder a la necesidad de acceder a los servicios médicos y servicios relacionados con el bienestar como la meditación y el yoga. Las tiendas on line fueron esenciales para los consumidores lo que impulsó el uso de plataformas de comercio electrónico. Igualmente, para el área de la educación se generó la creación de plataformas educativas como herramienta de ayuda para la educación a distancia.

Por último, el emprendedor con su capacidad de innovación es un gerente de cambios que transforma el entorno, es un motor que impulsa la economía y la generación de empleos y es un ejemplo constante de resiliencia demostrando que es posible superar los desafíos y llegar a la meta.

Lcda. Leydy Delgado

10.

El emprendedor ante la crisis en Venezuela.

Ser emprendedor, ante todo, es adoptar una actitud o mentalidad determinada. Esta mentalidad emprendedora consiste en una forma de pensar, actuar y reaccionar ante distintos desafíos y retos cotidianos esparcidos por el camino hacia el éxito.

Un emprendedor está diariamente sometido a múltiples presiones, como la definición de las estrategias de desarrollo comercial, el establecimiento de un equipo o la implementación de un plan de marketing perspicaz para hacer frente a la competencia. Y para superar todos estos desafíos, la personalidad del emprendedor desempeña un papel crucial.

Su capacidad para automotivarse y un optimismo a toda prueba le ayudarán a no tirar la toalla en su primer fracaso y a perseverar. Actuar con positivismo reforza la autoestima y la confianza en el futuro, al mismo tiempo que permite forjar una mentalidad ganadora.

Podemos decir que no existe un emprendedor que no haya enfrentado un obstáculo o crisis, ya sea personal o relacionada con su contexto. Pero mientras muchos pierden la cabeza ante las dificultades, hay otros que hacen de ellas una oportunidad.

Lo que muchos piensan es que desarrollar un emprendimiento en períodos de crisis puede parecer difícil. Sin embargo, podemos encontrarnos ante una ventana de oportunidad para quienes estén en disposición de tomar riesgos al ofrecer soluciones innovadoras.

Como consecuencia de la crisis económica, en Venezuela, cada vez son más las personas que buscan implementar nuevos modelos de negocio para generar mejores ingresos y, a su vez, cubrir las demandas del mercado, pero no siempre saben por dónde empezar.

Emprender en tiempos de crisis puede contar con algunas ventajas como encontrar menores costos iniciales, disponer de una mayor flexibilidad, enfrentarnos a una competencia menor y tener margen para el aprendizaje y el crecimiento mayor.

De hecho, hay expertos que aseguran que las empresas creadas en una crisis cuentan con un índice de supervivencia mayor.

Los emprendedores venezolanos en medio de la adversidad, demuestran que la pasión, la perseverancia y la creatividad son herramientas poderosas para alcanzar el éxito.

¡Si tienes algún proyecto o idea en mente, no dudes en realizarlo y seguir apostando a ti, es el momento!

11.

Lcda. Brenda Primera

Visión en Tiempos de Crisis

La crisis es un fenómeno recurrente en la historia de la humanidad y se manifiesta en múltiples dimensiones. El concepto de "crisis" puede variar según el contexto en el que se utilice, pero en términos generales se refiere a un periodo de dificultades, inestabilidad o cambio significativo.

En el ámbito psicosocial, el psicólogo Erich Fromm aborda la crisis en su obra "El miedo a la libertad" (1941). Fromm sostiene que la crisis de la modernidad se manifiesta en la alienación del individuo frente a la sociedad, generando un estado de angustia que resulta de la falta de identidad y conexión social. Esta crisis interna puede tener repercusiones en el comportamiento colectivo.

En el ámbito económico. Según John Maynard Keynes, en su obra seminal "Teoría general del empleo, el interés y el dinero", publicada en 1936, definió la crisis económica a través del concepto de desempleo involuntario y la insuficiencia de la demanda agregada. Según Keynes, las crisis surgen cuando la economía no logra alcanzar un nivel pleno de empleo debido a una caída en la demanda de bienes y servicios.

Ahora bien, el emprendimiento y las crisis son dos conceptos que, a primera vista, pueden parecer opuestos. Sin embargo, la historia demuestra que existe una relación profunda y compleja entre ambos. Los emprendedores, a menudo encuentran en las crisis oportunidades únicas para desarrollar nuevos negocios y modelos de negocio.

Para Joseph Schumpeter en su obra "The Theory of Economic Development" introduce el concepto de "destrucción creativa" argumentando que en tiempos de crisis, la innovación se ve impulsada. Los emprendedores son quienes introducen nuevos productos y procesos, reemplazando antiguos modelos y generando un cambio estructural en la economía.

De igual manera para Martínez y Bañón (2020): En su artículo "Emprendimiento en épocas de crisis: Un análisis exploratorio de los efectos de la COVID-19", publicado en la revista Small Business International Review, los autores analizan cómo los emprendedores españoles enfrentaron la crisis causada por la pandemia. Destacando la necesidad de digitalización, la falta de financiamiento y la percepción de nuevas oportunidades como desafíos clave.

De igual manera debe contar con la capacidad de vislumbrar oportunidades

de emprendimiento en tiempos de crisis

- Nuevos nichos de mercado

• Mayor sensibilidad social

- Menor competencia

- Acceso a financiamiento

En conclusión, la relación entre el emprendedor y la crisis es dinámica y compleja. Si bien las crisis presentan desafíos significativos, también ofrecen oportunidades únicas para aquellos que están dispuestos a asumir riesgos y adaptarse a un entorno cambiante. Los emprendedores, con su capacidad de innovación y resiliencia, pueden desempeñar un papel fundamental en la recuperación económica y social tras una crisis.

Lcdo. David Ricardo Castillo

12.

El emprendedor en tiempos de crisis, capítulo: Venezuela.

Para determinar el papel que juega un emprendedor en tiempos de crisis, debemos conceptualizar al emprendedor como una persona que identifica una oportunidad y que, conociendo los riesgos, es capaz de organizar los recursos necesarios para crear una empresa o negocio, con la finalidad de aprovechar dicha oportunidad, obteniendo una respectiva ganancia. Ahora bien, tambien es necesario entender lo que se conoce como "crisis" en sus ámbitos de actuación, específicamente en lo económico, por lo que puede definirse como la reducción o disminución en la tasa de crecimiento de la producción de una economía, o la fase más baja de la actividad de un ciclo económico, según la RAE.

¿De qué manera puede manejar un emprendedor el escenario de crisis socio económica?

Se dice que un emprendedor no solo debe poseer habilidades intrínsecas sino tambien ser capaz de identificar una oportunidad y aprovecharla, por lo que debe ser capaz de adoptar una postura resiliente, dadas las circunstancias en las que se desenvuelva a los fines de lograr una rentabilidad, en un mercado donde debe ser tambien un disruptor creativo adoptando estrategias de supervivencia, reinventándose, y abriéndose a nuevos nichos de mercado pero con conciencia de la necesidad de adoptarse a un mercado de hiperinflación e incertidumbre social y política.

Los estudios sobre el emprendimiento en Venezuela generalmente concluyen que el contexto económico y social ha sido una crisis multifactorial de larga y lenta gestación, que se ha acelerado en la última década por la consolidación del régimen gubernamental actual en el país y sus políticas sistemáticas que van en contra del desarrollo económico del país, que se ha suscitado como consecuencia de la caída global de los precios del petróleo, las expropiaciones, el deterioro empresarial e industrial, las restricciones del control de cambio de la moneda, entre otros aspectos, provocando una aguda recesión económica que ha sido una de las más largas en la historia económica del país, aunado a los años de hiperinflación.

Sin embargo, a pesar de este duro escenario, existe una percepción positiva hacia el emprendimiento y el trabajo independiente como elección de carrera o actividad generadora de ingresos. Considerando el precario mercado laboral en Venezuela y las limitadas oportunidades para empleos como dependiente, muchos venezolanos optan por emprender, a pesar del temor al fracaso, llegando a convertirse ciertamente en una paradoja.

Influencia del emprendedor en la gerencia de las organizaciones.

Para que éstos logren influir en las organizaciones es importante que se sientan libres de desarrollar sus ideas, creando nuevos productos y/o servicios, lo que puede ser la clave para que la empresa crezca, sea innovadora y afiance el compromiso del colaborador, siendo ésta una de las mejores formas de impulsar la innovación dentro de la empresa, logrando convertirse en un agente de cambio porque se desarrollan proyectos que solucionan alguna problemática de la compañía, porque si los trabajadores se sienten capaces y con las herramientas necesarias, crearán soluciones.

Lcda. Mileidy Hernández

13.

El Emprendedor en tiempo de Crisis: Aptitudes y Actitudes.

¿Nos podemos anticipar a las crisis?.... ¿podemos predecir los cambios bruscos, negativos o traumáticos en el desarrollo de algún suceso, proceso o situación?, entonces podemos decir, que, por su naturaleza impredecible, las crisis, pueden ser difíciles de anticipar con precisión, donde afrontarlas, es un desafío inherente al mundo del emprendimiento, pero también la podemos ver como una oportunidad para crecer y adaptarse.

Dos atributos de los emprendedores deben sobresalir en los tiempos de crisis, estas son la resiliencia y la creatividad e innovación. Al ser resiliente, podrán superar obstáculos, afrontar la adversidad con determinación, mantener actitud positiva frente a los desafíos, ver estos obstáculos como oportunidades de aprendizaje y ser capaz de recuperarse rápidamente de los efectos devastadores de una crisis para seguir adelante y adaptarse.

La creatividad e innovación, permitirá al emprendedor no conformarse con las soluciones convencionales, sino más bien, pensar fuera de lo común con enfoques innovadores, para encontrar nuevas formas de generar valor, en medio de la incertidumbre, finalmente, la creatividad, permite que afloren las ideas originales y frescas en un mercado saturado, que se destacarán y atraerán a clientes y socios potenciales.

El emprendedor debe actuar y tomar decisiones ante una situación de crisis inminente, uno de los primeros pasos, es elaborar programa para generar efectivo, programa para estabilizar e incrementar el capital de trabajo, plan para gestión de deudas con acreedores y restaurar la confianza, programa de reducción de costos sin dañar las capacidades de la empresa, gestión de proveedores para liberar efectivo y por último y no menos importante, acciones potenciales para apoyar y complementar a la fuerza laboral disrumpida y restringida, temerosa y menos productiva en tiempos difíciles.

La mejor estrategia del emprendedor ante la amenaza de una crisis, es estar preparado para afrontarla, entre ellas podemos mencionar, la adopción de herramientas digitales, incluida la IA, estar al tanto de las tendencias y capacitarse sobre ellas, automatizar los procesos y mejora de la toma de decisiones. Esta digitalización trae consigo riesgos, entonces, proteger la información en esencial a través de las mejores prácticas, diversificar las fuentes de ingresos es vital, mantener una gestión financiera sólida y ser ágiles en toma de decisiones son estrategias claves.

Si bien no podemos predecir crisis específicas, podemos aprender de expe-

riencia pasadas, como lo fue el Covid 19, evento que se convirtió en un “Cisne Negro”, que afectó a gobiernos y empresas por igual con disruptión y riesgos sin precedentes, donde los emprendedores que superaron esta crisis, es probable que superen las futuras.

14.

Lcda. Annabell Leal

El Emprendedor ante escenarios de crisis

“La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos.”

Albert Einstein.

Ningún emprendedor, ni ninguna organización está exenta de vivir escenarios de crisis en cualquier momento, habrá oportunidades en las que estemos preparados para afrontarlas, quizás por los eventos que las anteceden, pero muchas veces las crisis se presentan sin previo aviso, sorprendiendo hasta a la organización más robusta económica y estructuralmente hablando o al emprendedor más previsor, creando un contexto con un alto nivel de incertidumbre como el que vivió el mundo en el año 2020 debido a la Pandemia del Covid-19, de la cual todavía hoy en día estamos viendo consecuencias. Un antes y después que marcó un precedente en la historia contemporánea, dejando un gran aprendizaje tanto individual, así como sociedad: existen situaciones de las cuales no tenemos control, la diferencia es la actitud con la que enfrentemos o sobrellevamos esa situación adversa.

Un emprendedor al ser líder de su organización; agente que conduce o dirige los procesos ante la crisis, debe ser racional y cauteloso en el manejo de recursos, debe entender la situación, identificar como afecta a la organización, como afecta a sus clientes, como afecta a sus colaboradores, proveedores, en fin, a todo su entorno, a fin de evaluar individualmente y en conjunto con su equipo los diferentes escenarios y alternativas, para en base a estos diseñar las posibles estrategias para enfrentar y/o sobrellevar las circunstancias.

Es clave identificar como la misión y visión de la organización es útil en medio de la crisis para nuestros clientes y/o para la sociedad en general, porque de ello depende su sobrevivencia. Quizás la coyuntura nos lleve a realizar otras actividades, donde quizás no se tenga la misma rentabilidad, pero donde ser y sentirse útiles para otros en medio de la adversidad, generaría motivación y entusiasmo. La capacidad de adaptación, la creatividad, el optimismo, la búsqueda de oportunidades y la toma de decisiones en medio de la crisis serán los cimientos en los cuales los emprendedores y las organizaciones deben fundamentar las estrategias y orientar el futuro.

La inteligencia emocional juega un papel de vital importancia en un escenario de crisis para un emprendedor, la fortaleza mental y espiritual son elementos que ayudan a enfrentar momentos inciertos, sin perder de vista el bienestar.

tar emocional de nuestros colaboradores, buscando espacio de comunicación para escuchar sus puntos de vista e inquietudes ante quizás la incertidumbre, el estrés y la ansiedad generados por la crisis, trasmitiendo empatía y resiliencia, logrando la estimulación necesaria para lograr avanzar juntos en medio de las circunstancias.

Lcda. Claudio Colina

15.

Estrategias para emprendedores en tiempos de crisis.

En momentos de crisis, es normal sentirnos abrumados y desorientados. Sin embargo, es importante recordar que somos seres resilientes capaces de superar adversidades. La crisis en el emprendimiento es muy desafiante, pero con una estrategia adecuada, es posible superarla.

Lo primero que debemos hacer es identificar la crisis, reconocer que hay un problema, realizando una revisión constante para detectar cualquier señal de alerta. De manera que podamos responder rápidamente, no podemos quedarnos de brazos cruzados, debemos actuar de inmediato para abordar la crisis. Esto puede incluir comunicación con los clientes, empleados y otros interesados para explicar la situación y las medidas que se están tomando. Por otra parte, si la crisis ha causado algún daño, debemos trabajar para repararlo lo más rápido posible, puede implicar solucionar problemas de productos, servicios o relaciones públicas, analizando lo que salió mal y aprendiendo de ello, nos ayudará a evitar que la misma situación se repita en el futuro. La adaptabilidad es clave. Adaptarse a las nuevas circunstancias y buscar oportunidades de crecimiento incluso en tiempos difíciles. Aprender a administrar las finanzas de manera eficiente, reducir costos innecesarios y mantener un flujo de efectivo saludable. Diversificar las fuentes de ingresos y reducir los riesgos manteniendo una cartera de productos o servicios que puedan adaptarse a diferentes circunstancias. Es importante gestionar las emociones, emprender en tiempos de crisis puede ser emocionalmente agotador, mantener la calma y no tomar decisiones impulsivas. Por último, puedo mencionar, tener una comunicación abierta y honesta con todos los involucrados, esto ayuda a mantener la confianza y a gestionar mejor la situación.

Cada crisis es una oportunidad para aprender y mejorar, enfrentar los retos es la principal función del emprendedor.

Loda. Vycky Márquez

16.

La concepción del emprendedor ante a la crisis, como sujetos emprendedores ¿cómo vivimos la crisis?, ¿cómo la podemos manejar, y cómo influye en la forma en que gerenciamos en nuestras organizaciones?

Desarrollar un emprendimiento en periodos de crisis puede parecer difícil. Sin embargo, podemos encontrarnos ante una ventana de oportunidad para quienes estén en disposición de tomar riesgos al ofrecer soluciones innovadoras.

Spina, (2013:1) que parte del tema del emprendimiento se estudia con un enfoque de grupo alineado a la sociedad; por lo tanto, se menciona que los emprendimientos sociales tienen éxito bajo el liderazgo de un grupo de personas. En conclusión, el emprendimiento es: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Del mismo modo se puede afirmar que es una forma de pensar, razonar y actuar 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.

El manejo de la crisis, es la diversificación que los emprendedores están diversificando sus productos y servicios para reducir riesgos y aumentar las oportunidades de ingresos, el uso de tecnología que la digitalización se ha vuelto crucial. Muchos emprendedores han adoptado herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa y llegar a más clientes y el enfoque en el cliente, la atención al cliente se ha vuelto primordial. Comprender las necesidades del consumidor y ofrecer soluciones personalizadas puede marcar la diferencia en tiempos difíciles.

Como influencia en la organización hoy en día la crisis, es un desafío difícil para cualquier persona, pero hay algunos pasos que puedes seguir para aumentar tus posibilidades de éxito, identificar las oportunidades, diversificando los ingresos, reducir gastos y aprendiendo nuevas habilidades.

La crisis venezolana ha reconfigurado el panorama emprendedor, obligando a los individuos a desarrollar habilidades y mentalidades que les permitan no solo sobrevivir, sino también prosperar en un entorno adverso. La capacidad de adaptación, la innovación y el enfoque en el cliente son elementos clave para navegar esta compleja realidad y gestionar organizaciones efectivas en tiempos difíciles.

Lcdo. Joseph Balazarte

17.

El emprendedor ante la crisis y su gestión organizacional

La capacidad de un emprendedor para enfrentar una crisis es esencial para la gestión efectiva de una organización. Las crisis, ya sean económicas, sanitarias, políticas u otras, desafían profundamente la resistencia y adaptabilidad de cualquier empresa. La habilidad del emprendedor para manejar estos desafíos determina en gran medida la estabilidad y el éxito a largo plazo de la organización.

Para ello se consideran necesarias ciertas habilidades, las cuales se mencionarán a lo largo del artículo. Una de ellas es la adaptación rápida y resiliencia, un emprendedor exitoso destaca por su capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios. En lugar de quedarse estancado por el impacto de la crisis, evalúa la situación y ajusta sus estrategias y operaciones de manera ágil. Esta flexibilidad es clave para anticipar futuros problemas y desarrollar soluciones efectivas.

Otra habilidad es la comunicación transparente y liderazgo, la comunicación clara y transparente es crucial durante una crisis. Un emprendedor debe mantener a empleados, clientes y proveedores informados para mantener y construir confianza. Además, el liderazgo inspirador ayuda a motivar al equipo y a mantener el enfoque en los objetivos a largo plazo.

Asimismo, la innovación y aprovechamiento de oportunidades, ya que las crisis también pueden ser una oportunidad para innovar. Un emprendedor con mentalidad creativa puede identificar nuevas formas de adaptarse al mercado, diversificar productos o explorar nuevos nichos. Ver la crisis como una oportunidad para evolucionar es una característica clave de los emprendedores resilientes.

Por otro lado, la gestión financiera debe ser prudente y velar para que la solidez financiera de la organización no se ponga a prueba durante una crisis. La gestión prudente de costos, el monitoreo del flujo de caja y la búsqueda de opciones de financiamiento son esenciales para mantener la viabilidad a largo plazo. Del mismo modo, el fortalecimiento de la cultura organizacional se puede lograr en una crisis, debido a que el emprendedor debe utilizar este tiempo para fortalecer los valores y la misión de la empresa, asegurando que todos los miembros del equipo estén alineados y comprometidos.

En resumen, la forma en que un emprendedor reacciona ante una crisis y maneja su organización es fundamental para la supervivencia y el éxito a largo plazo. Adaptación, comunicación efectiva, innovación, gestión financiera prudente y fortalecimiento cultural son componentes esenciales que permiten a los emprendedores no solo enfrentar los desafíos actuales, sino también posicionar a sus organizaciones para un futuro resiliente y próspero.

Lcda. María Gabriela Naveda

18.

La Concepción del Emprendedor Ante la Crisis Venezolana: Una Perspectiva de Resiliencia y Adaptabilidad.

En un contexto económico y social de prolongada inestabilidad, la concepción del emprendedor venezolano ante la crisis se vuelve un tema crucial para el éxito y la sostenibilidad de las organizaciones. Como economista con amplia experiencia profesional, he observado las adversidades y desafíos que enfrentan los emprendedores en Venezuela, la manera en que enfrentamos y manejamos la crisis es determinante para la supervivencia y el crecimiento de las empresas.

Una crisis no solo representa un desafío, sino también una oportunidad para innovar y reinventarse, para enfrentarla se requiere una combinación de habilidades técnicas y emocionales. Mantener la calma ante circunstancias permite evaluar la situación de manera objetiva y tomar decisiones informadas que no solo mitigan el impacto negativo, sino que también pueden transformar la adversidad en una ventaja competitiva.

Manejo de la Crisis.

La gestión de la crisis comienza con la preparación. Antes de que una crisis impacte una organización, es fundamental tener un plan de contingencia que aborde posibles escenarios adversos. En mi experiencia, esto incluye la diversificación de las fuentes de ingresos, la gestión prudente de los recursos financieros y el establecimiento de una red sólida de contactos profesionales y aliados estratégicos. Durante la crisis, la comunicación transparente y efectiva con el equipo es esencial, esto fomenta el espíritu de colaboración y unidad.

Adicionalmente, la flexibilidad y la rapidez para adaptarse a nuevas realidades son habilidades críticas. En Venezuela, esto se traduce en la capacidad de adaptarse a cambios abruptos en la política económica, encontrar soluciones creativas para la escasez de insumos y mantener la moral del equipo alta pese a las dificultades.

Influencia en la Gerencia de las Organizaciones.

La forma en que gerenciamos nuestras organizaciones durante una crisis tiene un impacto duradero. Una crisis puede revelar tanto las fortalezas como las debilidades de una empresa. Esto proporciona una valiosa oportunidad para fortalecer la estructura organizativa, mejorar procesos internos y fomentar una cultura empresarial resiliente. También es sumamente importante la empatía y el liderazgo, entender y apoyar las necesidades de los empleados mejora el bienestar del equipo, incrementa la productividad y la lealtad hacia la organización.

Desde mi experiencia puedo concluir que la crisis, aunque desafiante, también es una oportunidad para crecer y fortalecerse. La concepción del emprendedor ante la crisis debe estar basada en la resiliencia, la adaptabilidad y la capacidad de transformar los problemas en ventajas, permitiendo garantizar la supervivencia las organizaciones, y posicionándolas para tener éxito en entornos complejos como el venezolano.

Econ. Mesayra Urdaneta

19.

¿Cómo vive y maneja la crisis el ser humano?

Desde su rol académico y profesional, en las organizaciones y/o emprendimientos.

Teniendo en cuenta que la crisis forma parte de la cotidianidad de la vida, y por ende, esta puede presentarse a lo largo del desarrollo del ser humano; comencemos por conocer la definición según autores.

(Slaikeu, 1988): “una crisis es un estado temporal de trastorno y desorganización, caracterizado principalmente por la incapacidad del individuo para abordar situaciones particulares utilizando métodos acostumbrados para la solución de problemas, y por el potencial para obtener un resultado radicalmente positivo o negativo.”

(González y Revuelta, 2001): “la crisis es una condición inestable, que se presenta en el curso de un proceso, y cuya resolución condiciona y modula la continuidad del mismo.”

Asumiendo esto, la crisis no llega solo para cambiar a lo que nos rodea, sino también para cambiarnos a nosotros mismos. Debido a que la crisis representa para algunos un estímulo, y para otros una necesidad de enfrentar cambios y/o desafíos.

Desde mi punto de vista y experiencia, puedo cerciorar que “sin crisis, no hay evolución”, solo evolucionamos cuando nos “arriesgamos” a lo nuevo, a lo desconocido y a lo cambiante. No podemos huir de lo que está destinado a ser vivido, en este caso, la crisis puede manifestarse en cualquier lugar del mundo y en cualquier ámbito como seres humanos.

Entendiendo que, la crisis representa una ventana para la reinvenCIÓN e innovación, este estado nos lleva a potenciar la creatividad y la capacidad de respuesta ante lo desconocido. Teniendo en cuenta que, bajo la presencia de la misma podemos identificar las necesidades del mercado o bien de las personas, las cuales requieren ser atendidas.

No obstante debemos tener en claro, que los resultados de nuestra “transformación” ante la crisis, toman tiempo para rendir sus frutos. Podríamos poner como referencia la pandemia por COVID-19, sabemos que esto representó una crisis a nivel mundial, pero también representó la necesidad no solo de adaptarnos, sino también de desarrollar y potenciar la era digital, en las organizaciones, centros educativos, canales de comunicación y demás.

Recordemos que el cambio sólo puede partir de nosotros mismos, el ser humano es el autor intelectual del desarrollo y la evolución del mundo.

“Lo que niegas te somete, lo que aceptas te transforma.”

Carl Gustav Jung

20.

Concepción del emprendedor ante la crisis actual.

La crisis política y social que ocurre en Venezuela ha tenido un fuerte impacto en la economía, generando caídas en las ventas, niveles altos de devaluación, inflación e incertidumbre en el mercado.

Todos estos factores hacen que los emprendedores sean más precavidos en estos momentos tan difíciles que vivimos. Para enfrentar la crisis los emprendedores deben estar preparados para evaluar los diferentes escenarios y adoptar estrategias assertivas que contrarresten las caídas en las ventas, optimizando costos y procesos utilizando la tecnología como pilar fundamental para evolucionar e innovar.

Para gestionar eficazmente la tecnología e innovación, las organizaciones suelen establecer equipos multidisciplinarios dedicados a la investigación y desarrollo, así como la evaluación continua de tendencias emergentes en el mercado. El emprendedor debe adquirir diferentes conocimientos en diversas áreas es clave para responder eficazmente al entorno dinámico y cambiante.

Es importante resaltar que el emprendedor busca siempre transformar las amenazas en oportunidades, se reinventa cada día, el desafío que enfrenta hoy en día el emprendedor es lograr sobrevivir y mantenerse en el mercado en tiempos de crisis. En momentos de problemas e incertidumbres, es fundamental recordar la autoafirmación y la resiliencia.

Econ. Norys Pineda

21.

Comunicación Efectiva para Manejar Negocios en Tiempos de Crisis.

En un entorno empresarial donde las crisis económicas y sociales son recurrentes, como es el caso de muchos países de América latina, es especial en Venezuela, los emprendedores y dueños de negocios se enfrentan al desafío constante de mantener sus operaciones en marcha. Si bien la gestión financiera y las estrategias de mercado son fundamentales, existe un aspecto que se convierte en una herramienta crítica para la supervivencia y el éxito en tiempos de crisis: la comunicación efectiva.

Durante una crisis, la incertidumbre y el miedo pueden paralizar tanto a los empleados como a los clientes. La capacidad de un líder para comunicar de manera clara y eficaz se convierte en el pilar sobre el cual se sostiene la estabilidad de la empresa. En Venezuela, donde la volatilidad económica puede causar estrés y preocupación en todos los niveles, los dueños de negocios que dominan el arte de la comunicación efectiva logran mantener a su equipo enfocado y motivado, mientras fortalecen la relación con sus clientes.

Transparencia y Honestidad

La transparencia es esencial en tiempos de crisis. Los empleados y clientes necesitan sentirse informados sobre lo que está ocurriendo, las medidas que se están tomando, y cómo estos cambios les afectarán. Un líder que comunica de manera honesta, sin ocultar información crítica o minimizar los desafíos, gana la confianza de su equipo y su clientela.

Mantener la Moral del Equipo

El impacto psicológico de una crisis en el equipo de trabajo no puede subestimarse. La ansiedad y la incertidumbre pueden reducir la productividad y afectar el bienestar general de los empleados. Un líder con habilidades de comunicación efectiva sabe cómo transmitir mensajes que, aunque realistas, mantengan la moral del equipo. Esto implica reconocer los desafíos, pero también resaltar las fortalezas y las oportunidades de superación. En muchas culturas latinoamericanas, el sentido de comunidad y apoyo mutuo es fuerte; aprovechar esta característica a través de la comunicación puede ayudar a que el equipo se sienta más unido y comprometido.

Escuchar y Responder

La comunicación efectiva no es unidireccional. Escuchar activamente las preocupaciones y sugerencias de los empleados y clientes es crucial. En tiempos de

crisis, los líderes en Venezuela que están abiertos al diálogo, que escuchan con atención y responden de manera empática, pueden identificar problemas antes de que se agraven y encontrar soluciones colaborativas. Esta retroalimentación no solo mejora la toma de decisiones, sino que también fortalece la lealtad y el compromiso hacia la empresa.

Lcda. Jennifer Ávila

22.

Como gerenciar un emprendimiento en tiempos de crisis

El emprendimiento es un motor fundamental de la economía, y su concepción se transforma en tiempos de crisis. Las crisis, ya sean económicas, sanitarias o sociales, presentan desafíos significativos, pero también son oportunidades para la innovación y el crecimiento. En este artículo, exploraremos cómo manejar y gerenciar el emprendimiento en tiempos difíciles, destacando estrategias clave que pueden ayudar a los emprendedores a adaptarse y prosperar.

Antes de implementar cualquier estrategia, es fundamental realizar un análisis exhaustivo del entorno en el que opera la organización, es crucial estar dispuesto a ajustar tu modelo de negocio. Esto puede significar diversificar tus productos o servicios, o incluso cambiar la forma en que los ofreces. Mantén un control riguroso de tus finanzas. Evalúa tus gastos y busca maneras de optimizar costos. Considera opciones de financiamiento que puedan ayudarte a sobrellevar la crisis.

Las organizaciones que establecen vínculos sólidos con la comunidad pueden encontrar oportunidades valiosas. Esto se puede lograr mediante la implementación de programas de responsabilidad social empresarial, que no solo beneficien a la comunidad, sino que también mejoren la imagen de la organización, así como invertir en la capacitación de los empleados es clave para que la organización se mantenga competitiva en un entorno cambiante.

La diversificación puede ser una estrategia efectiva para mitigar riesgos. Las organizaciones deben evaluar la posibilidad de ampliar su oferta de productos y servicios para atraer a diferentes segmentos del mercado. Finalmente, aunque la crisis actual sea urgente, las organizaciones deben pensar en el futuro. La planificación estratégica a largo plazo les permitirá estar mejor preparadas para cualquier eventualidad que surja. Esto incluye la identificación de tendencias emergentes y la anticipación de cambios en el mercado.

Gerenciar una organización en medio de la crisis en Venezuela es un desafío, pero no insuperable. Con una estrategia bien definida, flexibilidad y enfoque en la innovación, las organizaciones pueden no solo sobrevivir, sino también prosperar en estos tiempos difíciles. La adaptabilidad y el compromiso con la comunidad y sus empleados serán esenciales para navegar por este complejo panorama.

Lcda. Andreilys Semprún



EL EMPRENDIMIENTO Y LAS ORGANIZACIONES SOSTENIBLES

TERCER CAPITULO

INTRODUCCIÓN

El emprendedor es un agente económico que une todos los medios de producción. La tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto). (Jean Baptiste Say 1803).

Podemos definir los siguientes conceptos principales según autores, Emprendimiento, según (Drucker 1985), "el proceso de obtención de beneficios de nuevas combinaciones únicas y valiosas de recursos en un entorno incierto. Sostenibilidad, se refiere a la característica del desarrollo que comprende la satisfacción de las necesidades de las generaciones actuales, sin comprometer la capacidad de la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras.

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles es un componente económico, de protección ambiental y el desarrollo social. En este artículo que forma parte del capítulo III de la revista Conexión con la Innovación, le estaremos presentando un aporte de diferentes autores y perspectivas visionarias, que permite ampliar los conocimientos.

Dentro de los tipos de emprendimiento sostenible diferenciamos varios tipos, emprendimiento social: se centra en la resolución de problemas sociales como la pobreza, la falta de acceso a servicios básicos, la exclusión social o la discriminación. Emprendimiento ambiental: está basado en la protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales, este emprendimiento tiene como objetivo fundamental deducir la huella ecológica en los negocios. Emprendimiento ético: se enfoca en la ética empresarial y la responsabilidad corporativa.

Es importante destacar que el emprendimiento sostenible identifica oportunidades, debe de realizar un estudio de impacto y viabilidad, necesita tener una visión amplia y creativa, se diseña un modelo de negocio sostenible que tenga en cuenta todas las dimensiones, fomenta la innovación y tecnología.

1.

El emprendimiento y las organizaciones sostenible

Podemos partir que son iniciativas empresariales que generan un impacto positivo en la sociedad, obteniendo beneficios económicos. Esto implica un proceso cuyo fin es lograr el desarrollo sostenible, mediante el descubrimiento, evaluación y exploración de oportunidades para garantizar la prosperidad, esto beneficia a los pequeños negocios a impulsar su proyecto y consolidar iniciativas comerciales a lo largo del tiempo, hoy en día en Venezuela hay muchas empresas que manejan este concepto con la finalidad de impulsar, podemos tomar como ejemplo a empresas Polar que tiene un programa de emprendimiento para el desarrollo sostenible.

El emprendimiento sostenible es una forma de integración social, humana y económica, con la finalidad de realizar iniciativas de negocios que permitan el aprovechamiento de oportunidades presentes en el entorno. Buscando la mejor forma de producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la colectividad, incorporando actividad la creatividad y la innovación. Entre los aspectos relevantes está tomar al individuo como valor agregado de competencia, para el desarrollo integral del entorno económico, logrando así una estabilidad que garantece su sostenibilidad (Chirinos & Ramos, 2014).

Es importante destacar que los emprendedores que cada día innovan y buscan alternativas para el crecimiento de su organización y a la vez realizan un aporte a la sociedad están creando un ancla sostenible que motivan a otros empresarios a seguir luchando , perseverando a la constancia con de deseo de crecimiento.

Lcdo. Moisés Sánchez

2.

Empresa Sostenible, Emprendimiento y Factor Humano

Una empresa sostenible según Rodríguez (2012), es aquella que crea valor económico, medioambiental y social a corto y largo plazo, contribuyendo de esa forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras, en su entorno general.

Ahora bien, sabemos que el "Desarrollo sostenible es aquel proceso que satisface las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la posibilidad de satisfacción de las necesidades de la generaciones futuras". (ONU, 1987, p.67)

El desequilibrio de los tres pilares principales: económico, social y ambiental, el último de los pilares, en muchos casos, no es tomado en cuenta por todos los actores. Existe actualmente el interés de equilibrarlo para alcanzar un desarrollo sostenible llenando el vacío, en este tercer pilar para poder así alcanzar la meta para la seguridad del planeta.

Según Carfi & Schilirò (2012), una economía verde es aquella que se apoya en tres estrategias principales: la reducción de las emisiones de carbono, una mayor eficiencia energética y el buen uso de los recursos naturales, y la prevención de la pérdida de la biodiversidad y de sus servicios ecosistémicos.

El emprendimiento sostenible o emprendimiento para el desarrollo sostenible, desde la óptica de Shepherd y Patzelt (2011) se refiere a las actividades centradas en la naturaleza, la vida y la comunidad como parte de la creación de productos, procesos y servicios.

Estando de acuerdo con William (1994, p.3) "la gerencia participativa es el proceso por el cual se involucra a los subordinados al proceso de toma de decisiones. En esta participación se aprovecha la experiencia y la capacidad del personal para resolver problemas de distintas índoles.

Citando a Pérez (2010), resalta la importancia de una cultura organizacional de la excelencia en la obtención de resultados sobresalientes y sostenibles, ya que genera pertenencia y como consecuencia los colaboradores se sienten comprometidos con los resultados de la empresa.

No quería terminar sin acotar que, uno de los elementos analizados por la red de gerencia humanista entre 2006 y 2011, para conocer los componentes de excelencia de las empresas, identificando sus patrones generales y analizando encontró que la verdadera sostenibilidad proviene del factor socio-humano.

Lcda. Rossy Morales

3.

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles. ¿Qué es y cómo alcanzarlo?

El emprendimiento social y sostenible es aquel que busca generar beneficios económicos al tiempo que contribuye al bienestar de la sociedad y el medio ambiente. Los emprendedores comprometidos con este enfoque identifican problemas específicos y desarrollan soluciones sostenibles a largo plazo. Estos negocios no se limitan a durar poco tiempo, sino que buscan un impacto duradero.

¿Por qué es importante el emprendimiento social y sostenible?

Porqué radica en que cualquier cosa que hacemos puede tener un impacto positivo o negativo en el entorno. Esto quiere decir, que influyimos en el medio ambiente y en las personas que nos rodean. A pesar de que se ve como un desafío, las estrategias y herramientas para llevar a cabo negocios sostenibles son cada día más accesibles. Debemos ser conscientes de cómo operamos sin dejar de lado la construcción de un proyecto rentable.

¿Cómo emprender de manera sostenible?

- Identifica un problema u oportunidad de negocio: Analiza qué necesidad hay en el área que deseas operar y cómo puedes cubrirla de forma sostenible.
- Diseña el proyecto: Crea la solución e idea de negocio sobre la necesidad que encontraste. Aquí se incluyen varios elementos como factores económicos, ambientales, sociales y políticas concretas para la operación.
- Alianzas estratégicas: Encontrar alianzas es fundamental en los negocios, trata de hacerla con empresas u otras personas que comparten los mismos valores sostenibles.
- Sigue la regla de las “3R”: Reducir, Reciclar, Reutilizar. Esto hará que tu empresa tenga un buen impacto en el medio ambiente.
- Mide el impacto y haz seguimiento de la huella de carbono: Deberás analizar si tu proyecto va por buen pie, si contribuye con el medio ambiente, con la sociedad, con tus propios empleados y aun así sigue siendo rentable.

En resumen el emprendimiento social y sostenible es crucial porque nuestras acciones afectan tanto al medio ambiente como a las personas que nos rodean. Aunque puede ser un desafío, cada vez hay más herramientas y estrategias para crear negocios sostenibles.

Lcdo. David Alejandro Castillo

4.

El Emprendimiento y las Organizaciones Sostenibles

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles son dos conceptos que se han vuelto cada vez más importantes en el mundo. El emprendimiento es un motor clave para la innovación y el desarrollo económico, transformando iniciativas en negocios rentables, asumiendo los riesgos financieros y operativos que esto conlleva. Por otro lado, las organizaciones sostenibles son aquellas que buscan un equilibrio entre los tres pilares de la sostenibilidad: económico, social y ambiental, con la reducción de su huella ecológica, el bienestar de las comunidades y la creación de valor compartido.

Los emprendedores pueden adoptar prácticas o estrategias sostenibles desde el inicio de sus proyectos, de manera de que no solo busquen la rentabilidad financiera, sino también ser beneficiosos para la sociedad y el medio ambiente, como:

- Operaciones eficientes: Establecer procedimientos que minimicen el uso de recursos y la producción de desechos, lo cual puede ser alcanzado a través de la mejora de la cadena de suministro, reutilización de materiales y el reciclaje externo.
- Innovación en productos y servicios: Crear soluciones sostenibles que cumplan con las necesidades del presente sin poner en riesgo los recursos de futuras generaciones, como productos que se descomponen naturalmente, tecnologías que utilizan energías limpias o servicios que apoyan un modelo económico regenerativo.
- Transparencia y ética: Adherirse a elevados estándares de integridad y transparencia en todas las operaciones y decisiones corporativas, lo que incluye ser responsables ante los interesados y seguir prácticas de gobernanza corporativa robustas.
- Compromiso con la comunidad: Involucrarse de manera activa en proyectos locales que fomenten el desarrollo sostenible y el bienestar de la comunidad.
- Modelos de negocio inclusivos: Crear oportunidades para comunidades desfavorecidas y asegurar que todos los empleados reciban un trato justo y equitativo. Esto también implica fomentar la diversidad y la inclusión dentro de la organización.

Los emprendedores que integran estos principios en sus negocios no solo contribuyen a un mundo más sostenible, sino que también se benefician de una mayor lealtad de los clientes, una mejor reputación y, en muchos casos, una mayor rentabilidad a largo plazo.

Es importante destacar que hoy en día la tecnología es un habilitador y un ca-

talizador muy importante para la innovación y la sostenibilidad de las organizaciones, proporcionando las herramientas y plataformas necesarias. En un entorno en constante evolución, la tecnología no solo impulsa la innovación, sino que también es fundamental para que las organizaciones puedan adaptarse y prosperar en un mundo que demanda cada vez más responsabilidad social y ambiental.

La sostenibilidad es un viaje continuo y requiere un compromiso constante de innovación y perseverancia.

Ing. Ricardo Mora

5.

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles

El emprendimiento sostenible se basa en la innovación, los gerentes deben fomentar una cultura que promueva la creatividad y el desarrollo de soluciones innovadoras. Esto puede incluir la implementación de tecnologías limpias, la optimización de procesos para reducir pérdidas o el diseño de productos que utilicen materiales reciclables.

Es fundamental involucrar a los empleados en este proceso, un equipo comprometido y motivado es clave para identificar oportunidades y desarrollar iniciativas que alineen los objetivos empresariales con los principios de sostenibilidad. La capacitación y el desarrollo profesional son herramientas esenciales para empoderar a los empleados en esta misión.

En la actualidad, el emprendimiento sostenible se ha convertido en un pilar fundamental para el desarrollo económico y social. Como gerente empresarial, entender cómo la innovación se entrelaza con la sostenibilidad es crucial para liderar organizaciones que no solo buscan el éxito financiero, sino que también se comprometen con el bienestar del planeta y de las comunidades. Este artículo explora la importancia de la innovación en el contexto del emprendimiento sostenible y cómo las organizaciones pueden implementar estrategias efectivas.

Las organizaciones que adoptan prácticas sostenibles no solo mejoran su reputación, sino que también pueden reducir costos a largo plazo, acceder a nuevos mercados y atraer talento comprometido. La sostenibilidad se convierte así en un factor diferenciador en un entorno empresarial competitivo.

El emprendimiento y la sostenibilidad están intrínsecamente ligados en el contexto actual. Como gerentes empresariales, es nuestra responsabilidad liderar con un enfoque que priorice el bienestar del planeta y de las personas. Al integrar prácticas sostenibles en nuestras estrategias, no solo aseguramos la viabilidad económica de nuestras organizaciones, sino que también contribuimos a un futuro más equitativo y saludable. La innovación, la colaboración y la formación son herramientas clave para alcanzar estos objetivos y construir un legado duradero en el mundo empresarial.

Lcdo. Leonardo González

6.

La clave para un futuro sostenible

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles son dos conceptos que van de la mano en la actualidad. Las empresas buscan no solo obtener beneficios económicos, sino también contribuir al bienestar de la sociedad y al cuidado del medio ambiente, considerando necesidades ambientales y sociales, para buscar soluciones a problemas del presente que contribuyan a construir un futuro sostenible en con el fin de garantizar su rentabilidad económica, mitigando de esta manera los riesgos para el futuro de la misma.

En este artículo, exploraremos la importancia de combinar el emprendimiento con la sostenibilidad y cómo esto puede ser clave para un futuro próspero.

El emprendimiento se define como la capacidad de identificar oportunidades y poner en marcha proyectos innovadores que generen valor. Por otro lado, la sostenibilidad se refiere a la capacidad de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer las de las generaciones futuras. Cuando un emprendimiento se basa en principios sostenibles, se crea un modelo de negocio que no solo es rentable, sino también respetuoso con el entorno y la sociedad.

En la actualidad, el emprendimiento y las organizaciones sostenibles se han convertido en temas fundamentales para el desarrollo económico y social. Cada vez más, las empresas buscan innovar y crear soluciones sostenibles que no solo generen beneficios económicos, sino que también contribuyan al cuidado del medio ambiente y al bienestar de la sociedad.

De esta manera surge un concepto a partir de todo lo descrito: El emprendimiento sostenible, definiéndolo como la capacidad de crear negocios que sean rentables a la vez que respetuosos con el medio ambiente y socialmente responsables, buscando así maximizar su impacto positivo en la sociedad y minimizar su impacto negativo en el entorno en el que operan

Lcda. Marjorie Murillo

7.

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles en Venezuela

Un camino hacia el desarrollo económico y social

En Venezuela, el emprendimiento y las organizaciones sostenibles han ganado terreno en los últimos años como una forma de impulsar el desarrollo económico y social del país. A pesar de los desafíos económicos y políticos que enfrenta la nación, muchos venezolanos han encontrado en el emprendimiento una oportunidad para generar ingresos y crear empleos.

Las organizaciones sostenibles, por su parte, han demostrado ser un modelo exitoso para abordar problemas sociales y ambientales en Venezuela. Estas organizaciones buscan generar un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente, al mismo tiempo que obtienen beneficios económicos. En Venezuela, hay ejemplos de organizaciones sostenibles que trabajan en áreas como la agricultura, la educación y la salud, y que han logrado mejorar la calidad de vida de las comunidades en las que operan.

Sin embargo, el emprendimiento y las organizaciones sostenibles en Venezuela enfrentan desafíos importantes. La falta de acceso a financiamiento, la inestabilidad económica y la corrupción son algunos de los obstáculos que deben superar los emprendedores y las organizaciones sostenibles en el país.

A pesar de estos desafíos, hay razones para ser optimistas sobre el futuro del emprendimiento y las organizaciones sostenibles en Venezuela. La creatividad y la resiliencia de los venezolanos, combinadas con la creciente conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad y la responsabilidad social, pueden impulsar el crecimiento de un sector que puede ser clave para el desarrollo económico y social del país.

El emprendimiento y las organizaciones sostenibles tienen un papel importante que desempeñar en el futuro de Venezuela. Con el apoyo adecuado y la creación de un entorno favorable, estos sectores pueden ser un motor para el crecimiento económico y el desarrollo social del país.

Lcdo. Luis García

8.

Emprendimiento Sostenible con Innovaciones Tecnológicas en Venezuela, ¿Un dilema?

En Venezuela, donde el bajo costo de la energía eléctrica ha conducido al desperdicio y al colapso del sistema eléctrico por una deficiente administración y falta de mantenimiento, el uso del Internet de las Cosas (IoT) emerge como una posible solución sostenible y prometedora. Sin embargo, este enfoque también enfrenta el dilema de la fabricación de dispositivos electrónicos, cuya producción tiene un impacto ambiental altamente significativo. A pesar de este desafío, a mi pensar, el uso de IoT para la gestión energética puede ofrecer importantes aportes sociales y ambientales que merecen ser destacados.

Emprendimientos que desarrollen soluciones IoT para el monitoreo del consumo energético pueden ofrecer beneficios significativos en diversos aspectos. Socialmente, estas tecnologías mejoran la seguridad al reducir el riesgo de fallos en los sistemas eléctricos, protegiendo tanto los activos de las empresas como la seguridad de las personas. Además, la creación y mantenimiento de soluciones IoT generan empleos en áreas críticas como el desarrollo tecnológico, la instalación y el soporte técnico, impulsando el crecimiento económico y profesional en el país. Esto no solo fomenta el desarrollo de habilidades locales, sino que también contribuye a la estabilidad económica en un contexto desafiante.

Desde una perspectiva ambiental, la implementación de tecnologías IoT puede tener un impacto positivo notable. Al optimizar el consumo de energía, estas soluciones ayudan a reducir el desperdicio y la presión sobre el sistema eléctrico, lo que disminuye la demanda de generación de electricidad y, por ende, la huella de carbono asociada. Aunque la fabricación de dispositivos electrónicos tiene un impacto ecológico, su aplicación para mejorar la eficiencia energética puede mitigar este efecto. Estos emprendimientos pueden complementar sus esfuerzos con prácticas sostenibles en el diseño y reciclaje de dispositivos para maximizar los beneficios ambientales.

El uso de tecnologías para emprendimientos ecológicos en Venezuela representa una opción viable y sostenible, a pesar del impacto ambiental de la fabricación electrónica. Al mejorar la eficiencia energética, crear empleo y promover la seguridad, estas soluciones equilibran la innovación tecnológica con la responsabilidad ecológica. Esta combinación de beneficios sociales y ambientales proporciona un camino hacia una gestión más sostenible de los recursos en un entorno económico y energético desafiante.

Lcdo. Antonio J. Pineda

9.

El Emprendimiento y la Organizaciones Sostenibles.

La creación de empresas con desarrollo sostenible no solo conlleva a crear empresas que generen una gran rentabilidad económica, sino que genere un impacto positivo en la sociedad y la protección del medio ambiente, esto desperta el interés a quienes buscan construir empresas que generen ingresos y brinden bienestar social sin dañar el ambiente donde vivimos.

Asimismo, un emprendimiento sostenible posee una característica clara, más allá de generar ganancias requieren solucionar problemas sociales y ambientales, basándose en la innovación de productos viables que satisfagan las necesidades de los consumidores identificando los riesgos ambientales que pueden estar asociados a su empresa.

Por su parte, John Elkington (1.998), quien popularizó el concepto de triple bottom line (beneficio económico, social y ambiental) también conocido como triple resultado, tuvo como premisa que las empresas mejoraran la calidad de vida de las personas y la salud del planeta y no solo a acrecentar sus ganancias. Una marca sostenible que aplica el Triple bottom line es Nestlé la cual tiene por slogan "Mejorando la calidad de vida y contribuyendo a un futuro más saludable"

En resumen, para iniciar un emprendimiento sostenible es necesario identificar cual es la necesidad social y ofrecer una solución clara e innovadora que ayude al emprendedor a generar ingresos mientras minimiza los daños ambientales y de ser necesario buscar alianzas con otras organizaciones para obtener un mayor impacto.

Lcda. Leydy Delgado

10.

Sostenibilidad y sus Perspectivas de Desarrollo

Para la Dra. Gro Harlem Brundtland (1987) definió el desarrollo sostenible como: "Aquel que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades" esto puede interpretarse como proveer los recursos o servicios necesarios para que las personas vivan de manera digna y saludable, sin atentar contra su salud o su calidad de vida, además de no comprometer las generaciones futuras.

Siguiendo en el mismo orden de ideas, la sostenibilidad es un término muy diverso con la capacidad de ampliarse hacia otras áreas, o ser replanteado hacia otros enfoques como por ejemplo la definición del filósofo y político Roberto Mangabeira Unger (2004) en "El futuro de la política" quien plantea la sostenibilidad como capacidad al proponer redefinir el enfoque de la misma, centrándose en la capacidad de las comunidades para adaptarse y prosperar en un mundo cambiante. De igual manera para Porter y Kramer (2011) en su artículo académico "Creating Shared Value". Abogan por la idea de que las empresas pueden crear valor económico al mismo tiempo que generan valor social, redefiniendo la ventaja competitiva.

Es importante mencionar que la sostenibilidad es un tema muy diverso y que puede ser explorado con otros enfoques como el tema del emprendimiento, ya que permite generar emprendimiento sostenible en pro del medio ambientales y que genere impacto positivo en la sociedad, creando justicia social, innovación y tecnología, entre otros. Además es crucial destacar su importancia en cada enfoque o elemento con el que se relacione, ya que permite preservar los recursos naturales, mejorar la calidad de vida, abordar la equidad social, garantizar el acceso de los recursos para las generaciones futuras entre otros.

Lcdo. David Ricardo Castillo

11.

Como emprender sosteniblemente

Ciertamente no se trata de seguir una receta, sino de entender que el emprendimiento no debe ser visto solo como una manera más de lograr un objetivo económico y/o financiero, se trata de ir más allá de dicho fin e intentar que el emprendimiento, sea de cual se trate, proporcione un bienestar para el entorno en el que desenvuelve.

Por supuesto, para lograr dicho cometido es necesario que atienda un propósito social y medioambiental, siempre con la convicción de mantenerse a largo plazo dentro del mercado. Es así como el emprendimiento sostenible ha venido cobrando importancia a nivel mundial como un factor clave para el crecimiento económico y la competitividad.

En la actualidad nos encontramos en una sociedad interesada por su medioambiente y la educación ambiental, de esta manera el emprendimiento sostenible se ha convertido en una poderosa herramienta para generar un impacto positivo.

Con la creación y desarrollo de nuevos negocios o empresas que buscan generar impacto positivo, tanto en lo ambiental como en lo social, sin comprometer las necesidades ni los recursos de las generaciones futuras, es como se busca equilibrar el beneficio económico con el medio ambiente y la mejora de la calidad de vida. A medida que crece la conciencia sobre los desafíos ambientales y sociales a nivel global, más emprendedores están optando por desarrollar soluciones innovadoras, abordando los problemas de manera responsable y sostenible.

Para que un emprendimiento sea considerado sostenible debe desarrollar soluciones innovadoras que busquen minimizar el impacto ambiental y maximizar la inclusión social, con la utilización de tecnologías limpias y prácticas responsables en su cadena de valor. Por lo general, suelen colaborar con otros actores, como organizaciones no gubernamentales o comunidades locales, estableciendo redes de colaboración para lograr un mayor impacto en su entorno, contribuyen al desarrollo local generando empleo y promoviendo condiciones sociales de la comunidad en la que operan, responsablemente, considerando aspectos como la reducción de residuos, la eficiencia energética y el uso de materiales sostenibles.

En resumen, el emprendimiento sostenible es una ventaja competitiva frente a otros modelos de negocios, dado que los inversores y consumidores están cada vez más interesados en apoyar la sostenibilidad del medioambiente, generando un impacto positivo. Es por lo que la innovación es fundamental en este tipo de emprendimientos, puesto que la sostenibilidad va de la mano con la innovación.

Mileidy Hernández

12.

El Emprendimiento Sostenible: Tres pilares definidos por la ONU, Crecimiento económico, inclusión social y protección del medioambiente.

En el año 1980, la ONU y la Unión Europea, abordan la sostenibilidad en el informe Brundtland. La definición hecha por López Pardo (2015) considera, que la sostenibilidad es sinónimo de desarrollo sostenible y es en el informe de la ONU en 1987, cuando se define el desarrollo sostenible o sostenibilidad como ...el desarrollo que satisface las necesidades de la generación actual sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras, para satisfacer sus propias necesidades, siendo propositivos, esta idea puede y debe funcionar.

El concepto de emprendimiento según la ONU, se centra en la capacidad de los individuos para iniciar y gestionar negocios que no solo sean económicamente viables, sino que también contribuyan al desarrollo sostenible, este enfoque está perfectamente alineado con los (ODS) Objetivos de Desarrollo Sostenible, también conocidos como Objetivos Globales, que fueron adoptados por las Naciones Unidas en 2015, como un llamamiento universal para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que para el año 2030, todas las personas disfruten de paz y prosperidad.

Entonces el emprendedor en cuestión de actitud, debe entender que para avanzar y al mismo tiempo generar riquezas, no debe ser egoista, al contrario debe adoptar una mentalidad colaborativa y generosa, que puede ser una estrategia para el éxito empresarial a largo plazo, no debe ser prejuiciosos o poco empático, debe ser respetuoso y dialogar para entender que todos son iguales y tienen los mismos derechos y valores en pro de una sociedad equitativa y diversa y por último, es vital, reconocer que las acciones de hoy, hechas al planeta, tienen un impacto en el futuro, proteger el medio ambiente no solo es una responsabilidad hacia las generaciones futuras, sino también una inversión en un planeta saludable y habitable para todos. Al integrar estos valores al modelo de negocio, tiende a ganar la lealtad de los consumidores y trabajadores y a construir una reputación positiva en el mercado.

En cuanto a las habilidades y aptitudes clave, que debe incorporar un emprendedor para incorporar la sostenibilidad dentro de una organización, podemos mencionar las siguientes: cambiar la forma de gestionar la organización, es el punto de partida, comprendiendo que dentro de estos tres pilares que alcanzan las empresas sostenibles, se logran negocios rentables, gestionar el cambio en tecnologías, procesos, insumos y productos de manera innovadora para obtener resultados de alto impacto bajo un paradigma sostenible, planificar y utilizar recur-

sos de manera eficiente para minimizar el desperdicio, promover el bienestar de trabajadores así como de comunidades e inspirar y motivar a los trabajadores y partes interesadas para adoptar prácticas sostenibles.

La sostenibilidad es clave para transformar la sociedad y combatir los problemas climáticos y sociales que afectan a la población actual, las nuevas generaciones, especialmente los Millennials y generación Z, muestran una mayor preocupación por el medio ambiente y el bienestar social y apostar por proyectos afines a estos principios puede cambiar el mundo.

Lcda. Annabell Leal

13.

La Responsabilidad Sostenible del Emprendedor Moderno

En un mundo globalizado inmerso en el concepto de la Sostenibilidad, donde actualmente existe un enfoque social, económico y productivo enfocado en los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) contenidos en la Agenda 2030 de las Organización Naciones Unidas (ONU) el emprendedor actual debe tener muy clara su responsabilidad y compromiso en la gestión de negocios y empresas que no sólo den respuesta a necesidades presentes a través del desarrollo de productos o un servicios innovadores que les permitan obtener un beneficio económico, tienen que asegurarse además de que la acción productiva o generadora no comprometa las necesidades de las generaciones futuras, que sus procesos productivos y sus acciones sean amigables con el medioambiente y que a su vez permitan el crecimiento económico y desarrollo social de las comunidades.

Es clave que el emprendedor actual tenga clara importancia de que su negocio adopte desde el inicio políticas, procesos, procedimientos e incorpore nuevas tecnologías basados en términos de sostenibilidad, infundiendo este principio a su equipo y colaboradores como unos de los ejes de actuación estratégica fundamental de la organización, engranando con los objetivos mundiales a gran escala contribuyendo a dinamizar la economía y logrando ser más competitivos, coadyuvando a la generación de empleos y de ingresos en las comunidades donde se desarrolle la actividad productiva aportando positivamente al bienestar social.

El futuro es prometedor si y sólo si entendemos que nuestro planeta consta de recursos limitados y accionamos consecuentemente. Cuando como emprendedores también nos convirtamos en agentes de cambio, respetuosos con el medio ambiente, contribuyendo desde nuestras organizaciones y negocios a impulsar los cambios en los estridentes estilos de vida y hábitos de consumo de la sociedad actual y no solo pensando en nuestra rentabilidad, ya que solo tenemos este nuestro hermoso planeta Tierra para vivir y legar a las futuras generaciones.

Lcda. Claudia Colina Delgado

14.

Las empresas Sostenibles con gran Impacto en Venezuela

El emprendimiento sostenible combina innovación y responsabilidad, buscando resolver problemas sociales y ambientales a través de modelos de negocio viables. Es un camino hacia el desarrollo económico que respeta los límites del medio ambiente y promueve la equidad social.

El emprendimiento sostenible no solo es una forma de hacer negocios, sino también una manera de contribuir positivamente al mundo, enfocan sus objetivos para realizar ajustes sociales, económicos y ambientales, que contribuyan de forma positiva con el cuidado del medio ambiente y de la sociedad.

Las empresas sostenibles pueden obtener varias ventajas, como una mayor lealtad de los clientes, acceso a nuevos mercados y oportunidades de financiación, y una mejor reputación corporativa.

En Venezuela podemos mencionar algunas empresas sostenibles certificadas por cumplir con altos estándares de desempeño social y ambiental: Leather Heart, Grupo San José/Casa Franceschi, Impact Hub Caracas, Grupo Táctica y Proyectos MAF.

- **Leather Heart:** Se dedica a la producción de artículos de cuero de manera sostenible. Su Instagram:@leatherheart
- **Grupo San José/Casa Franceschi:** Conocida por su producción de cacao de alta calidad, también se enfoca en prácticas sostenibles. Su Instagram @casafranceschi
- **Impact Hub Caracas:** Un espacio de coworking que promueve el emprendimiento social y sostenible. Su Instagram @ImpactHubCaracas
- **Proyectos MAF:** es una empresa de construcción, que presta servicios de arquitectura y diseños de proyectos orientados a modelos de negocios ecológicos. Su Instagram @proyectosmaf.

Una empresa importante sostenible de gran impacto en nuestro país es Empresas Polar, este gigante venezolano ha implementado diversas iniciativas de sostenibilidad, incluyendo programas de reciclaje y proyectos de responsabilidad social. Es una empresa de triple Impacto: social, ambiental y económico, que organiza eventos en varias ciudades de Venezuela para promover soluciones sostenibles en áreas como la crisis agroalimentaria y la contaminación por plástico.

Estas empresas no solo buscan ser rentables, sino también contribuir positivamente al medio ambiente y a la sociedad. Aunque el camino es desafiante, estas

empresas venezolanas han asumido el compromiso de ser las mejores empresas para el mundo, transformando positivamente nuestro país y marcando un ejemplo inspirador en su búsqueda de un futuro más sostenible y justo. En un mundo donde la sostenibilidad y la responsabilidad son cada vez más esenciales, estas empresas están liderando el camino hacia un mañana mejor.

Lcda. Vycky Marquez

15.

Las organizaciones sostenibles y el emprendimiento

El emprendimiento sostenible para el desarrollo económico es visto como una serie de acciones creativas que buscan mejorar una situación crítica o construir algo nuevo, independientemente de los recursos disponibles en el entorno. Las acciones creativas que se deben tomar dependen enteramente del capital humano, que es el responsable de generar ideas estratégicas que puedan cambiar la situación y con ello el normal funcionamiento del plan de negocio Pitre y col (2017).

Según el aporte de Dean y McMullen (2007), explican que el emprendimiento sustentable es el proceso de descubrir, evaluar y explotar oportunidades económicas que existen en fallas del mercado (cuando los recursos están mal asignados), lo que obstaculiza la sustentabilidad, incluso en relación con el medio ambiente. Factores relevantes como los bienes públicos, las externalidades, el poder de monopolio, la intervención gubernamental inadecuada y la información imperfecta para desarrollar un espíritu empresarial sostenible, es necesario superar los obstáculos al funcionamiento eficiente de los mercados. Continuando con la descripción del emprendimiento sustentable, es importante mencionar que es una forma de organización que permite el progreso económico y el desarrollo local, generando así empleos, creando bienes y servicios que contribuyen al crecimiento de las comunidades que desarrollan planes de negocios, brindando así rentabilidad a los emprendedores, lo que a su vez promueve un mercado de habilidades que determina la oferta y la demanda, donde los consumidores pueden elegir entre competencias uno tras otro opositores para estabilizar el mercado local y economía Chirinos y Col (2017).

Lederman y Col (2014) creen que el desarrollo económico puede definirse como la capacidad de un país o región de crear riqueza para promover y sostener la prosperidad económica y social o el bienestar de sus residentes. Puede considerarse como el resultado de un salto cualitativo en el sistema económico, que se ve facilitado por altas tasas de crecimiento a largo plazo que permiten mantener el proceso de acumulación de capital.

En este sentido, el crecimiento económico es uno de los objetivos de toda sociedad, significa un aumento significativo en los ingresos, en el estilo de vida de todas las personas, es importante señalar que tiene muchas formas o perspectivas. Para medirlo en la sociedad se puede utilizar como eje de medición: la inversión, las tasas de interés, los niveles de consumo, las políticas gubernamentales o las políticas de fomento del ahorro son las herramientas que se utilizan para medirlo.

Lcdo. Joseph Balazarte

16.

El Emprendimiento y las Organizaciones Sostenibles

En la actualidad, el emprendimiento se ha consolidado como un pilar esencial para la innovación y el crecimiento económico. Sin embargo, frente a desafíos globales como el cambio climático y la escasez de recursos, está emergiendo una tendencia significativa: el emprendimiento sostenible. Este enfoque busca no solo el éxito económico, sino también generar un impacto positivo en el medio ambiente y la sociedad.

En artículos previos se hizo la mención del emprendimiento y su relación con valores como la responsabilidad, la cual conlleva a los emprendedores a adoptar prácticas éticas y sostenibles. Históricamente el emprendimiento se centraba en la rentabilidad financiera de las organizaciones, no obstante, la creciente preocupación por problemas ambientales y las demandas de consumidores por prácticas éticas están impulsando a los emprendedores a adoptar modelos de negocio más responsables.

Existen diversas organizaciones sostenibles, cuyos modelos de reporte varían, entre ellas se mencionan las basadas en el “triple resultado” (beneficios económicos, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental), dichas organizaciones están cambiando el concepto de éxito empresarial, ya que implementan prácticas como la eficiencia energética y el uso de materiales reciclables, lo que les permite reducir su impacto ecológico y, a menudo, mejorar su reputación y lealtad del cliente.

Asimismo, este modelo de sostenibilidad, también debe incluir la parte social, es decir, todas aquellas partes interesadas de la organización (stakeholders), ya que gracias a ellos la empresa puede mantener sus operaciones, por lo que es importante tomar en cuenta sus necesidades y satisfacerlas.

El emprendimiento sostenible no es simplemente una tendencia, sino una evolución necesaria para enfrentar los desafíos globales. Los emprendedores están en una posición única para liderar este cambio, ya que suelen ser más ágiles e innovadores que las grandes corporaciones. Esta capacidad de adaptarse rápidamente les permite experimentar con nuevos modelos de negocio, tecnologías limpias y prácticas de gestión sostenible.

En conclusión, el emprendimiento y las organizaciones sostenibles están liderando una transición hacia un futuro más equilibrado. Integrar la sostenibilidad en el modelo de negocio demuestra que el éxito puede lograrse sin comprometer el bienestar del planeta y las personas, convirtiendo la sostenibilidad en una ventaja competitiva y una fuente de innovación.

17.

Crear Organizaciones Sostenibles a través del Emprendimiento: Una Perspectiva desde la Industria Alimentaria.

La realidad empresarial actual exige más que la búsqueda de beneficios económicos, también demanda un compromiso real con la sostenibilidad en la sociedad. En mi experiencia la confluencia entre el emprendimiento y las organizaciones sostenibles, conlleva a destacar la importancia de adoptar modelos de negocio que no solo generen ganancias, sino que también contribuyan al bienestar colectivo.

El Rol del Emprendimiento en la Sostenibilidad.

El emprendimiento en Venezuela ha evolucionado significativamente en los últimos años, ha sido una vía para la innovación y la generación de empleo, a pesar de las dificultades económicas. En el pasado, el éxito se medía principalmente por la rentabilidad, sin embargo, el enfoque actual reconoce que las empresas deben ser responsables con su entorno. Este cambio es especialmente relevante en la industria alimentaria, donde las prácticas sostenibles pueden tener un impacto directo en la salud de las comunidades y el medio ambiente, esto puede traducirse en prácticas como la agricultura sostenible, la reducción del desperdicio de alimentos y material de empaque, desarrollo de procesos de transformación como el reciclaje de desechos de alimentos para convertirlos en bioplásticos o alimentos balanceados para animales, y la implementación de cadenas de suministro que minimicen el impacto ambiental.

Desde mi perspectiva, los emprendedores que desean crear organizaciones sostenibles deben considerar tres pilares fundamentales: la viabilidad económica, la responsabilidad social y la sostenibilidad ambiental, estos pilares no solo aseguran el éxito y permanencia del negocio, sino que también mejoran la reputación de la empresa y fortalecen su relación con los consumidores y la comunidad.

El Impacto Financiero de la Sostenibilidad.

Uno de los mayores desafíos que enfrentan los emprendedores al adoptar prácticas sostenibles es la percepción de que éstas pueden conllevar a costos elevados, sin embargo, si bien la inversión inicial en sostenibilidad puede ser significativa, los beneficios a largo plazo suelen superar estos costos. Las empresas sostenibles no solo atraen a consumidores más conscientes, sino que también disfrutan de beneficios financieros y/o gubernamentales orientados por políticas de desarrollo sustentable.

Finalmente, considero que los emprendedores deben ver la sostenibilidad no solo como una obligación moral, sino como una oportunidad para innovar y crecer. Al adoptar prácticas empresariales responsables, los emprendedores no solo contribuyen al bienestar del planeta, sino que también aseguran el éxito y la relevancia de sus negocios en el futuro.

Econ. Mesayra Urdaneta

18.

Sostenibilidad: una herramienta con propósito

A lo largo de mi vida, siempre he sentido el compromiso y la empatía para con el prójimo, conocer que hay detrás de cada acción, gesto o comportamiento. No para juzgar, sino para entender.

Cuando me hice adulta entendí que una de mis principales fuentes de vida y energía, es la vocación al servicio, lo que me adentró en lo que hoy conocemos como el “mundo humanitario”.

Ser actor humanitario te lleva a ver la vida desde lo simple pero también desde lo vital, es un viaje de introspección, que te lleva a muchas reflexiones y te deja muchas enseñanzas.

Ahora bien, ¿en qué se relaciona la sostenibilidad con lo antes mencionado?

Es muy sencillo, la sostenibilidad es la conjugación del factor económico, ambiental y social. Debemos tener en claro, que ésta parte principalmente de nosotros, nada cambia si nosotros no hacemos el cambio.

Es la búsqueda del equilibrio entre el respeto al medio ambiente, el crecimiento económico y el bienestar social; el conjunto de los factores hacen un todo.

La sostenibilidad es una herramienta vital en cualquier etapa de la vida, nos convierte en seres humanos íntegros. Es por eso que debe estar presente en todas las organizaciones, a través de prácticas que validen los derechos humanos, cambios que preserven el medio ambiente y acciones que nos permitan vivir en una sociedad más justa e igualitaria.

Sin importar la dimensión o capacidad de nuestra fuente de ingresos, es esencial ponerla en práctica nosotros y el entorno que nos rodea.

“Si quieres cambiar al mundo, cámbiate a ti mismo”

Mahatma Gandhi

Lcda. María Laura González

19.

Impacto del emprendimiento en las organizaciones sostenibles

Los grandes cambios vividos en los últimos años, han traído como consecuencias, nuevas formas de adaptación y transformación, tanto en la sociedad como en las organizaciones, generando un gran impacto positivo en la economía.

Definiendo el concepto del emprendimiento como la innovación y el comportamiento orientado al cambio, motivado por diferentes circunstancias y de acuerdo a eso se puede clasificar por necesidad o por oportunidad. Schumpeter (1934). En cuanto a la definición de empresa sostenible, Hart y Milstein (2003), indican "una empresa sostenible es la que contribuye al desarrollo sostenible entregando simultáneamente beneficios económicos, sociales y ambientales, la llamada triple hélice".

El financiamiento de organizaciones sostenible y la innovación tecnológica han impulsado a nuevos emprendimientos en todo el mundo como agentes del cambio, tal es el caso del foro económico mundial, que creó una plataforma de innovación abierta del UpLink, con la finalidad de fomentar un mundo donde cualquier persona, en cualquier lugar, con una solución de alto impacto para problemas globales esté capacitada para escalar su acción. Esta plataforma crea puentes para conectar emprendedores con inversionistas, socios corporativos, expertos y otras organizaciones con los que puedan colaborar para escalar sus innovaciones. Alineados con los objetivos de desarrollo sostenible enmarcado por la ONU.

El banco de desarrollo de América Latina y el Caribe CAF, también otorga financiamiento a entidades financieras en Colombia y apoya a los nuevos emprendimiento innovadores que promuevan la inclusión financiera de pymes y a la población vulnerable. Enmarcado en los principios de los objetivos de desarrollo sostenibles. En resumen, emprendimientos y organizaciones sostenibles se entrelazan entre sí, logrando beneficios positivos de alto impacto.

20.

Econ. Norys Pineda

¿Madera de Plástico? Innovación Sostenible en Infraestructura Pública

En un país que enfrenta constantes desafíos ambientales y económicos como Venezuela, la innovación sostenible ha ganado protagonismo como una solución para preservar los recursos naturales y crear oportunidades de desarrollo. Un ejemplo de este enfoque es Ecoplast, una empresa que transforma el plástico reciclado en productos duraderos y resistentes, como listones y perfiles que imitan la madera. Ecoplast no solo ofrece una alternativa ecológica, sino que también contribuye a la gestión de residuos plásticos, reduciendo el impacto ambiental y conservando los recursos forestales.

Un proyecto destacado que ejemplifica el uso de Ecoplast es el Mirador del Sol, un muelle ubicado en Santa Rosa de Agua (Maracaibo), construido por SEDEPAR (Servicio Desconcentrado de Plazas y Parques) y en lugar de utilizar madera tradicional, se reemplazaron las estructuras de madera por listones de Ecoplast; No solo respondiendo a una necesidad estética y funcional, sino que también asegura la durabilidad y resistencia del muelle en un entorno húmedo y expuesto a las inclemencias del clima.

El uso de productos de Ecoplast en este proyecto aporta una solución ideal para el clima tropical, ya que, a diferencia de la madera, los plásticos reciclados no se deterioran por la humedad ni requieren tratamientos especiales para su conservación, garantizando un menor costo de mantenimiento a largo plazo y prolongando la vida útil de las estructuras en zonas públicas. A la vez contribuyendo a reducir la deforestación, al evitar la tala de árboles para construcción, y fomenta una cultura de reutilización de residuos.

El Mirador del Sol es un ejemplo tangible de cómo la economía circular puede integrarse en proyectos de infraestructura pública, mostrando que los materiales reciclados pueden tener un impacto positivo en la vida cotidiana de las personas. También contribuye a generar conciencia sobre la importancia del reciclaje y el impacto positivo que puede tener en las comunidades. Con cada estructura construida con Ecoplast, no solo se reduce la cantidad de plástico que llega a los vertederos o al medio ambiente, sino que también se ofrece una alternativa sostenible que puede replicarse en otros proyectos a lo largo del país.

Ecoplast y su participación en el Mirador del Sol son un claro ejemplo de cómo la innovación sostenible puede aplicarse en Venezuela, ofreciendo soluciones prácticas que benefician tanto al entorno natural como a la infraestructura pública. Este es un modelo de cómo la sostenibilidad y el emprendimiento pueden unirse para crear un impacto duradero y positivo.

Lcda. Jennifer Ávila



LIBERTAD EN EL EMPRENDIMIENTO

CUARTO CAPITULO

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha cobrado una relevancia significativa en el mundo actual es una aventura que va más allá de la simple creación de un negocio, va más allá de ser una actividad económica. Representa una búsqueda constante de la autorrealización y de independencia, es una marcha hacia la libertad personal y profesional donde la innovación y la creatividad son motores fundamentales del desarrollo. En este contexto, no es solo un empresario, sino un visionario que desafía el statu quo, construye su propio camino, busca, de un espacio de libertad ya que proporciona el entorno propicio para experimentar, aprender de los fracasos y celebrar los éxitos.

En este contexto los emprendedores buscan, la capacidad de controlar su propio destino, y esto se manifiesta la exploración de varios tipos de libertad:

- Libertad de tiempo: donde se valoran la capacidad de gestionar sus propios horarios. esto les permite dedicar tiempo a sus pasiones, familia y hobbies sin las restricciones de un horario laboral. elementos que validan la importancia de la resiliencia ya que permite la capacidad de adaptarse y mantenerse fiel a uno mismo.
- Libertad financiera: la independencia económica es otro gran motivador. los emprendedores buscan generar ingresos que no dependan directamente de su tiempo invertido, creando activos que trabajen para ellos donde entra en juego el papel de la creatividad y la innovación cómo el motor que impulsa la generación de ideas disruptivas y la transformación de los mercados.
- Libertad de relaciones: tener la capacidad de elegir con quién trabajar es fundamental. los emprendedores pueden construir equipos y redes de colaboración basadas en valores compartidos y relaciones positivas.

1.

El emprendedor y su espacio de libertad

En los negocios, la libertad es fundamental porque permite la libre competencia, puedes evaluar tu producto, cuantificar el valor del trabajo. Todo esto para encontrar mecanismos viables para el desenvolvimiento de la empresa.

La libertad del emprendedor, podemos decir que se divide en libertad de tiempo, está es la libertad empresarial de poder hacer lo que disfrutas con tu tiempo, sin que nadie más dicte como lo gastas. Libertad de dinero, Para hacer lo que amas hacer, debes tener el dinero para pagarlo.

Para mí, la libertad es todo lo que define al ser humano. Porque engloba el actuar y el pensamiento que van de la mano. Es fundamental que estas dos acciones estén demarcadas por la libertad, para que la persona se desarrolle de forma integral.

Este valor no es aislado, ya que una sociedad que vive libremente se desenvuelve con ética y solidaridad. Esto mejora la calidad de vida de esa comunidad.

Las limitaciones en cualquier aspecto coartan y generan conflicto en un grupo de personas. En los negocios, la libertad es fundamental porque permite la libre competencia, puedes evaluar tu producto, cuantificar el valor del trabajo. Todo esto para encontrar mecanismo viables para el desenvolvimiento de la empresa.

Las personas emprendedoras independientes tienen seguridad, fuerza y convicción en si mismas y en sus habilidades teniendo muy claros sus objetivos. No dependen de otras personas y se atribuyen tanto el éxito como el fracaso de sus proyectos.

Es esencial la libertad y la libre expresión. La libertad mejora el sector empresarial de un país. Este valor debe ser inerte a un ser humano, y jamás debe ser impuesto por un tercero, porque perdería su sentido.

Para concluir el emprendedor debe de tener un espacio libre de elegir que negocio, Que actividad comercial desea emprender sin limitaciones algunas.

Lcdo. Moisés Sánchez

2.

Rasgos del emprendedor

La actitud emprendedora es definida como una conducta permanente de administrar los recursos para generar resultados según la actividad en que se desarrolla la persona (Quintero, 2007, citado por Mora 2011). Tiene un componente comportamental; es decir, la atención de la conducta hacia alguien o algo.

Emprender requiere de una serie de características personales de gestión, intelectuales y motivacionales que conforman lo que se conoce como ADN del emprendedor. Estas características son las que permiten al emprendedor enfrentar los desafíos, superar los obstáculos y alcanzar el éxito. También se caracterizan por su independencia, iniciativa, innovación, pasión y persistencia.

Joe Abraham, el creador de ADN emprendedor BOSI compartió su teoría sobre el ADN empresarial basada en años de investigación. Las cuatro áreas del ADN emprendedor que identifica son Constructor, Oportunista, Especialista e Innovador.

Según un estudio del Instituto de investigación de pequeñas empresas Guardian Life, hay seis elementos que definen el ADN de un emprendedor:

- 1 Personas orientadas a la acción: buscan soluciones activamente y ofrecen respuestas concretas a las situaciones.
- 2 Asumen el control: Asociado con lo anterior en el ADN emprendedor está muy marcada la tendencia a tomar el control de las situaciones evitando que otros decidan a tomar por ellos. Valoran mucho la libertad para decidir.
- 3 Curiosidad: Se interesan en distintos temas y les gusta saber cómo se hacen las cosas. Están siempre dispuestos a aprender y a explorar nuevas posibilidades.
- 4 Autoconfianza: Tienen una alta autoestima y confían en sus capacidades y en su potencial. No se dejan intimidar por las dificultades ni por críticas. Son optimistas y positivos.
- 5 Persistencia: No se rinden ante los fracasos ni ante las adversidades. Aprenden de sus errores y los convierten en oportunidades de mejora. Son resilientes y se adaptan rápidamente a los cambios.
- 6 Pasión: Disfrutan de lo que hacen y le ponen entusiasmo y energía a sus proyectos. Tienen una visión clara de sus objetivos y de su propósito. Se comprometen con sus ideas y con sus valores.

Para finalizar Ocampo citado por Varela, define al emprendedor como una persona con habilidad de crear y construir algo a partir de casi nada, una persona que toma riesgos calculados y luego hace todo lo que sea posible para evitar fallas; percibe oportunidades donde otros ven caos.

Lcda. Rossy Morales

3.

Visión del emprendedor: la capacidad de verse en el futuro

La visión es el arte de ver lo que es invisible para otros

Jonathan Swift

¿Cómo definir la visión de tu emprendimiento para mejorar las probabilidades de éxito?

Cuando consideramos una nueva vivienda, ya sea comprándola, construyéndola o alquilándola, nuestra mente automáticamente empieza a proyectar cómo será nuestra vida en ese lugar. Imaginamos cómo se verán nuestros muebles en cada habitación, dónde se ubicará cada miembro de la familia, cómo aprovecharemos cada rincón y cómo decoraremos el espacio a nuestro gusto. Esta capacidad de visualizar y proyectar una vida futura en ese espacio es crucial para tomar la decisión de adquirirla o no. En otras palabras, nuestra imaginación y visión del futuro en ese hogar juegan un papel fundamental en nuestra decisión.

Esa capacidad de imaginar un futuro posible, a partir del presente, es la capacidad de visualizar. Es la visión, la capacidad del emprendedor de verse en el futuro con detalles, como si lo estuviera viviendo. Los emprendedores en general han desarrollado una mejor capacidad para ver en las oportunidades lo que otros no ven tan fácilmente. Es el primer paso para poder iniciar nuestros emprendimientos. La visión se define como la capacidad de concebir mentalmente un escenario futuro, visualizando con claridad y detalle aquello que aún no existe en la realidad física. Es la habilidad de soñar y proyectar un porvenir posible, guiado por la imaginación y la aspiración de materializar esos sueños en el mundo tangible.

Para el emprendedor esta visión es lo que lo conduce a incursionar en su área de negocio y a apostar a su posible éxito. Muchas veces, el emprendedor ve algo que los demás no alcanzan a ver. Y eso lo motiva a trabajar en su idea de emprendimiento. Cuando discutimos el “plan esencial de negocios”, una de las preguntas clave que debemos responder es precisamente la de la visión. En ese momento decíamos que la visión describe tu sueño. Lo que deseas que tu emprendimiento llegue a ser. Establece una expectativa del ideal hacia dónde te diriges. La visión describe tu futuro. Lo que quieres ser. Es una declaración de la aspiración de tu empresa. El objetivo de la visión es Inspirar: ¿Cómo ves a tu emprendimiento en el futuro? Si bien, en ese formato incluimos la esencia o resumen de esa visión, el éxito en desarrollarla y, sobre todo, en transmitirla a otros para que sea de utilidad implica un trabajo más vasto.

La visión hay que definirla con detalle

Para definir una visión detallada de una empresa, es crucial imaginar y sentir cómo será en el futuro. No basta con una descripción general; es necesario profundizar en aspectos como las emociones de los colaboradores, la percepción de los clientes y la interacción entre el trabajo y la vida personal. A lo largo del tiempo, han surgido diversas tendencias y recomendaciones para lograr esta descripción detallada y transmitirla efectivamente. Una herramienta comúnmente utilizada es la “declaración de visión” o “vision statement”, que suele ser una frase que resume cómo se imagina la empresa en unos años.

Lcdo. David Alejandro Castillo

4.

El Emprendimiento y las TIC: Un Catalizador para la Innovación

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) actualmente son un pilar fundamental para el emprendimiento. Las TIC no solo han revolucionado la forma en que los emprendedores crean y gestionan sus negocios, ofreciendo herramientas y plataformas que facilitan desde la planificación hasta la ejecución de proyectos, si no que también han abierto oportunidades para la innovación y el desarrollo de negocios.

Uno de los impactos más significativos de las TIC en el emprendimiento es la democratización del acceso a recursos y mercados, los emprendedores pueden acceder a información de mercado en tiempo real, conectar con clientes y colaboradores alrededor del mundo, y optimizar procesos mediante software especializado.

El uso de las TIC también ha abierto la puerta a modelos de negocio innovadores, como el comercio electrónico, las aplicaciones móviles y la economía colaborativa, permitiendo a los emprendedores alcanzar mercados antes inaccesibles, con costos significativamente menores, y crear ofertas personalizadas para sus clientes, lo que les permite competir incluso en mercados globales.

Las TIC permiten a los emprendedores experimentar y adaptar sus modelos de negocio de manera ágil, respondiendo rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado. Esta capacidad de adaptación es crucial en un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo.

Otro aspecto crucial de las TIC son las redes sociales y el marketing digital que se han convertido en medio esenciales para la promoción y venta de productos y servicios, comunicación con mentores, socios estratégicos, y otros emprendedores de nivel mundial, lo que lleva a los emprendimientos a un nuevo nivel.

El uso de las TIC en el emprendimiento conlleva desafíos como la seguridad cibernética y la protección de datos, pero también ofrece oportunidades para quienes desarrollen soluciones innovadoras en estos ámbitos.

En conclusión, las TIC son fundamentales para el emprendimiento moderno, impulsando la innovación y facilitando la colaboración global. Para los emprendedores actuales, dominar las TIC no es una opción, es una necesidad para poder mantener la competitividad y aprovechar las oportunidades del mundo digital.

Ing. Ricardo Mora

5.

Emprendedor y su espacio de libertad. (Innovación en una Economía Restrictiva)

El emprendimiento es un camino lleno de desafíos, y en un contexto económico restrictivo, estos desafíos se amplifican. Sin embargo, la adversidad también puede ser un catalizador para la creatividad y la innovación. Antes de lanzarse al emprendimiento, es crucial comprender el entorno en el que se va a operar. Las economías restrictivas pueden estar marcadas por altos niveles de inflación, escasez de financiamiento y una disminución del consumo. Sin embargo, también pueden presentar oportunidades únicas para aquellos dispuestos a adaptarse y reinventarse.

Una de las claves del éxito en tiempos difíciles es identificar necesidades no satisfechas en el mercado. Esto puede implicar observar qué productos o servicios son escasos o cómo las empresas existentes no están cubriendo adecuadamente las expectativas de los consumidores. Realizar encuestas, entrevistas y estudios de mercado, incluso con recursos limitados, puede proporcionar información valiosa.

Para emprendedores con recursos limitados, estos puntos son claves para un emprendimiento efectivo:

- **Prototipos Rápidos:** Crear versiones mínimas viables de productos o servicios para probar ideas sin realizar grandes inversiones.
- **Validación Continua:** Recoger feedback constante de los usuarios para ajustar la oferta según sus necesidades y preferencias.
- **Escalabilidad Gradual:** Comenzar a pequeña escala y aumentar gradualmente a medida que se valida el modelo de negocio.
- **Precios Accesibles:** Ofrecer productos o servicios a precios competitivos puede atraer a consumidores que buscan ahorrar.
- **Soluciones Personalizadas:** Adaptar la oferta a las necesidades específicas de los clientes puede generar lealtad y diferenciación.
- **Modelos de Suscripción:** Implementar modelos donde los clientes paguen una tarifa recurrente puede generar ingresos estables y predecibles.

La tecnología puede ser un aliado poderoso para emprendedores con recursos limitados. Herramientas digitales como redes sociales, plataformas de comercio electrónico y software de gestión pueden ayudar a reducir costos operativos y alcanzar un público más amplio. Además, el uso de herramientas gratuitas o de bajo costo para marketing y gestión puede optimizar recursos.

Lcdo. Leonardo González

6.

La razón de ser de un emprendedor

En el mundo del emprendimiento, la libertad juega un papel fundamental en el éxito de un emprendedor. La libertad de tomar decisiones, de innovar, de arriesgarse y de seguir su pasión son aspectos clave que permiten a los emprendedores alcanzar sus metas y cumplir sus sueños.

Uno de los aspectos más importantes de la libertad en el emprendimiento es la capacidad de tomar decisiones. Los emprendedores tienen la libertad de elegir su propio camino, de decidir qué proyectos emprender y cómo llevarlos a cabo. Esta libertad les permite adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y tomar decisiones estratégicas que impulsen el crecimiento de su negocio.

La libertad de innovar es otro aspecto fundamental para el éxito de un emprendedor. Los emprendedores tienen la libertad de pensar de manera creativa, de probar nuevas ideas y de desarrollar soluciones innovadoras para los problemas existentes. Esta libertad les permite diferenciarse de la competencia y crear productos o servicios únicos que atraigan a los clientes.

El emprendimiento conlleva un alto grado de riesgo, y la libertad de arriesgarse es esencial para superar los obstáculos y alcanzar el éxito. Los emprendedores tienen la libertad de asumir riesgos calculados, de salir de su zona de confort y de enfrentarse a la incertidumbre con valentía. Esta libertad les permite aprender de sus errores, crecer como profesionales y alcanzar sus metas a largo plazo.

En conclusión, la libertad es un pilar fundamental en el mundo del emprendimiento. Los emprendedores que aprovechan la libertad de tomar decisiones, de innovar y de arriesgarse son los que logran alcanzar el éxito y hacer realidad sus sueños.

Lcda. Marjorie Murillo

7.

Cómo los jóvenes venezolanos pueden superar la carencia económica y construir un futuro próspero

La realidad es que la economía venezolana ha enfrentado una serie de desafíos en los últimos años, lo que ha llevado a una gran cantidad de jóvenes a buscar oportunidades fuera del país. Sin embargo, hay una parte de los jóvenes que desean quedarse en Venezuela y contribuir al desarrollo económico y social del país. Sin embargo, la carencia económica es un obstáculo importante que enfrentan estos jóvenes emprendedores.

Es fundamental que los jóvenes venezolanos comprendan que el emprendimiento no necesariamente requiere una gran cantidad de capital inicial. De hecho, hay muchas formas de emprender sin necesidad de una gran inversión económica.

Los jóvenes emprendedores deben identificar oportunidades de negocio que requieran un bajo costo inicial. Por ejemplo, pueden ofrecer servicios como consultoría, marketing digital, diseño gráfico, entre otros. Estos servicios pueden ser ofrecidos de manera remota, lo que reduce los costos de infraestructura y personal.

Existen muchos recursos gratuitos o de bajo costo que los jóvenes emprendedores pueden utilizar para impulsar sus negocios. Por ejemplo, pueden utilizar plataformas de redes sociales para promocionar sus productos o servicios, o utilizar herramientas de productividad en línea para gestionar sus tareas.

Los jóvenes emprendedores pueden crear alianzas estratégicas con otros emprendedores o empresas que comparten objetivos similares. Esto les permite acceder a recursos y conocimientos que de otra manera no podrían obtener.

Existen muchas opciones de financiamiento alternativo que los jóvenes emprendedores pueden utilizar para impulsar sus negocios. Por ejemplo, pueden buscar financiamiento a través de microfinanciación, préstamos personales o programas de incubación y aceleración.

Los jóvenes emprendedores deben desarrollar habilidades emprendedoras como la creatividad, la innovación, la resiliencia y la capacidad de adaptación. Estas habilidades les permitirán superar los obstáculos y encontrar soluciones creativas para los desafíos que enfrentan.

Lcdo. Luis García

8.

La Importancia de Emprender con Optimismo

El ingrediente esencial para un emprendimiento exitoso es el optimismo, tener la creencia de que el emprendimiento será satisfactorio trae como resultado alcanzar el éxito. Si lo crees, lo creas y lo logras, entonces es allí, donde el optimismo viene a jugar una pieza clave dentro del rol del emprendedor, nadie alcanza el éxito si constantemente piensa que va a fracasar.

El optimismo inspira al emprendedor, su actitud positiva lo ayuda a crear a innovar, a ver los desafíos como oportunidades para el crecimiento y la búsqueda de soluciones, se fijan metas que se puedan alcanzar a corto o mediano plazo, se construye la confianza entre el líder y su equipo de trabajo, lo que permite que el camino sea armonioso.

Ahora bien, Scheier (1995) define el optimismo como la actitud de esperar que sucedan cosas buenas. El optimismo trae consigo numerosos beneficios como reducir el estrés y la ansiedad, mejora la salud física, es decir, las personas optimistas suelen ser más resilientes y persistentes para alcanzar sus metas.

Para concluir, una actitud positiva para emprender, es fundamental, aumenta las posibilidades del éxito y genera un impacto positivo en el mundo de los negocios.

Lcda. Leydy Delgado

9.

La importancia del emprendimiento en la economía

Podemos decir que el emprendimiento es una reacción a las economías latinoamericanas en parte, debido a los altos niveles de desempleo que enfrentan y que a través del autoempleo se convierte en una alternativa para obtener ingresos.

El ecosistema de emprendimientos en el país, descrito por el Monitor Global de Emprendimiento (GEM) por sus siglas en inglés, el más prestigioso y extenso estudio sobre el tema a escala mundial, indica que en 2023 el 22,7% de la población nacional apostó por un negocio propio.

Las cifras del GEM- Venezuela estudio elaborado por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) y el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), dadas a conocer en mayo de 2024, indica que unos 4,7 millones de venezolanos son emprendedores.

Según el investigador Edwin Ojeda, profesor del Centro de Innovación y Emprendimiento del IESA, no se trata solo de emprender, sino de que este tipo de iniciativas sean sostenibles y se conviertan en empresas formales.

Tener un emprendimiento no solo implica la creación de un negocio, sino que también puede con llevar a tener ingresos en paralelo al empleo tradicional, el crear nuevos productos para ayudar a cambiar la vida de otras personas.

Un emprendedor creativo que se encuentre motivado y con los instrumentos necesarios, pasa de autopleado a emprendedor, es decir con su nuevo emprendimiento podrá desempeñar actividades productivas y va a generar más ganancias por ende contratara más empleados y esto ayudara a la economía de un país.

Lcda. Brenda Primera

10.

El Emprendedor y sus Visiones Disruptivas

Es importante reconocer que un emprendedor es un agente de cambios en su entorno, la forma de adaptarse, evolucionar y desarrollar nuevos mercados o cambiar los ya establecidos es una forma de destrucción y construcción de paradigma, sin duda son funcionarios libres que alteran el entorno de forma positiva, activa y enriquecedora

En este marco entra las innovaciones disruptivas, las cuales son abordadas por Clayton M. Christensen (1995) profesor de la Harvard Business School, en su libro "El dilema del innovador" argumenta sobre el concepto de la innovación disruptiva que ha revolucionado la forma en que vemos los negocios y la tecnología. La innovación disruptiva se refiere a un proceso en el que un nuevo producto, servicio o tecnología perturba un mercado existente, creando uno nuevo o alterando significativamente uno ya existente.

Cabe destacar que el elemento disruptor es importante en el emprendedor, pero sobre todo en el individuo, ya que a través del mismo permite afrontar dificultades desde distintas métodos de abordaje. Permite renovarse, crear nuevos conceptos, brindar espacios de profunda reflexión y análisis, comprender que siempre se puede encontrar nuevas formas de seguir creando y evolucionando, además de descubrir valores importantes como la sostenibilidad, la creatividad y el desarrollo personal.

Ahora bien, entendiendo la visión o tendencias disruptivas inspiramos a cada persona a trabajar o a formar sus propias metas u objetivos, a ser agentes de crecimiento que permite transformar vidas por medio de su trabajo y con la consciencia, a encontrar ventajas para afrontar el mañana.

Lcdo. David Ricardo Castillo

11.

El emprendimiento y su papel en la economía.

En la actualidad, el emprendimiento despierta un marcado interés en la economía mundial, dada su implicación en los contextos socio-económicos, que han propiciado diferentes investigaciones sobre dicho fenómeno por su capacidad de impulso en el desarrollo económico y los procesos de innovación. Si bien es cierto que la economía busca la generación de riquezas y el fomento del bienestar social de todo individuo, resulta muy atractivo el emprendimiento, puesto que el emprendedor con sus decisiones de inversiones y producciones son importantes para el crecimiento de la economía, impactando notablemente el nivel de desarrollo económico y resultando en una fuerza impulsora en la reestructuración de cualquier economía a través de su ingenio e innovación, por supuesto, esto solo es posible cuando existen libertades y oportunidades económicas, convirtiéndose en agentes de transformación.

Entonces vemos como el emprendimiento se convierte en una de las iniciativas que sostiene la economía de muchas familias en un país, posicionándose como uno de los fundamentos de la sociedad. Cuando los emprendedores desarrollan nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población donde se desenvuelven, permiten incrementos de productividad y generan empleos. Estos emprendimientos con espíritu de innovación son capaces, no solo de crear nuevos puestos de trabajo, sino de aumentar la actividad económica, fomentar la innovación y aumentar la competencia en los mercados. Los nuevos negocios también pueden atraer inversores y capital, lo que puede tener un impacto positivo en la economía en general.

Es por lo que el emprendimiento juega un papel importante en la economía, dado que esta actividad es esencial para el crecimiento económico y la creación de empleo en un país, estado o municipio. Los emprendedores son pioneros en la innovación y el cambio, y su capacidad para crear nuevos negocios y productos ayuda a fomentar la competencia y aumentar la calidad en los mercados. Además, el emprendimiento puede tener otros beneficios que rebasan las expectativas económicas, como lo es el fomentar el espíritu empresarial y la creatividad en las personas.

Lcda. Mileidy Hernández

12.

El emprendedor y su libertad de actuar.

El emprendedor, es el motor principal del desarrollo económico y su función es innovar o llevar a cabo nuevas combinaciones, cualquiera que realice esta función, es un emprendedor, ya sean empleados, independientes o dependientes de una empresa, ésta es la función económica del emprendedor, según Schumpeter. Es una tremenda responsabilidad y un gran compromiso el que tiene el emprendedor al asumir ese rol dentro de un ecosistema empresarial.

Ahora bien, realicemos un enfoque a partir del pensamiento de Viktor E. Frankl, que dice que, "somos organismos bio, psico-sociales y espirituales que existimos con tendencia a la autorrealización y a la trascendencia con capacidad de libertad, elección y de creatividad, únicos, irrepetibles e insustituibles", estas palabras encierran un mensaje profundo y motivador para los emprendedores. Frankl, sugiere que todos nacemos con impulsos hacia la autorrealización y la trascendencia, significa que el camino del emprendimiento no so es la búsqueda del éxito económico, sino también una oportunidad para alcanzar un propósito más elevado.

La libertad y la elección, esta capacidad es fundamental en el emprendimiento, donde los emprendedores tienen la libertad de tomar decisiones que reflejan sus valores y visión, además de la capacidad de elegir, que le permite innovar y adaptarse a los cambios del mercado.

La capacidad de ser creativos, es definida como una forma de expresión única e irrepetible muy particular y subjetiva de cada emprendedor y se traduce a la capacidad de desarrollar soluciones innovadoras y diferenciadoras en el mercado. Esta unicidad e irrepetibilidad, significa de cada uno aporta una perspectiva y habilidades únicas, donde la unicidad se convierte en una ventaja competitiva que puede ser explotada para crear productos y servicios diferenciadores.

Frankl, también habla de una dimensión espiritual y social, esto traduce que la creación de un negocio para el emprendedor donde no solo busca el beneficio económico, sino que también tiene un impacto positivo en la sociedad y contribuye al bienestar de los demás, lo que conocemos como sostenibilidad.

El emprendedor tiene la libertad de actuar como quiere, de decidir, de gestionar su tiempo, de elegir sus relaciones, de crear múltiples fuentes de ingresos e invertir en sus propios proyectos, de explorar y materializar ideas sin restricciones, estas libertades no solo mejoran la calidad de vida, sino que también se convierten en una fuente de motivación, satisfacción personal y el mayor motivo, para seguir emprendiendo.

Lcda. Annabell Leal

13.

La Magia del Emprendedor

"Si lo puedes soñar, lo puedes lograr"

Walt Disney

Los emprendedores tienen una magia tan maravillosa que hasta puede generar esa envidia

Su creatividad, su tenacidad, perseverancia, su empeño, su orientación al logro y la capacidad de innovación y sobretodo de soñar que los distingue de las demás personas es admirable y extraordinaria.

Pero ¿Un emprendedor nace o se hace? ¿Qué motiva a un emprendedor a serlo?

Son varias las preguntas que nos podemos hacer entorno al origen y la motivación de los emprendedores. Inicialmente dar respuesta al sustento económico pudiera ser la respuesta, pero el transformar vidas, generando soluciones y siendo útil a la sociedad, es un sentimiento de satisfacción tan poderoso que va mucho más allá del beneficio económico, sobre todo cuando tus acciones, son un precedente de innovación de tal magnitud que logran cambiar el mundo.

El proceso de imaginar, crear, desarrollar, lanzar un producto o servicio al mercado, hasta que llega a las manos y es usado por el consumidor o cliente final haciéndole la vida más fácil, dando respuesta o solucionando esa necesidad es fascinante y está cargado de una energía tan poderosa, tan positiva, más aun cuando has incorporado en este proceso a un equipo que entiende y comparte tu visión, tu propósito y a los cuales has contagiado con esa energía maravillosa logrando trabajar con pasión, motivados hasta conseguir el objetivo.

Cuando logras crear comunidad y fidelidad entre los consumidores, conlleva a una mayor responsabilidad y respeto hacia ellos, que impulsa y motiva fervientemente a ser medio para servir y ser útil a la sociedad haciendo lo que más te gusta y apasiona en ese camino, un fin que deberíamos tener todos los seres humanos.

Gracias a esos emprendedores que nunca se dieron por vencidos, que nunca dejaron de soñar y que cambiaron el mundo para siempre y para bien.

Lcda. Claudia Colina Delgado

14.

Conciencia Emprendedora.

Emprender es una forma de vida. El Emprendimiento no es solo un oficio, ni el hecho de establecer y administrar una empresa, es una forma de ver el mundo y entender la vida. La Conciencia Emprendedora representa conocer con amplitud y profundidad lo que significa el acto de Emprender, orienta y condiciona al emprendedor en todas las acciones de su vida.

Emprender es concebir y llevar a la realidad un proyecto que comienza con una idea y concluye con la realidad de una empresa montada y en funcionamiento. No es la falta de habilidad o conocimiento lo que provoca que muchos emprendimientos fracasen, ello sucede porque el Emprendedor asume que realiza una tarea y no entiende que esto se trata de una forma de vivir.

El emprendimiento incluye todos los aspectos o áreas de la vida de una persona, no solo es su vida profesional, no tiene un tiempo limitado, ni inicio ni final como cualquier otro trabajo. No tiene fecha en el calendario, no importa si eres joven o adulto mayor, incluye relaciones de parejas, hijos y amistades, es el día a día de un ser humano.

Emprender es una capacidad y actitud de percibir, crear y actuar. Percibir aquello que no es evidente para todos, crearlo y actuar para que sea una realidad sostenible.

Un emprendedor es responsable de mantener una sociedad económicaamente estable, sin emprendimientos no existe la productividad ni la economía rentable, toda gran empresa comenzó con un emprendimiento y se mantienen vigentes con los esfuerzos creativos e innovadores que es parte del espíritu emprendedor.

El éxito del emprendedor radica en identificar y superar los obstáculos. Transestar el camino exige conocimiento, pero superar barreras frecuentes demanda carácter. El emprendedor debe tener la capacidad de convivir y sobrevivir a los problemas.

En conclusión, El emprendedor aplica herramientas para desarrollar su función, la naturaleza de los problemas que enfrentará, el temor, el fracaso, los errores, el afán, los cambios, las deudas, el manejo de las relaciones familiares y amistades, dominar el dinero y no ser dominado por él, manejarse en el desorden con la misma comodidad que en el orden. Todo esto lleva a la formación de la Conciencia Emprendedora.

Lcda. Vycky Marquez

15.

Perfil del emprendedor

Una persona que está atenta a las posibilidades del mercado para explorar y aprovechar una oportunidad es un emprendedor. El emprendedor es una persona capaz de tomar riesgos, aceptar la incertidumbre y lograr sus proyectos a pesar de las dificultades.

En teoría, cualquiera puede iniciar un proyecto; sin embargo, para tener éxito, se requieren ciertas cualidades personales y profesionales. Ser emprendedor implica tener una motivación y los recursos necesarios. Según Alcaraz (2011), un emprendedor tiene rasgos que le permiten emprender y tener éxito. Algunas de las más destacadas incluyen: Creatividad e innovación; Confianza en él mismo y sus capacidades; Perseverancia; Capacidad para manejar problemas; Aceptación del riesgo.

Otros autores agregan otras características que complementan las propuestas de Alcaraz (2011). En general, un emprendedor debe tener las siguientes características:

- Creatividad e innovación.
- Claridad de ideas.
- Capacidad de afrontar y asumir riesgos.
- Saber priorizar.
- Capacidad de comunicar y socializar.
- Tenacidad y persistencia.
- Flexibilidad.
- Optimismo.
- Confianza de si mismo.
- Competitividad.
- Disciplina.
- Visión.
- Pensamientos creativos.

Encontramos los casos de estos hombres más exitosos entre los ejemplos más destacados que pueden destacar las cualidades de un emprendedor para alcanzar sus metas:

- Jeff Bezos, quien es el fundador de Amazon.
- Mark Zuckerberg, creador de las redes sociales (Facebook e Instagram).
- Elon Musk, reconocido por revolucionarias empresas como SpaceX y Tesla.

Cualquiera de estos es ideal para enfatizar el valor de la visión, la innovación y la perseverancia en el emprendimiento.

Lolo. Joseph Balazarte

16.

El Emprendedor y la Gestión de Equipos: Claves para el Éxito Empresarial

En el mundo empresarial actual, el éxito de una empresa no solo depende de una idea innovadora o de un producto revolucionario, sino también de la habilidad del emprendedor para gestionar equipos de manera efectiva. La gestión de equipos es una competencia fundamental que puede determinar el rumbo y el crecimiento de cualquier proyecto empresarial. A continuación, exploraremos las claves para una gestión de equipos exitosa y cómo el emprendedor puede mejorar en esta área crucial.

Comunicación Clara y Transparente: La comunicación efectiva es fundamental. Los emprendedores deben mantener un diálogo abierto y claro con sus colaboradores, transmitiendo instrucciones precisas y escuchando activamente para resolver problemas y evitar malentendidos.

Definición de Roles y Responsabilidades: Es esencial que cada miembro del equipo entienda sus roles y responsabilidades. Una definición clara de estos evita la duplicación de esfuerzos y conflictos internos, mejorando la productividad y el enfoque en las tareas.

Motivación y Reconocimiento: La motivación va más allá de los incentivos financieros e incluye el reconocimiento y aprecio por el trabajo bien hecho. Celebrar los logros, por pequeños que sean, contribuye a un equipo más entusiasta y dedicado.

Fomento del Trabajo en Equipo: Promover un entorno de colaboración y apoyo mutuo es vital. Las actividades de team-building y una cultura empresarial que valore la cooperación facilitan la innovación y la resolución eficiente de problemas.

Capacitación y Desarrollo: Invertir en el desarrollo profesional de los empleados tiene un impacto significativo. Identificar áreas para formación adicional y ofrecer oportunidades de crecimiento demuestra el compromiso del emprendedor con el desarrollo de su equipo.

Flexibilidad y Adaptabilidad: La capacidad de adaptarse a cambios es esencial en el entorno empresarial actual. Los emprendedores deben estar dispuestos a ajustar estrategias, roles y procesos para enfrentar nuevas circunstancias y desafíos.

En conclusión, la habilidad para gestionar equipos de manera efectiva incluye una comunicación clara, una definición precisa de roles, motivación y reconocimiento, fomento del trabajo en equipo, capacitación y adaptabilidad. Estas competencias son clave para mejorar la eficiencia y el rendimiento del equipo, creando un entorno de trabajo positivo que impulsa el éxito empresarial.

17.

El Plan de Negocios: Pilar Fundamental para la Viabilidad Financiera en Emprendimientos.

En el ámbito del emprendimiento, el desarrollo de un plan de negocios bien estructurado es fundamental para asegurar el éxito financiero de cualquier proyecto. La importancia de un plan de negocios para un emprendedor radica en su capacidad para proporcionar una guía estructurada y detallada sobre cómo transformar una idea en una empresa exitosa. Sirve como un mapa que define la visión del negocio, establece objetivos claros, y detalla las estrategias necesarias para alcanzarlos.

Llevar a cabo una idea de emprendimiento requiere un análisis detallado de la factibilidad y viabilidad financiera, lo que conlleva al plan de negocios, éste actúa como un marco estratégico que permite al emprendedor analizar detalladamente el potencial de su idea, a través de proyecciones financieras, estudios de mercado y análisis de riesgos, el plan ofrece una visión clara sobre la posibilidad de la puesta en marcha de la idea con los recursos disponibles y la capacidad de generar ingresos sostenibles en el tiempo.

Evaluar la factibilidad de un emprendimiento implica determinar capacidad técnica y económica para implementar una idea de negocio. Desde el punto de vista financiero, se evalúa la disponibilidad de recursos, la capacidad de generar ingresos, y la estructura de costos. La innovación financiera puede incluir la implementación de nuevas tecnologías financieras o Fintech que faciliten el acceso a capital, la diversificación de fuentes de ingresos como el Crowdfunding de Inversión o de Préstamos, y la optimización de recursos.

La viabilidad, por otro lado, se centra en la capacidad del emprendimiento para sostenerse y crecer a largo plazo. Un plan de negocios bien elaborado debe incluir proyecciones financieras detalladas que consideren diversos escenarios de mercado, permitiendo al emprendedor ajustar su estrategia según sea necesario. En este aspecto la innovación financiera puede aplicarse en la creación de productos financieros flexibles, la optimización del flujo de caja, o la adopción de sistemas de gestión de riesgos.

El éxito de un emprendimiento depende en gran medida de la capacidad del emprendedor para integrar una visión estratégica con herramientas de innovación financiera. Un enfoque económico riguroso en la elaboración del plan de negocios, acompañado de estrategias financieras innovadoras, puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso en el entorno empresarial. La factibilidad y viabilidad no solo son indicadores del potencial de un proyecto, sino también de la capacidad del emprendedor para adaptarse e incrementar las probabilidades de éxito y sostenibilidad en el competitivo mercado actual.

Econ. Mesayra Urdaneta

18.

"El emprendimiento como herramienta de evolución"

Creo que todos alguna vez en la vida, nos hemos enfrentado bien sea por necesidad o por el simple propósito, a experimentar cambios en nuestra vida. A irnos por lo desconocido y "arriesgarnos" a qué las cosas salgan como deseamos o esperamos.

Para mí, el acto de emprender va mucho más allá de querer percibir un ingreso o querer "independizar" nuestras finanzas, emprender ciertamente requiere de mucha valentía, de soñar a menudo y de trabajar arduamente por lo que queremos alcanzar.

La decisión de emprender, antecede al reconocimiento y diálogo interno, de nuestros propios pensamientos, llenos de mucho prejuicio, duda y temor.

Es por eso, que hoy logro reconocer y admirar a todas esas personas que se atreven a trazar sueños por el pavimento y no solo en una hoja en blanco, esas personas que tienen la plena certeza de que siempre, y a pesar de todo, volvemos a estar bien. Y sobre todo me agradezco a mi por ser una de ellas.

Por último, no olvides que:

- Comenzar de nuevo, no es fracasar
- Tener miedo, no es de cobardes
- Probar y fallar, también forma parte del proceso

"Mira de cerca al presente que estás construyendo, porque debe parecerse al futuro con el que sueñas."

Alice Walker

Lcda. María Laura González

19.

La Mentalidad del emprendedor.

La mentalidad del emprendedor es la forma de pensar única, como sujeto independiente y libre, que lo motiva a crear una idea, en un hecho real. Poseen habilidades extraordinarias, su mentalidad los impulsa más allá de sus límites habituales.

Cabe destacar que desarrollar una mentalidad emprendedora, es vital para el auto-crecimiento y define quienes somos, que pensamos, como actuamos, nuestros hábitos y creencias, el emprendedor con mentalidad alta, se caracteriza por poseer las siguientes habilidades y actitudes.

- Son positivos: mantienen una actitud positiva y proactiva, para enfrentar los retos y ver oportunidad donde hay obstáculos, son resilientes.
- Actúan con propósito y visión: tienen una amplia y clara visión del futuro, de lo que esperan, protegen, administran el tiempo trabajan por metas y objetivos, es sumamente importante para el propósito del emprendedor.
- Piensan estratégicamente: planean y miden resultados contra sus expectativas, estudian la competencia y analizan las oportunidades del mercado.
- Siempre están en constante movimiento con la innovación: nunca dejan de avanzar, la innovación es esencial en el proceso de emprender.
- Aprendizaje continuo: son curiosos siempre están aprendiendo y actualizándose en el mercado y las oportunidades que se puedan presentar.
- Pensamiento creativo: la creatividad es mayor en la mentalidad del emprendedor, tiende a ser una habilidad para dar soluciones originales a problemas muy complejos, una habilidad muy importante para alcanzar el éxito.

En resumen la mentalidad del emprendedor siempre estará enfocada en las metas y objetivos, responderá de manera flexible a los cambios, desafíos y oportunidades presentados en el entorno y en el mercado competitivo.

Econ. Norys Pineda

AUTORES



Andreilys Semprún
Lcda. en Educación Integral
semprunandreilys@gmail.com



Annabell Leal
Lcda. en Contaduría Pública
lealannabell30@gmail.com



Antonio J. Pineda
Lcdo. en Contaduría Pública
antoniojpineda@comsistec.com



Brenda Primera
Lcda. en Recursos Humanos
brendapatricia04@gmail.com



Claudie Colina Delgado
Lcda. en Contaduría Pública
claudiecolina@gmail.com



David Alejandro Castillo
Lcdo. en Contaduría Pública
alejandrocast310@gmail.com



David Ricardo Castillo
Lcdo. en Contaduría Pública
ricardocast31@gmail.com



Jennifer Ávila
Lcda. en Contaduría Pública
jenniferavilag@gmail.com



Joseph Balazarte
Lcdo. en Contaduría Pública
lctojosephbalazarte@gmail.com



Leonardo González
Lcdo. En Contaduría Pública
econtad2112@gmail.com



Leydy Delgado

Abogada
Lcda. En Contaduría Pública
lic.leydydelgado1982@gmail.com



Luis Garcia Bastidas

Lcdo. en Administración
lgarcia9759@gmail.com



Maria Gabriela Naveda

Lcda. en Contaduría Pública
mgnavedal@gmail.com



Maria Laura González

Lcda. en Relaciones Industriales
maria.laura.2102@gmail.com



Marjorie Murillo Martínez

Lcda. en Administración
marjoriemurillo_4@hotmail.com



Mesayra Urdaneta

Economista
postgrado.mesayrau@gmail.com



Mileidy Hernández Ortiz

Lcda. en Administración
Abogada
maestrante.mileidy.hernandez@gmail.com



Moisés Sánchez

Lcdo. En Contaduría Pública



Norys Pineda

Economista
noryspineda08@gmail.com



Ricardo Mora Hernandez

Ingeniero en Computación
postgrado.rmora@gmail.com



Rossy Morales

Lcda. en Educación
rossybell33@gmail.com



Vycky Marquez Castañeda

Lcda. en Administración
lcevycmar2004@gmail.com

