

Los desafíos del emprendimiento de cara a la materialización de una idea innovadora: Una mirada desde la sobrevivencia en el mercado

Iván Leonardo Medina Alvarado¹

Docente del programa de Maestría en Administración de Empresas MBA
Módulo de especialización en emprendimiento
Programa de Maestría en Administración de Empresas MBA - Administración General
KMU Education Business School KMU EBS (Curacao)
In partnership with Middlesex University (London)
ivan.medina.alvarado@gmail.com

Introducción

El ejercicio del emprendimiento y las acciones que un individuo adelanta para desarrollar actividades en las cuales se tenga una iniciativa a favor de desarrollar una idea de negocio, con el paso del tiempo se ha convertido en una hazaña, desde la cual cada persona enfrenta múltiples situaciones en las cuales esta tarea, puede llegar a ser más que difícil.

Día a día los cambios del mercado y las situaciones que la sociedad está presentando como el resultado de múltiples sucesos que se desencadenan del dinamismo de la economía, la sociedad, la política entre otros, resulta ser un camino con diversos obstáculos que debe asumir el emprendedor al momento de tomar la iniciativa de generar para sí independencia, un término que muchas veces es visto o percibido como un medio fácil de afrontar las dificultades que la sociedad presenta, salvo que en muchas ocasiones, este camino puede resultar nada fácil de llevar (Palacios, 2015).

Latinoamérica al igual que el resto del mundo, ha venido experimentando cambios vertiginosos en sus formas de comercio, el comportamiento de las sociedades y por supuesto cambios culturales, es desde allí que el siguiente documento busca presentar los desafíos que asume un individuo al momento de iniciar la carrera de ser emprendedor, de igual forma se presentan diversos escenarios desde los cuales al materializar una idea de negocio, pasando desde la creatividad a la innovación, requieren un conjunto de saberes y desarrollo de habilidades desde las cuales el éxito esperado puede llegar a ser materializado con el paso del tiempo (Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, 2014).

Por último, se presenta un resumen desde el cual se concluyen las pautas claras y determinantes que el ejercicio del emprendimiento presenta y como desde la revisión bibliográfica de diversos autores, se puede generar un plan de acción desde el cual se minimicen las dificultades que el emprendimiento puede presentar.

¹ Administrador de Empresas (CUN - Colombia)

Especialista en gerencia del talento Humano y riesgos ocupacionales (UNITEC - Colombia)

Magister en Dirección y Administración de Empresas MBA (UNIR - España)

Doctorando en Educación PhD. (UBC - México)

Docente de pregrado VUAD Universidad Santo Tomás (USTA - Colombia)

Docente de pregrado programa Administración de Empresas Fundación Universitaria del Área Andina (FUAA - Colombia)

Docente de posgrado Middlesex University London / KMU Education Business School (Curacao).
ivanmedina@ustadistancia.edu.co, imedina6@areandina.edu.co, ivan.medina.alvarado@gmail.com.

Resumen

El emprendimiento como proyecto de vida le significa al sujeto que emprende una ruta que conlleva diversas situaciones que le afectan tanto positivamente como negativamente, a la luz de esta realidad los desafíos que se presentan al momento de desarrollar una idea creativa a partir de una actividad de emprendimiento, le significan a quien emprende tres desafíos de primer orden y un siguiente desafío del entorno que recopila un conjunto de situaciones adversas que le significan aprendizaje continuos en su actividad de emprender.

Esta realidad de emprender se puede recopilar de la siguiente forma:

- a) Desafíos de primer orden: 1) Actitud emprendedora, 2) Actividad emprendedora, y 3) Aspiración emprendedora; siento estas actitudes que debe tener el emprendedor y que a la vez le significan un compendio de obstáculos por sobrellevar.
- b) Desafío del entorno: Este no cuenta con un determinado número de obstáculos o situaciones adversas, reiterando que de acuerdo al tipo de emprendimiento y la naturaleza del mismo, se pueden presentan varias situaciones que le hacen frente al emprendedor en su ejercicio; aun así el entorno puede llegar a presentar diez situaciones genéricas que independientemente del emprendimiento, le permiten al emprendedor hacer frente a la crisis y situaciones adversas, este desafío del entorno comprende según Torrent-Sellens (2013) lo siguiente:
 - 1. Se afirma que las microempresas deben consolidar para sí, un modelo de innovación que les lleve a lograr ser innovadoras, eficientes y competitivas.
 - 2. La consolidación o participación en una red de negocios y lo que esto implica.
 - 3. El emprendimiento innovador y su impacto en la gestión de redes de negocios desde la generación de conocimiento.
 - 4. El conocimiento como propuesta de utilidad, la cual radica en la misma idea como fuente de negocio.
 - 5. Las situaciones en las que el emprendedor debe hacer frente a lo que implica el pertenecer a una red desde las externalidades de la misma.
 - 6. El aprendizaje continuo y el trabajo en red son vistos como fuente de ocupabilidad y articulación social.
 - 7. La coinnovación como un beneficio a la productividad en la empresa en red.
 - 8. El uso de las TIC como una inversión intangible y su impacto a un nivel internacional.
 - 9. La crisis económica y su impacto en los procesos de generación de valor.
 - 10. La triple hélice: El emprendimiento innovador, la universidad emprendedora y el gobierno emprendedor.

El desafío de emprender

Para comprender los desafíos que un emprendedor debe sobrepasar, es muy importante mencionar las facetas que el proceso de emprendimiento implican desde la generación de la idea de negocio, hasta la construcción de un plan de negocio el cual se convierte en una ruta de navegación, por la cual el emprendedor proyecta los pasos y etapas bajo las cuales su idea de negocio se convierte en una materialización de diversas situaciones que le llevan al ejercicio del emprendimiento.

Como lo menciona Schnarch (2014), el inicio del ejercicio del emprendimiento presenta tres actitudes, desde las cuales el emprendedor inicia la carrera del emprendimiento y desde las que se permiten esclarecer un conjunto de aspectos que desafinan el ejercicio del emprendimiento, partiendo de la etapa de consolidación de una idea, validación de la misma, entre estos, estas actitudes son: 1) Actitud emprendedora, 2) Actividad emprendedora, y 3) Aspiración emprendedora; estas actitudes le representan al emprendedor el conocer lo siguiente de acuerdo a cada actitud:

- Actitud emprendedora: Permite medir el nivel de riesgo ante el cual un individuo se debe enfrentar, desde una mirada personal, la cual en una primera instancia le está desafiando y poniendo en cuestionamiento las habilidades, destrezas, conocimientos y experiencia. Esta actitud es el primer desafío ante el cual el emprendedor se enfrenta para sí mismo, llegando a cuestionarse si en realidad el emprendimiento es una ruta que puede llegar a soportar y aceptar con todo lo que esto implica.
- Actividad emprendedora: Si bien, en la actitud anterior se evaluaba la aceptación del reto de emprender desde una perspectiva netamente individual, esta siguiente situación ante la cual el emprendedor se enfrenta, implica verse reflejado ante un conjunto de personas o sujetos que han iniciado la ruta de emprendimiento, o la situación ante la cual por fuerzas externas ha llegado a favorecer que un individuo se vea de cierto modo inducido a generar un emprendimiento. Este desafío le plantea al emprendedor visualizar su proyecto de vida desde un corto plazo hasta un largo plazo, y sin igual a dudas le enfrenta a sus propios temores, partiendo del principio que el emprendedor se está viendo ya inmerso en el emprendimiento como una opción o la única en un determinado momento.
- Aspiración emprendedora: Desde esta perspectiva los miedos y situaciones complejas del emprendedor desde su primer acercamiento al emprendimiento, hasta la toma de la decisión de ejecutar la ruta del emprendimiento, le esa abriendo no uno ni dos desafíos, si no múltiples situaciones que le condicionan a llevar la iniciativa de emprendimiento a un siguiente nivel, tal es el caso de: La internacionalización, crecimiento e impacto del emprendimiento y la innovación,

entendiéndose estos dos últimos aspectos, como herramientas desde las cuales el emprendimiento llega a tener un alto impacto, no sólo para quien adelanta este emprendimiento, sino para todos los individuos que se ven afectado tanto positivamente como negativamente.

Si bien, el emprendedor luego de afrontar las tres situaciones anteriormente indicadas, ya tiene una perspectiva más amplia de las constantes dificultades que el emprendimiento le plantea, no se puede desconocer que el mayor desafío, no por su tamaño, sino porque siempre estará de cara el emprendimiento, es el entorno; el entorno le proporciona el suficiente número de desafíos, limitaciones y determinantes en el proceso de emprender, tanto que el emprendedor no puede limitarse a dar por hecho que el emprendimiento que ha iniciado, es lo suficientemente bueno para no requerir un seguimiento permanente (Schnarch, 2014).

Como se ha indicado, el conocer el entorno le genera al emprendedor un desafío constante y este a su vez para poder asumirlo y afrontar las situaciones adversas debe contar con las siguientes habilidades, desde las cuales se potencian cualidades que le dotan de herramientas para sobrevivir y generar estrategias, planes y acciones de sobrevivencia Schnarch (2014, p. 38):

- En una primera instancia se tiene la habilidad de asociar, desde esta habilidad el emprendedor logra asociar conceptos, interconectar experiencias que a lo largo de su vida y del mismo ejercicio del emprendimiento, le significan experiencia de vida con las cuales se ha construido conocimiento. La habilidad de asociar juega un rol vital, con el cual el individuo emprendedor puede comprender las situaciones de su entorno y generar impresiones bajo las cuales se consolidan enseñanzas.
- La habilidad de cuestionar, le permite asimilar el conocimiento que se adquiere desde las situaciones que el entorno genera, un aspecto por destacar es la forma en que el ejercicio de cuestionar más allá de criticar, le ayuda al emprendedor a disipar dudas y eliminar temores, que al adelantar actividades de emprendimiento se pueden generar entorno al miedo contante de fracaso.
- Como el entorno es el escenario desde el cual se están generando múltiples desafíos y está limitando la acción de sobrepasar obstáculos, la habilidad de observar favorece significativamente que el emprendedor pueda llevar a identificar oportunidades del mercado que a futuro puede llegar a vincular con su idea de negocio, o simplemente desde las cuales pueda generar retroalimentación para fortalecer su ideas. Desde esta habilidad el emprendedor impacta directamente el proceso de innovación que implica la materialización de una idea de negocio, la observación le contribuye a favorecer espacios de imaginación desde los cuales puede generar acciones a

favor perfeccionar la idea de negocio y a futuro construir una ventaja competitiva.

- Como continuidad del proceso de afrontar el entorno, adoptarse a él y sobrevivir en el mismo, la experimentación se presenta un medio por el cual, el emprendedor luego compilar información relacionada con su actividad de emprendimiento y desarrollar actividades de validación, decide propiciar escenarios de experimentación, los cuales no son más que ensayos de prueba y error desde los cuales se adquiere mayor conocimiento sobre un determinado aspecto del emprendimiento, o simplemente se recrean las posibles situaciones que se creen afectan el proceso de materialización de la idea de negocio.
- Como última habilidad, se tiene el relacionamiento entendido como la actividad de relacionarse con otros individuos, tanto de su entorno como fuera de él; esta habilidad cobra tal relevancia porque desde ejercicio de relacionamiento el emprendedor puede comprender tanto el comportamiento de su entorno desde varias perspectivas, como a la vez puede aprender de situaciones externas para proponer o intervenir en el mercado en el cual esta.

Como el desafío de sobrevivir en el mercado, abre la puerta a diversas situaciones complejas que no se conocen y que siempre están cambiando, al materializar una idea innovadora el emprendedor se ve enfrentando a no desconocer lo que el innovar implica para sí, de allí que el mercado sea sensible a acciones que van más allá de lo que implica el ejercicio del emprendimiento, tal es el caso de las políticas públicas, normas sociales, culturales, infraestructura física y comercial (Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, 2014).

Desde las políticas públicas, los países aúnan esfuerzos para fomentar la disminución de brechas sociales que día a día están separando a ricos y pobres, adicional los cada gobierno desde sus estructura político-administrativa generan espacios de interacción entre la sociedad para que esta participe y la ciudadanía se sienta involucrada, así es como el emprendedor en ese camino de comprender como se comporta la sociedad, debe iniciar un camino que le lleve a diagnosticar periódicamente el rol que tiene en el mercado y a la vez como debe estar generando continuamente alianzas con otros emprendedores, aumentar el relacionamiento con instituciones que fomenten y aporten el emprendimiento que se está desarrollando.

En Latinoamérica el ejercicio del emprendimiento no puede afirmarse que es una actividad que sea fácil y desde la cual el camino hacia la desarrollar una idea de emprendimiento, resulte ser una actividad que se desarrolla con apoyo de múltiples instituciones, así como lo indica la Corporación de Fomento de la Producción en Chile (2014), las entidades que favorecen el emprendimiento aún tienen dificultades para apoyar a los emprendedores y no porque no se cuenten con recursos, sino porque la

educación que la sociedad tiene de cara al emprendimiento, está en muchas ocasiones relacionada como un camino fácil a no ser empleado, y desde la cual la inmediatez y visión a corto plazo no facilita que los emprendedores generen emprendimientos de impacto, emprendimientos que tenga conciencia social y que adicional conozcan a forma certera la realidad del entorno en el cual se desea emprender. Para Torrent-Sellens (2013) quien recomienda diez ideas para salir de la crisis, manifiesta en su obra que lamentablemente la visión que se tiene del emprendimiento está directamente relacionada como la ruta de escape desde la cual un sujeto, no vincula su proyecto de vida ni su entorno, ya sea este la familia, amigos, colegas profesionales, etc.; llegando a ser lamentablemente el emprendimiento, una acción de corto plazo que no está proyectada a ser de continuo crecimiento.

Algunas instituciones educativas de Latinoamérica, de cara a las problemáticas que significa el emprender en un sociedad que no conoce a fondo lo que implica el emprendimiento, han identificado dificultades que radican directamente en la cultura y educación que se ha impartido y que por desgracia aún se imparte en mucho países, Corporación de Fomento de la Producción en Chile (2014) desde un análisis proyectado a la realidad de Suramérica y Centro América, permite conocer algunas iniciativas de gobiernos como Argentina, Colombia, Chile y Brasil, desde las cuales se busca fomentar una educación que felicite la generación de capacidades y habilidades desde una educación integral no solamente concentrada en la educación media y superior, sino impactando desde una nueva generación que requiere tener esta forma de pensar desde la educación preescolar y primaria.

Así las cosas, el emprender le significa al emprendedor proyectarse como un agente de cambio para la sociedad en la cual está inmerso, partiendo que el emprendimiento no puede ser una acción aislada desde la cual se busque únicamente el obtener una ganancia o usufructo para esto Torrent-Sellens (2013) comparte como la generación de ecosistemas de emprendimiento, es una labor en la cual toda un sociedad puede participar, y no solo participa desde lo que implica directamente el emprendimiento, si no que implica el conformar una sociedad que acepte el emprendimiento como un mecanismo para sobrevivir y lograr un equilibrio entre la producción o desarrollo de un bien y la generación de conciencia social alrededor de lo que implica estar en una sociedad que no es de nadie pero que es de todos.

Desde lo compartido por Torrent-Sellens (2013), las diez ideas que propone, se concentran en dificultades que el emprendedor debe sobrepasar cuando una microempresa ya está en el mercado y lucha por sobrevivir, por lo tanto a continuación se destacan esta diez ideas y como a pesar de ser dificultades, también puede ser oportunidades crecer y ampliar el impacto esperado:

1. Esta primera idea esta afirma que las microempresas deben consolidar para sí, un modelo de innovación que les lleve a lograr ser innovadoras, eficientes y

competitivas. Para que la microempresa llegue a generar, validar y poner en marcha un modelo de innovación, implica el conocer a profundidad su mercado y antes de lanzarse en el mercado, es necesario que genere para sí una ventaja competitiva, entendiéndose esta como un elemento diferenciador desde el cual una empresa logra sobresalir y adquirir cierto reconocimiento en el mercado, pero no significa que este reconocimiento le implicará ser aceptada por toda la existencia de la misma, y es allí donde otra dificultad se le presenta al emprendedor, la cual radica en estar en constante proceso de reinención y acercamiento con sus clientes.

Los procesos de innovación de los cuales se hace referencia en esta primera idea, hacen referencia al conjunto de acciones que requiere un emprendedor al ejecutar una idea de negocio, pasando no solamente por generar espacios de creatividad, sino como lo afirma Schnarch (2014), quien indica que la creatividad está directamente relacionada con generar ideas creativas, pero esto no implica el trabajar para que puedan ser materializadas y pasen de ser ideas a ser proyectos, por esto la innovación, es la herramienta con la cual el emprendedor inicia la tarea de proyectar una idea creativa estimando los requerimientos para que sea una realidad; así es como este modelo de innovación requiere que la eficiencia y la competitividad se presenten como indicadores bajo los cuales el seguimiento favorece el cumplimiento de los objetivos planeados.

2. Como segunda idea, se proyecta la consolidación o participación en una red de negocios, este ejercicio le lleva al emprendedor a encontrar escenarios de retroalimentación y de continuo aprendizaje. Aun así es un desafío más que el emprendedor debe asumir, toda vez que el hacer parte de una red de negocios conlleva que los emprendedores se vean retados a interactuar con cautela, partiendo del principio que si bien las redes favorecen en compartir conocimiento e información, también son escenarios donde la fuga de ideas altamente rentables para desarrollar se han dado.

Esta idea presenta un reto al emprendedor, porque este muchas veces al incidir su interacción con los demás emprendedores en esta red no conoce los modos y estándares de participación, con lo cual el desconocer con quien van participar le puede estar llevando a conocer cara a cara su competencia. De acuerdo a los resultados que han generado algunos análisis del comportamiento en ecosistemas empresariales como lo da a conocer la Corporación de Fomento de la Producción, Corfo (2014), la cultura latinoamericana no está fundamentada en la cooperación y trabajo en equipo, por desgracia un factor que está vigente en la mayoría de emprendimientos, denota rivalidad entre empresarios y tensión al momento de interactuar con otros, tal es el caso que en múltiples ocasiones redes de negocios concluyen como el trabajo en equipo y el cooperativismo son las claves para sobrevivir en sociedad, salvo que al no estar educadas las sociedades y las

comunidades de los países latinos, muy pocos emprendimiento logran trascender como se espera.

3. La tercera idea se fundamenta en presentar el emprendimiento innovador y su impacto en la gestión de redes de negocios desde la generación de conocimiento. Sí bien se ha afirmado que el conocimiento compartido y el fomento espacios en los que el conocimiento se construya en conjunto es lo que hace que cada emprendedor tenga alto impacto desde su emprendimiento, se presenta como un desafío más que debe asumir el emprendedor directamente presentado por el entorno.

El desafío que asume el emprendedor desde esta idea, radica en el constante cambio que el mercado le presenta a la economía de un país, y cobra relevancia desde el ejercicio de emprendimiento porque el emprendedor debe construir un conjunto escenarios en los que presente para sí diversas posibles situaciones en las que se genere su emprendimiento y las cuales le afectan directa e indirectamente. Si bien la economía de un país es un factor que no puede ser controlado por un emprendedor, los cambios vertiginosos que este le proporciona a un emprendedor si son un múltiples oportunidades desde las cuales su idea de negocio constantemente está recibiendo información para mejorar y ajustar los planes que se estén ejecutando, por esto el emprendedor debe aprovechar esta situación no controlable como un situación en la cual se puede construir conocimiento desde las experiencias que el mercado le genera y las percepciones que esta construye para sí.

4. La cuarta idea concentra su importancia en el conocimiento como propuesta de utilidad, la cual radica en la misma idea como fuente de negocio. Si bien el emprendedor en el mercado en el cual esta, debe asumir muchas dificultades para que la puesta en marcha se proyecte en el tiempo, la naturaleza misma de la idea de negocio le presenta un desafío, toda vez que esta idea de negocio debe conversar cierto nivel de confidencialidad el cual garantiza que se pueda desarrollar en el tiempo que el emprendedor -quien es su creador- lo tiene estimado. Como el ejercicio del emprendimiento no desconoce lo que implica la ética, si es cierto que en diversas situaciones no todos los espacios de emprendimiento cuentan con individuos con principios éticos, razón por la cual el emprendedor debe estar desarrollando periódicamente ciertas destrezas con las cuales su actividad de emprender le implique la cautela y prudencia como elementos diferenciadores.

No se puede desconocer que muchos emprendedores han perdido sus ideas de negocio, no sólo porque no las han sabido manejar, sino porque algunos han optado por generar ideas de negocio, que han vendido o negociado antes de ejecutarlas y otro emprendedor las ha comprado para obtener un beneficio; con esto no se indica que sea bueno o malo, lo que se desea destacar es que la idea

por sí sola ya genera un negocio y adquiere un valor entre más robusta y coherente con el mercado sea.

5. Esta quinta idea, presenta las situaciones en las que el emprendedor debe hacer frente a lo que implica el pertenecer a una red, pero visto desde el impacto que conlleva la construcción de conocimiento desde las externalidades de la misma. Si bien el pertenecer a una red le presenta retos al emprendedor, la naturaleza misma de las redes de emprendedores generan un desafío más al emprendedor y este radica en lo que la construcción de conocimiento implica desde lo que se conoce como conocimiento observable y conocimiento tácito.

Aquí se estudian los aspectos bajo los cuales el emprendedor debe hacer uso de la información, construyendo para sí esquemas de información desde los cuales sus conocimientos y aportes a la idea de emprendimiento tengan su origen desde los que las externalidades le suministran, dicho en otras palabras, lo que desafía al emprendedor es no sólo concretarse netamente en su idea y desconocer el resto del mundo; no es desconocido que en muchas ocasiones un emprendedor por concentrarse únicamente en su idea, hace a un lado otros aspectos que desde su percepción no son importantes, pero al momento de ejecutar su idea de negocio sí lo son.

6. La sexta idea, comparte que el aprendizaje continuo y el trabajo en red son vistos como fuente de ocupabilidad y articulación social, no es desconocido que una de las habilidades del emprendedor es el aprendizaje continuo (Schnarch, 2014), razón por la cual el desafío que se asume desde esta iniciativa radica en no sólo en generar aprendizaje desde lo que implica el ejercicio de emprendimiento sino desde el impacto que este tiene en la sociedad. Así como lo afirma la Corporación de Fomento de la Producción, Corfo (2014), donde indica que de la interacción con los grupos de interés (Stakeholders), se generan impactos de todo tipo: Social, político, cultural y económico, razón por la cual el desafío del emprendedor se fundamenta en la afectación que este tiene desde su emprendimiento y como debe tener un equilibrio entre lo que desarrolla y como compensa dicha afectación desde la responsabilidad social empresarial.

Si bien, el compromiso que tiene con su emprendimiento no sólo es obtener un usufructo, este se debe ver reflejado desde la contribución con la sociedad y la compensación del mismo.

7. La séptima idea, aporta desde la coinnovación un beneficio a la productividad en la empresa en red, salvo que a la vez este se presenta como desafío al emprendedor, quien requiere saber manejar la coinnovación como un mecanismo de generación conjunta de ideas creativas, es por esto que el desafío no radica en lo que implica la coinnovación, sino en lo que requiere el tener prudencia para con el

manejo de la información y divulgación de la misma para que esta se vea reflejada en los productividad de la empresa.

La coinnovación le desafía al emprendedor a conocer su emprendimiento a tal nivel que este pueda generar para sí cinco elementos como son (Torrent-Sellens, 2013, p. 75):

- a) Conocimiento detallado del rendimiento y el impacto de este en la productividad.
- b) Gestión de las relaciones contractuales entre la fuerza de trabajo y la empresa.
- c) Evaluación de las prácticas organizativas frente al rendimiento en el trabajo.
- d) Vinculación de prácticas organizativas con la estrategia de la organización.
- e) Interacción de las mejores prácticas organizativas con diversos elementos de la organización.

Así es como, la coinnovación se proyecta como una herramienta que favorece directamente el emprendimiento, pero no se puede manejar de forma deliberada o sin previa programación, en coherencia con la ventaja competitiva de la actividad de emprendimiento.

8. La octava idea, presenta un desafío para el emprendedor desde lo que significa el uso de las TIC como una inversión intangible que faculta al emprendimiento, para que este impacte a un nivel internacional. Si bien se ha afirmado que el ejercicio del emprendimiento no es fácil, si resulta claro que la internacionalización es un paso que el emprendedor debe asumir en el momento que su emprendimiento le condiciones a proyectarse a nuevos mercados (Palacios, 2015).

El uso de las TIC le proporciona al emprendedor una ventaja al momento de gestionar su ventaja competitiva, lo cual implica que el emprendimiento al llegar a este etapa está ampliando su impacto; el desafío que asume el emprendedor se concentran en sobrellevar de forma adecuada su emprendimiento desde el contexto regional al contexto internacional a través de las TIC, no sin antes mencionar que el emprendedor debe contar con conocimientos en el uso de tecnología para su emprendimiento.

En Latinoamérica el uso de las TIC está en aumento, salvo que aún se conservan grandes brechas en la homogenización que implica el uso de estas (Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, 2014), tal es el caso que muchos países latinoamericanos aún están incursionando en consolidación de estrategias que fomenten el uso de las TIC en varios contextos.

9. La novena idea, radica su relevancia en el impacto que tiene la crisis económica para con los procesos de generación de valor. Si bien Latinoamérica en los últimos años ha tenido un comportamiento algo estable en su economía (Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, 2014), aún se mantienen brechas entre países y los resultados esperado respecto las metas conjuntas de crecimiento de región. En vista de esto un desafío que se le presenta a los emprendedores radica en la no estabilidad que hay en la economía y el impacto que se tiene en la generación de valor.

Es importante mencionar que la generación de valor le significa a las empresas consolidar una propuesta desde la cual el valor agregado que estas proyectan en su mercado le significa un aporte en la construcción de marca y la asociación de esta en la percepción de calidad, allí es relevante un concepto cultural que se ha construido a lo largo de la historia en muchos contextos latinoamericanos, el cual se fundamenta en la aceptación de lo extranjero por encima de la marca nacional, conllevando a generar un impacto muchas veces negativo en la producción nacional y en la emprendimiento latino (Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, 2014).

El emprendedor para sobrellevar esta situación debe tener claro, el fundamento con el cual ha construido su ventaja competitiva y concebir con total claridad lo que implica su emprendimiento desde el impacto a la sociedad hasta la consolidación de una estrategia de mercado acertada con la participación de sus clientes.

10. Por último, se presenta la décima idea en la cual se consolida una triple hélice en la cual hacen parte: El emprendimiento innovador, la universidad emprendedora y el gobierno emprendedor. Esta idea presenta un conjunto de beneficios con los cuales el emprendimiento sobrevive y desde el cual se proyecta un horizonte algo claro y de provecho para el emprendedor, salvo que nuevamente se le materializa un último desafío, este se concentra en la coherencia y trabajo conjunto que se da entre los integrantes de esta hélice, la razón de este desafío pareciera que no debía existir, pero la realidad que se ha presentado en el contexto latinoamericano indica que lamentablemente esto actores en múltiples ocasiones operan de forma aislada (Corporación de Fomento de la Producción, Corfo, 2014).

El emprendedor se puede ver visto en una encrucijada, cuando los gobiernos concentran sus esfuerzos concentrados en resultados parciales y no se fomenta una cultura que englobe las diferentes instituciones de un gobierno, tal es el caso de políticas públicas de educación aisladas de políticas públicas de fomento a la ciencia y la tecnología y viceversa; pero no sólo se presenta esta incoherencia en los gobiernos, muchas veces las universidades a pesar de tener iniciativas de emprendimiento (Serna y Lastra, 2017), también presenta incoherencia entre la

formación impartida y los perfiles que requieren los estudiantes para consolidar una idea de negocio.

Es por esto que en algunas ocasiones el emprendedor se ve inmerso en una situación, que no siempre le favorece directamente en su ejercicio de emprender y le obliga a analizar con total asertividad y criterio el verdadero valor que le representa el estar en una actividad de emprendimiento.

Luego de realizar la presente recopilación y análisis de información relacionada con los desafíos que asume el emprendedor al momento de materializar una idea innovadora como una oportunidad de negocio que sobreviva en el mercado, es claro que el emprendedor no tiene uno o dos desafíos al momento de desarrollar su actividad de emprender, razón por la cual siempre debe estar en continuo conocimiento del entorno y recopilación de información que le significa aprendizaje continuo; algo relevante por destacar es que el emprender no es un ejercicio que sea igual para toda idea creativa y cada emprendimiento esta siempre en sincronía con las cualidades personales y aptitudes de quien emprende, se puede afirmar que cada emprendimiento es como una huella dactilar en la cual se imprimen de forma única e irrepetible los aspectos que el sujeto emprendedor desea incorporar en su emprendimiento.

Bibliografía

- Corporación de Fomento de la Producción, Corfo. (2014). *Emprendimiento en Chile: Hacia un modelo de segmentación*. Santiago de Chile: Corporación de Fomento de la Producción, Corfo.
- Palacios, L. (2015). *Estrategias de creación empresarial (2a. ed.)*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Schnarch, A. (2014). *Emprendimiento exitoso: cómo mejorar su proceso y gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Serna, L., & Lastra, J. (2017). *Modelo integral de aprendizaje para el emprendimiento: una visión sistémica desde la actitud emprendedora*. Ibagué: Sello Editorial Universidad del Tolima. Obtenido de Sello Editorial Universidad del Tolima.
- Torrent-Sellens, J. (2013). *Emprendimiento innovador y microempresas en red*. Barcelona: Editorial UOC.