

## **Gobernanza y Emprendimiento en Venezuela en Época de Crisis Económica y su Planificación Estratégica Desde Una Disertación Epistemológica**

Danny González<sup>1</sup>

Delia Martínez<sup>2</sup>

Rossana Martínez<sup>3</sup>

Merlyn Henríquez<sup>4</sup>

Ero Del Canto<sup>5</sup>

Vidigal Fernandes Martins<sup>6</sup>

### **Resumen**

Emprendimiento es un proceso que con el transcurso del tiempo ha venido causando un impacto positivo en la creación de empresas, fenómeno que coadyuva a la generación de empleos, mejorando su eficiencia en la productividad, hasta lograr un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales. Para lograr eficiencia en los emprendimientos, se requiere una planificación estratégica para poder posicionarse en el mercado y proyectar el crecimiento teniendo presente los desafíos representados por las amenazas y oportunidades presentes en el entorno, así como su potencial interno y debilidades. Es así como la actividad emprendedora en Venezuela ha sido creciente en los últimos años debido a la crisis económica que hoy afecta al país, motivo por el cual surge el interés por analizar la importancia de la planificación estratégica para emprendimientos en Venezuela en época de crisis que pueden consolidar el tejido productivo y empresarial, haciendo frente a la generación de fuentes de empleo que afronten el desafío ante las dificultades económica que afecta actualmente al país, disertando a través de un análisis epistemológico del término emprendimiento y una revisión literaria, bajo un enfoque cualitativo de tipo exploratorio y descriptivo, enmarcado dentro de una investigación de tipo documental. Lo que permite concluir en Venezuela hoy existen grandes oportunidades para el desarrollo de emprendimientos que generen rentabilidad, empleo,

---

<sup>1</sup> Universidad de Carabobo, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Venezuela - [dannymaitegb@gmail.com](mailto:dannymaitegb@gmail.com);

<sup>2</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Venezuela - [deliamercedes45@gmail.com](mailto:deliamercedes45@gmail.com);

<sup>3</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Venezuela - [rossanamartinez77@hotmail.com](mailto:rossanamartinez77@hotmail.com)

<sup>4</sup> Universidad de Carabobo, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Venezuela - [merlyncontabilidad1@hotmail.com](mailto:merlyncontabilidad1@hotmail.com)

<sup>5</sup> Universidad de Carabobo, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales, Venezuela - [edelcanto19@yahoo.es](mailto:edelcanto19@yahoo.es)

<sup>6</sup> Doutor em Administração EAESP/FGV, Professor Associado FACIC/UFU, Membro da Academia Brasileira de Ciências Contábeis, Brasil - [vidigalfgv@gmail.com](mailto:vidigalfgv@gmail.com)

aumentando la distribución y el crecimiento del mercado, contribuyendo así el desarrollo económico y social del país

**Palabras clave:** Gobernanza, Planificación Estratégica, Emprendimiento, Crisis Económica, Disertación Epistemológica.

## 1. Introducción

El término emprendimiento aparece unido al concepto de innovación, cuando el mundo comercial, gracias a la tecnología se vuelve pequeño, y los recursos tierra, capital y trabajo pasan a un segundo plano dando mayor importancia a la organización y al conocimiento. Por su parte, el emprendedor: es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Esto significa que emprendimiento es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. 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.

Atendiendo a lo anterior, el proceso de estudio de los emprendimientos empresariales se centra en el análisis de sus características fundamentales dándole un enfoque epistemológico desde los diferentes criterios. En este sentido, se hace un paralelo con Torres (2014) quien señala:

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente. (p.6)

Chandler (1990) y Lazonick (1993) coinciden, que el mundo empresarial del siglo XX está cambiando. En efecto, el cambio es una constante permanente que toma auge en el presente siglo XXI donde las empresas están obligadas a enfrentarse a la incertidumbre e intentar avizorar un futuro deseable con innovación. Siguiendo esta lógica, se puede hacer referencia a Bosma, Schutjens y Stam (2009) quienes explican que son las empresas

nuevas, pequeñas y dinámicas las que generan nuevas fuentes de empleo y así, impulsan el crecimiento económico para un desarrollo sostenible.

Ahora bien, un emprendimiento debe conocer su entorno, sus competidores; saber de las necesidades de sus clientes, y poder satisfacerlas de manera eficiente. En función de ese conocimiento poder diseñar un plan estratégico, para hacer uso eficiente de los recursos y coordinar acciones que le garanticen permanencia en el tiempo. Para este fin contamos con herramientas como la planificación estratégica, la cual según Mcleond (2000) la define como aquella que identifica los objetivos que hacen que la empresa alcance la posición más favorable posible en su entorno y especifica las estrategias para lograr esos objetivos.

Los elementos anteriores apuntan al eje central de la presente investigación referida al emprendimiento en Venezuela en época de crisis económica y su planificación estratégica desde una disertación epistemológica. En ese sentido, la misma ha sido organizada en seis partes, la primera con un contenido que intenta reflejar algunas generalidades sobre el emprendimiento y la planificación estratégica. La segunda parte fue titulada enfoque epistemológico del emprendimiento, donde se abordan diferentes perspectivas desde la evolución histórica del concepto de emprendimiento según la escuela clásica francesa, británica, microeconómica, austríaca (y neo-austríaca), schumpeteriana hasta llegar a las concepciones modernas.

En la tercera parte, se hace mención a las fuentes epistemológicas de la planificación estratégica a partir de la corriente Marxista y como está se alinea al emprendimiento a partir de la teoría de la institucionalidad económica; en la cuarta parte, las autoras intentan plasmar la planificación estratégica como herramienta para impulsar el emprendimiento en Venezuela, basándose en la capacidad de lidiar con la incertidumbre, la confusión y la complejidad. La quinta parte hace referencia sobre el desarrollo del emprendimiento en Venezuela, logrando concretar en una sexta parte la contribución que ha dado el emprendimiento al empleo y desarrollo económico en el país. Finalmente se plasman algunas reflexiones respecto al tema, que en conjunto con cada uno de los apéndices antes descritos dan lugar a una reflexión basada en un razonamiento epistemológico del emprendimiento en Venezuela y su planificación estratégica. El Objetivo General,

reflexionar sobre la importancia de la planificación estratégica en emprendimientos venezolanos, que pueden consolidar el tejido productivo y empresarial para afrontar el desafío que está generando la crisis económica, disertando a través de un análisis epistemológico del término emprendimiento.

## **2. Metodología**

El artículo se desarrolla mediante una revisión literaria, bajo un enfoque cualitativo, con el que se pretende reflexionar sobre la importancia de la planificación estratégica en emprendimientos venezolanos, a través de una disertación epistemológica del término emprendimiento.

En el mismo orden de ideas y de acuerdo con Delgado (2011:231) se puede afirmar que el artículo se enmarca dentro de una investigación de tipo documental, la misma “centra su esfuerzo en la recopilación documental con el propósito de obtener antecedentes sobre un aspecto del estudio. Se concibe como aquella dedicada a la búsqueda intencional de datos de información de tipo cualitativo y cuantitativo”, lo cual se pone de manifiesto al presentar un enfoque epistemológico del emprendimiento, permitiendo definir el emprendimiento desde la perspectiva estratégica y su contribución al empleo y desarrollo económico en Venezuela.

## **3. Generalidades de emprendimiento y planificación estratégica**

El emprendimiento se concibe como una actividad emprendedora, es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y si la misma da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio Formichella, (2004:3). El emprendimiento no sólo se limita a los emprendimientos internos o al capital de riesgo corporativo; también incluye la renovación organizacional; inculcando a través de la formación y capacitación a los empleados patrones alineados con la rapidez y flexibilidad en las acciones.

Igualmente, refiere 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.

En sintonía con lo expuesto, la planificación estratégica como herramienta de gestión juega un papel importante a la hora de decidir emprender proyectos orientados a la producción de bienes y servicios, lo que implica hacer un análisis bajo la perspectiva de un enfoque estratégico para identificar oportunidades y amenazas, es decir necesidades de la sociedad así como aquellas condiciones limitantes que puedan afectar el progreso, de esta forma una idea emprendedora se insertará en estos espacios para suplir estas necesidades (de la sociedad y de los emprendedores).

Aunado a lo anterior, será posible evaluar el potencial no solo desde el punto de vista económico, sino no de la preparación y formación para gestionar estos nuevos procesos, donde el tema educación y formación tienen una relevancia especial, ya que incorporaran herramientas técnicas de gestión que trabajadas de forma armónica e integrada, darán mayor solidez y garantías de éxito a estos proyectos de emprendimiento, haciendo énfasis que esta estrategia de emprendimiento puede ser diseñada tanto para el negocio como un todo, como para un área específica o actividad totalmente nueva. Al respecto Serna (2008) señala:

La Planificación Estratégica es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización, obtienen, procesan y analizan información pertinente, interna y externa, con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el fin de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro. (p. 55)

Lo anterior, permite afirmar, que trabajar y pensar estratégicamente en la realidad actual venezolana, es entender que la conducción, la planificación y la gerencia forman un todo que es la gestión de los cambios que van en una u otra dirección, para lo cual el

seguimiento, la supervisión y la evaluación de los proyectos que se emprenden, son las herramientas indispensables para lograr alcanzar las metas.

No obstante, el pensar y actuar estratégicamente, en la acción de transformar mediante el emprendimiento en tiempos de crisis, busca desencadenar procesos de cambio, enriquecerlos y conducirlos, donde van de la mano la intensión y la acción con una clara orientación que le alinea y le da sentido, encontrándose un verdadero significado del trabajo estratégico, por lo que adquirir competencias o capacitación básica sobre este tema, invertir en los medios de producción así como en programas de estímulos para el personal que labora en la organización, se convierten en centros de acción para potenciar los emprendimientos.

Paradójicamente, y pese al contexto actual que se vive en lo político, social y económico en Venezuela, de acuerdo a lo referido por Córdoba (2011), el pensamiento estratégico resulta una forma eficaz para transitar en procesos de transformación que suponen una realidad cambiante, compleja e incierta, permitiendo conducir procesos de emprendimiento incluso en espacios de conflictos. De allí que, para dar sentido y significado a la planificación estratégica en proyectos emprendedores, como ya se mencionó, es indispensable adquirir competencias o capacitación básica sobre el emprendimiento, lo que nos ubica necesariamente en sus bases epistemológicas.

#### **4. Enfoque epistemológico del emprendimiento**

El emprendimiento ha sido abordado a partir de diferentes perspectivas epistemológicas, desde la evolución histórica del concepto de emprendimiento según la escuela clásica francesa, británica, microeconómica, austríaca (y neo-austríaca), schumpeteriana hasta llegar a las concepciones modernas. A continuación, se presenta un breve resumen del fundamento teórico y aporte de cada una de estas escuelas en relación al tema.

##### **4.1 La escuela clásica francesa**

Dado el origen de la palabra, no debería sorprender que los primeros pensadores fueran economistas franceses. En la mayoría de los textos sobre emprendimiento donde

autores como, Cantillón es reconocido como el primero en utilizar el término “emprendimiento” en un contexto económico al igual que Hébert y Link (1988); Binks y Vale (1990), en su texto *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*, publicado en 1732. Por su parte Cantillón (1931) introdujo un sistema económico basado en tres diferentes clases de actores en el que los emprendedores son una de estas tres clases. Identificando diferencias entre empleados y emprendedores según lo señala el autor antes mencionado quien “establece que los empleados son aquellos que obtienen ingresos fijos, mientras que los emprendedores, ...estaban establecidos con un capital para dirigir su empresa, o son dueños de su propio trabajo sin capital, y pueden considerarse actores que viven de la incertidumbre” (p.108).

Los actores considerados por Cantillón, quienes compraron un bien a un precio determinado, utilizaron ese bien para producir un producto para luego venderlo a un precio incierto podrían considerarse emprendedores. El riesgo y la incertidumbre juegan un papel central en su teoría del sistema económico. Los emprendedores exitosos fueron aquellos individuos que hicieron mejores juicios sobre los cambios en el mercado y que enfrentaron el riesgo y la incertidumbre mejor que sus contrapartes.

Juan Bautista Say (1767-1832) fundador de la escuela clásica francesa y el más eminente de los discípulos franceses de Adam Smith. Fue un industrial del algodón y profesor de economía política en el colegio de Francia en Paris y publicó en 1803 su obra “Tratado de Economía Política”. Influida por su experiencia en los negocios, utilizó en su libro el término “entrepreneur”, distinguiendo entre el prestamista de fondos (capitalista) y quien combina la tierra, la mano de obra y el capital en empresas de negocios.

Say (citado por Ferguson, 1948) afirmó que el “entrepreneur” es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad. Del mismo modo, destaca el hecho de que el éxito emprendedor no sólo es importante para un individuo, sino también para toda la sociedad. Este autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente existan individuos dedicados al arte o a la ciencia.

## **4.2 La escuela clásica británica**

Por lo general, se considera que la escuela clásica británica incluye los postulados de economistas políticos escoceses, ingleses y galeses: por ejemplo; “La Riqueza de las Naciones” de Adam Smith y los “Principios de Economía Política” de John Stuart Mill, donde se enfatizó la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico. Expresó que el desarrollo del entrepreneurship, requiere de habilidades no comunes y lamentó la inexistencia de una palabra en el idioma inglés que tenga el mismo significado que el término “entrepreneur” en francés. Aunque es probable que varios de los autores clave de esta escuela de pensamiento hayan estado familiarizado con el término emprendedor, nunca lo utilizaron en sus escritos o introdujeron una versión anglosajona equivalente.

Lo anterior ha sido explicado por diversas razones como la falta de un término directo para la palabra francesa emprendedor en inglés o las diferencias en las leyes francesas y británicas de ese entonces. En Francia existía una distinción clara entre la propiedad del capital o de la tierra y la propiedad de los bienes y los negocios. Mientras que en Inglaterra un capitalista no era sólo un acreedor que recibía intereses sobre su capital, sino que es un socio activo, que compartía las ganancias y pérdidas de un negocio (Tuttle, 1927).

## **4.3 La escuela microeconómica y neoclásica**

Las ideas de los neoclásicos empiezan a principio del siglo XX, destacándose el autor alemán Max Weber, quien analiza la actuación del emprendedor en la economía en su ensayo “La Ética Protestante” y “El Espíritu del Capitalismo”, además de otros autores que surgieron con el florecimiento de la economía estadounidense, como Francis Walter, Frederick Hawley, John Bates Clark y Frank Knight. En este orden de ideas, Max Weber (1864-1920) define que el sujeto con una ética, una mentalidad y un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana, caracterizando al emprendedor como un líder superior (carismático), trabajador superior (Rodríguez y Jiménez, 2005).

Por su parte, Alfred Marshall (1842-1924) refiere que el emprendedor es poseedor de caracteres y retribuciones propias del capitalista y de trabajador cualificado (gerente) (Valdaliso y López, 2000); es el elemento que dirige la organización, líder por naturaleza, que está dispuesto a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa (Formichella, 2004). Entre otros autores se encuentra John M. Keynes (1883-1946) menciona que se continúa con la doctrina marshaliana en lo referente a considerar al emprendedor como un trabajador superior y expone el concepto original de animal spirits o impulso espontáneo a la acción, quien define al emprendedor como líder superior, (carismático), actor espontáneo (Rodríguez y Jiménez, 2005).

Igualmente Francis Walter (1840-1897) sigue con los postulados marshalianos considerando a la persona como tomadora de riesgo y en calidad de liderazgo. Acentuó los elementos de toma de decisiones y el de líder superior (Rodríguez y Jiménez, 2005). Por otra parte, Frederick Hawley (1843-1929) reiteró la vieja doctrina de Cantillón, al considerar a la persona como tomadora de riesgo, pero hizo énfasis en la importancia del emprendedor en el crecimiento económico y tomador de riesgo (Rodríguez y Jiménez, 2005).

#### **4.4 La escuela austríaca y la escuela neo-austríaca**

En esta escuela, el primero que hace contribuciones sustantivas a la comprensión del emprendimiento es Knight (citado por Ricketts, 1987), quien en lugar de tratar de desarrollar una teoría económica que retrata un estado ideal de las cosas, trata de explicar el sistema de mercado como realmente funciona y esto lo distingue de la escuela neoclásica de la época. Knight argumentó contra gran parte de la economía dominante y explicó que la oferta y la demanda no pueden estar en equilibrio porque en realidad otras fuerzas cambian las condiciones del mercado. En esta situación de desequilibrio, el mismo autor señala que un mercado debe estar en un estado constante de incertidumbre y que el emprendimiento se convierte en la habilidad de interpretar los cambios del mercado.

En esta teoría, Knight hace algunas distinciones importantes entre el riesgo y la incertidumbre que van más allá de algunos de los pensadores anteriores. Si, por un lado, el cambio es calculable y predecible, entonces es un riesgo y una persona puede predecir

con cierto grado de probabilidad qué ocurrirá. Si, por otra parte, el cambio no puede predecirse entonces es desconocido y, por lo tanto, incierto. Knight sostiene que el emprendimiento en lugar de ser una función, un papel o una clase de personas, como en teorías anteriores, es de hecho un tipo de decisión que requiere acción frente a futuros eventos desconocidos.

Uno de los economistas más citados de esta escuela es Kirzner (1980), cuyo concepto de emprendedores, o más precisamente decisiones emprendedoras, son consideradas como las fuerzas que conducen el mercado. Va un paso más allá de Knight argumentando que hay un elemento crucial en toda acción humana que se puede describir como emprendedor, y que son los individuos en el mercado que no siempre toman decisiones lógicas y éstas, a menudo, se basan en irracionalidad o preferencias subjetivas. En su trabajo inicial, que luego modifica, Kirzner define a un emprendedor puro, como un tomador de decisiones cuyo papel completo surge de su vigilancia hacia oportunidades hasta ahora inadvertidas (Kirzner, 1980). El emprendedor es, por lo tanto, un tomador de decisiones que comienza sin ningún otro medio más que la capacidad de predecir cambios exitosos en las condiciones del mercado.

#### **4.6 La escuela schumpeteriana**

Schumpeter introdujo un concepto de emprendimiento que es muy diferente de los otros discutidos hasta ese entonces. Su teoría se centra en el desarrollo económico y el papel del emprendedor en el proceso de desarrollo. Schumpeter sostiene, algo contrario al pensamiento establecido de la época, que la cuestión importante en el capitalismo no es cómo apoyar las estructuras y los mercados existentes, sino cómo se crean y cómo se destruyen estos mercados. En el pensamiento contemporáneo, la destrucción creativa se considera como una de las funciones cruciales del emprendimiento dentro de una economía.

En síntesis, la función del emprendedor en esta nueva teoría, es ser la persona que innova o hace posibles nuevas combinaciones de producción. El concepto de nuevas combinaciones abarcaba cinco casos potenciales: a) La introducción de un nuevo bien o

la mejora de la calidad de un bien; b) La introducción de un nuevo método de producción; c) La apertura de un nuevo mercado; d) El desarrollo de una nueva fuente de suministro o materias primas; y e) El desarrollo de una nueva forma de organización en alguna industria (Kilby, 1971).

A partir de estas observaciones se puede apreciar que para Schumpeter el proceso innovador es fundamentalmente distinto de un proceso de invención. Las “combinaciones” llevadas a cabo por empresarios se basan en elementos que de alguna forma ya existen pero que son organizados en una forma novedosa y original. Es en base, a estas consideraciones Schumpeter puede entonces argumentar que en la medida en que una invención no se transforma en una aplicación práctica ella será económicamente irrelevante.

El empresario schumpeteriano, quién lleva a cabo las “combinaciones” a las cuales nos referimos, presenta las características que se asocian regularmente con la figura de un emprendedor: iniciativa, visión, imaginación. Pero para Schumpeter, el empresario innovador presenta además la característica de liderazgo. En estricto rigor, es este liderazgo de los empresarios el que conduce a un proceso de innovación en la economía. El modelo del empresario cuyas líneas fundamentales definió Schumpeter, se inserta dentro de una teoría más global del desarrollo económico, y constituye una primera mirada respecto de este tema. Pero como es bien sabido el tema del emprendimiento es un asunto sobre el cual Schumpeter volvió, con algunos matices, a lo largo de su vida y en su obra.

Es en su obra titulada “Capitalism, Socialism and Democracy”, Schumpeter (1950) utiliza la expresión de la “destrucción creativa”, en referencia al rol fundamental que el emprendimiento tendría en la economía. En sus propias palabras, Schumpeter (1950) afirma que:

La apertura de nuevos mercados domésticos o extranjeros, el desarrollo organizacional de canales de comercialización y la creación de industrias básicas como la fabricación de acero, ilustran un proceso de mutación, que revoluciona incesantemente la estructura económica desde adentro, lo cual va destruyendo las viejas estructuras y creando los nuevos elementos para el desarrollo. Este proceso de destrucción creativa es un hecho esencial para el progreso del capitalismo. (p. 83)

En esta línea Schumpeter (op.cit), no sólo se manifiesta a favor de un sistema de patentes de forma de incentivar la innovación, sino que argumenta también que las prácticas monopolísticas pueden tener efectos beneficiosos sobre la economía. Esto está relacionado al hecho de que algún grado de poder monopólico es el premio asociado a un proceso de innovación. Pero desde un punto de vista más profundo Schumpeter, observa correctamente que en un modelo teórico de competencia perfecta no existirá el progreso económico. De esta forma el poder monopólico, lejos de ser perjudicial para los consumidores, ha sido en general beneficioso para ellos; para el mencionado autor, la influencia monopólica no es un “mal necesario” debido a alguna “imposibilidad” de un sistema puramente competitivo, sino que “este se ha convertido en el más poderoso motor de progreso y en particular de la expansión del producto total” (p.106).

Schumpeter habría de volver al tema del emprendimiento una vez más durante la década de 1940, cuando se relaciona con el Research Center in Entrepreneurial Studies, organizado por Arthur Cole en la Universidad de Harvard. En este centro, el enfoque para el estudio del emprendimiento era de tipo multidisciplinario y Schumpeter habría de participar en varias de sus actividades. Fue así que, Schumpeter escribió una serie de trabajos sobre el tema del emprendimiento que aparecieron publicados en 1947 y 1949 (Schumpeter 1947, 1949). En estos artículos Schumpeter volvería a resaltar la importancia del fenómeno del emprendimiento, reiterando conceptos que ya habría utilizado en otras partes. Así encontramos que el concepto del “creative response”, que caracteriza al problema del emprendimiento, y la característica de “getting things done”, que es un elemento que distingue al emprendedor, son temas que aparecen especialmente destacados en estos trabajos (Schumpeter, 1947).

El punto fundamental a rescatar de sus contribuciones, es el énfasis en el emprendedor como innovador y por lo tanto como catalizador del progreso económico. Un mundo sin emprendedores es un mundo estacionario donde no existe ni puede existir el progreso económico. Como Schumpeter argumenta en uno de sus primeros trabajos, en un escenario como este nos encontramos con que el agente económico es en realidad un ser inerte.

#### 4.7 Otras escuelas de emprendimiento

Así mismo, el emprendimiento ha sido abordado desde diferentes escuelas, cuya definición y caracterización se presentan a continuación:

**Cuadro 1: Otras escuelas de emprendimiento**

<b>Escuela</b>	<b>Definición</b>	<b>Caracterización</b>
<b>Escuela psicológica con las corrientes personalistas y cognitivas</b>	Para Shaver y Scott (citados por Rodríguez y Jiménez, 2005), se define por un cierto número de atributos psicológicos descritos tanto por la personalidad como por los procesos cognitivos activados por las circunstancias.	Las características personales lógicas se han desacreditado, pero se requiere una persona en cuya mente todas las posibilidades se junten, que crea que la innovación es posible, y que tenga la motivación para persistir hasta que el trabajo esté hecho (Shaver y Scott, 1991).
<b>Escuela Comportamental</b>	Se define por el conjunto de actividades que se ponen en marcha para crear una organización, según Gartner (citado por Rodríguez y Jiménez, 2005).	Según lo referido por Gartner (citado por Rodríguez y Jiménez, 2005), presentan necesidades de cumplimiento y de dependencia, un gusto por el riesgo y un sentimiento por controlar su destino en algunas ocasiones más enmarcados que en los administradores.
<b>Escuela Económica</b>	De acuerdo a Casson (citado por Rodríguez y Jiménez, 2005), se especializa en la toma de decisiones pensadas, relativas a la coordinación de recursos escasos y según Casson (citado por Nueno, 2009), son el resultado de un juicio, es decir, los resultados de las decisiones dependen de quien las toma.	Para Casson (citado por Shane y Venkataraman, 2000), se requiere que las personas tengan diferentes conceptos acerca del valor de los recursos, porque deben tener el control sobre estos (los cuales intervienen en el proceso de producción de un nuevo producto o servicio) para hacer que la oportunidad sea rentable.
<b>Escuela de Procesos</b>	Acorde a lo establecido por Bygrave y Hofer (como se citó en Rodríguez y Jiménez, 2005), es aquel que desarrolla oportunidades y crea una organización para explotarlas, y según Hofer (citado por Nueno, 2009), sin preocuparse por los recursos que en aquel momento él mismo controla.	Algunas de las características importantes son las de iniciar con un acto de voluntad humana, encontrarse en un ámbito de la empresa individual; dar un cambio de estado, una discontinuidad, un proceso holístico, dinámico, único; numerosas variables antecedentes y sus resultados son extremadamente sensibles a las condiciones iniciales de estas variables (Bygrave y Hofer, 1991).

Fuente: Fonrouge (2002)

En resumen, la escuela psicológica proporciona cierto número de atributos psicológicos descritos tanto por la personalidad como por los procesos cognitivos; la escuela comportamental presenta un conjunto de actividades que al ponerse en marcha

crean una organización; la escuela económica se basa en la toma intuitiva de decisiones pensadas, relativas a la coordinación de recursos; y la escuela de procesos muestra cómo se desarrollan las oportunidades a fin de crear una organización para ser aprovechada.

#### 4.8 Otros autores

Para ampliar un poco más sobre los argumentos teóricos relacionados con el tema, se citan algunos autores y sus contribuciones centrales.

**Cuadro 2: Otros autores del emprendimiento y sus contribuciones**

<b>Autores</b>	<b>Contribución</b>
<b>Investigaciones de percepciones ejecutivas</b>	Las investigaciones de percepciones de los ejecutivos describen al emprendedor con términos como: innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento (Castillo, 1999; González <i>et al.</i> , 2010).
<b>William Baumol</b>	Es identificar nuevas ideas y ponerlas en marcha. Es la persona que lidera y es fuente de inspiración en el desarrollo de una nueva empresa (Varela, 2001).
<b>Orvis Collins y David G. Moore</b>	Es el hombre que ha creado de la nada una organización (Varela, 2001).
<b>Prensa popular</b>	La prensa popular también ha escrito extensamente acerca de las especiales “características psicológicas de los empresarios”, generalmente se le entiende como alguien que comienza su negocio particular con éxito, lo que algunos no hacen (Stevenson y Jarillo, 1990; Castillo, 1999; González <i>et al.</i> , 2010).
<b>John Hornaday y John Aboud</b>	Hombre o mujer que empiezan y desarrollan un negocio donde antes no existía (Varela, 2001).
<b>Global Entrepreneurship Monitor - GEM2 Colombia Caribe 2010</b>	El GEM utiliza tres tipologías para los emprendedores de acuerdo con la Nueva Actividad Empresarial (TEA): emprendedores potenciales, empresarios nacentes y nuevos empresarios. Los emprendedores se caracterizan en su gran mayoría por ser hombres, jóvenes de 25 a 34 años, con educación secundaria completa, ingresos bajos; reciben información o experiencia de una persona cercana; participan en redes de emprendimiento; son innovadores, atentos a las oportunidades, tomadores de riesgos y que consideran que la creación de empresas es la “carrera” ideal.
<b>Howard H. Stevenson</b>	Define al emprendedor como “un individuo que persigue la oportunidad sin tener en cuenta los recursos que tiene bajo su control” (Varela, 2001). Crear una empresa no es suficiente para ser considerado emprendedor, debe ser innovador no solo en la creación de un nuevo producto, sino, ser creador de una nueva organización o una nueva forma de producción (Stevenson y Jarillo, 1990; Castillo, 1999; Formichella, 2004). Tiene como características una sensibilidad especial para detectar oportunidades y la capacidad de adentrarse en ellas aun cuando es consciente de que no dispone de recursos para enfrentarse a la oportunidad (Nuño, 2009).
<b>Robert Ronstadt</b>	Individuos que asumen los principales riesgos en términos de capital, tiempo y compromiso personal para proveer valor incremental a sus productos o servicios que pueden o no ser nuevos o únicos, pero el valor debe ser de alguna forma infundido por el empresario, consiguiendo y asignando los recursos y desplegando las habilidades necesarias (Varela, 2001). No se debe buscar un

	perfil psicológico determinado, ya que el empresario está sujeto a los cambios y cada empresario es único (Ocampo, 2008).
<b>David McClelland</b>	Define al emprendedor como “alguien que ejerce algún control sobre los medios de producción y produce más de lo que consume a fin de vender este exceso para conseguir un ingreso” (Varela, 2001). Las características del emprendedor son: un tipo especial de comportamiento e interés por ocuparse en actividades que implican emprender por su prestigio y por su riesgo (Nueno, 2009).
<b>Kirk Draiheim</b>	Es el iniciador activo de una nueva organización, quien desempeña un papel básico al empezar la compañía, administrarla y tener una participación en ella (Varela, 2001).
<b>Albert Shapero</b>	Define al emprendedor a partir de una serie de combinaciones de factores, las cuales denomina como el “evento empresarial”, siempre y cuando permitan la generación de una nueva empresa, estos eventos son: toma de iniciativa, acumulación de recursos, administración, autonomía relativa y toma de riesgo (Varela, 2001; Ocampo, 2008).
<b>Richard T. Elis y Ralph H. Hess</b>	Persona o conjunto de personas que toman para sí la tarea y la responsabilidad de combinar los factores de producción en una organización de negocios y de mantener la organización en operación; contribuye con su iniciativa, habilidad e ingenio para planear, organizar y administrar la empresa (Varela, 2001).
<b>Karl Vesper</b>	Estableció definiciones según diversos profesionales: “para el economista, es alguien que reúne recursos, mano de obra, materiales, y otros activos para generar unos productos de mayor valor mediante cambios, innovaciones y nuevos ordenamientos; para un empresario, es un competidor agresivo y una amenaza o un aliado, un cliente, un proveedor y un gran prospecto de inversión; para algunos políticos, es un rebelde, descarriado y muy difícil de controlar; pero, otros lo ven como una persona que logra que las cosas se hagan; para un filósofo capitalista, es una persona que crea riquezas para él y para otros, que encuentra las mejores formas de utilizar recursos y reducir desperdicios, alguien que produce trabajos que otros están felices de conseguir” (Varela, 2001).
<b>Gordon Baty</b>	Es la guía, la integración, y el inicio de la fuerza, en otras palabras, es el control de la producción (Kirzner, 1973; Varela, 2001).
<b>Peter Drucker</b>	Define al entrepreneur como aquel empresario que es innovador, destaca que aunque alguien abra un pequeño negocio y corra riesgos, eso no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento Formichella (citado por Nueno, 2009). Traduce la acción empresarial como una conducta más que un rasgo del carácter (Varela, 2001).
<b>Harvey Leibenstein</b>	Aquel que realiza las actividades necesarias para crear una empresa donde los mercados no están establecidos o definidos y en los cuales la función de producción, no es completamente conocida (Varela, 2001).
<b>Jeffrey A. Timmons</b>	Persona con habilidad de crear y construir algo a partir de casi nada; es un acto creativo propio del género humano (Ocampo, 2008); toma riesgos calculados y luego hace todo lo que sea posible para evitar fallas; percibe oportunidades donde otros ven caos; posee conocimiento para controlar los recursos que a menudo son propiedad de otros (Varela, 2001).
<b>Arthur Cole</b>	Es la actividad intencional (incluyendo una secuencia lógica de decisiones) de un individuo o de un grupo de individuos que toman la iniciativa, mantienen y crecen una unidad de negocios orientada a la producción o distribución de bienes y servicios (Varela, 2001).

Fuente: Elaborado por las autoras a partir de la revisión documental (2019)

### Fuentes epistemológicas de la planificación estratégica

Conocer el futuro ha sido un tema que ha apasionado al hombre desde épocas inmemoriales; esto es evidenciado en las diferentes ceremonias y acciones suficientemente documentadas como la presencia de ciclo lunares, cambios climáticos, entre otras; que dado a su repetición cíclica el hombre desde la antigüedad fue identificando y planificando, quizás de manera incipiente, en el tiempo en función a estos acontecimientos, desarrollando actividades como la siembra atendiendo a los mismo. Esta planificación se plasmó en los primeros calendarios (Azteca, Judío, Maya, Inca, Egipcio, Chino, Gregoriano), que guiaban y siguen guiando sus pasos para el desarrollo de las ceremonias, siembra, cosecha, e incluso para la guerra. (Weber, 1977).

En este contexto, es importante reconocer, que cada uno de los calendarios mencionados, responde a la cultura de la época de su creación. Lo que sin duda alguna, les permitió planear su actividades y de cierta manera descifrar la incertidumbre para proyectarse en futuro, todos ellos características propios de la planificación estratégica.

Ahora bien, Weber (1977) señala que la planificación sienta sus orígenes en dos grandes pilares, el primero la necesidad del hombre por conocer su futuro, y un segundo pilar como es el de la guerra. Este segundo pilar, fundamentado en la forma de conquista tanto económica como social, donde el hombre ha colocado toda su creatividad, ingenio y esfuerzos, presentados a través de las tácticas, generando con ello los primeros pasos de la planeación estratégica. No obstante, Weber (1977) también reconoce que otra fuente que dio origen a la planificación estratégica fue el capitalismo y el estado moderno que se derivó del mismo, en virtud que con éstos se originaron también metodologías, técnicas y teorías que sustentan la planificación, todo ello debido a la carga de racionalidad y la administración de los recursos.

Por otra parte, la teoría económica institucional de North (1990) quien hace un examen de la naturaleza de las instituciones y la consecuencias del cambio institucional en el desempeño económico y social, y que subyace en el Marxismo, configura el nicho para la creación de empresas o emprendimiento, en virtud que toma en cuenta los factores y mecanismos ideados por la sociedad para normarla, condicionando su acción. Es así como, la institucionalidad fundamenta el emprendimiento como una forma de integración

social, humana y económica, cuya intención es desarrollar iniciativas de negocios para el aprovechamiento de oportunidades tomando en consideración su entorno.

En este contexto, es pertinente recordar que el propósito de la planeación es determinar lo que debe hacerse, para estar en una situación satisfactoria en un determinado tiempo o momento. Ello implica que la planificación se relaciona con el impacto que las decisiones del presente tendrán en el futuro. De allí que, este proceso sea desarrollado tomando como soporte los objetivos y las acciones que permitirán alcanzar los mismos, así como, los recursos y el tiempo requerido para ello. Es posible señalar entonces, que la planificación estratégica debe ser concebida como un proceso dinámico y sistemático con fundamento en una actitud por analizar el futuro en busca de oportunidades.

Ahora bien, el emprendimiento como todo proceso, está alineado al plan de negocio diseñado por el emprendedor a fin de poner en marcha su iniciativa. Pero también, está asociado con la planificación estratégica, o evaluación que el emprendedor debe hacer de su negocio o empresa, a partir de los objetivos de la organización. Para ello, el emprendedor como el agente responsable de la creación de una empresa, condicionará su acción al entorno. De allí que se apoye, en su conocimiento, experiencia y socialización, así como, en las demás instituciones (gobierno, legales y económicas), para identificar las metas y fijar las estrategias o tácticas que le permitirán alcanzar las mismas, atendiendo a los recursos requeridos para tal fin. Es así como, que planificar para el emprendedor involucra anticiparse y decidir en el presente las acciones que le permitirán alcanzar los objetivos proyectados en futuro.

## **5. Planificación estratégica como herramienta para impulsar el emprendimiento en Venezuela**

Planificar estratégicamente la actividad de una empresa, es algo fundamental para poder mantener la competitividad en el mercado actual. Lo ideal es realizarla con la ayuda de expertos de las diferentes áreas, para recopilar el mayor número posible de experiencias e ideas. Esto no implica grandes inversiones en tiempo y dinero. El desarrollo e implementación de una metodología acorde a las características del negocio puede ser una cuestión de horas.

La planificación estratégica es un proceso de evaluación sistemática de la empresa, que define claramente los objetivos a largo plazo, identificando metas, desarrollando estrategias y localizando recursos para alcanzar dichos objetivos. Es un proceso en el que todos los miembros de la empresa pueden estar invitados a participar y que, si bien no va a resolver todas las posibles incertidumbres, al menos permitirá trazar una línea de propósitos para actuar en consecuencia.

La planificación estratégica persigue el logro de una ventaja competitiva, no imitable y perdurable en el tiempo, en relación con sus competidores. Para esto es necesario el análisis y valoración de su entorno y de sus capacidades y recursos. Se trata de coordinar las acciones de la organización, para garantizar su desarrollo y permanencia en el tiempo en el marco de una situación de competencia. Siendo ésta definida por Francés (2006:3), como un proceso donde de forma sistemática se definen los lineamientos estratégicos, que se desarrollan en guías para la acción, asignando recursos, y concretando en los llamados planes. Expresa el mismo autor, que la planificación estratégica considera la incertidumbre al identificar las oportunidades y amenazas del entorno, anticipándose a la reacción de los otros actores.

Ahora bien, en el contexto económico actual que se vive en Venezuela, donde las organizaciones pudieran verse inmersas en procesos de cambios bruscos, en el curso de los acontecimientos mayormente adversos desde el ámbito económico y social, juega un papel fundamental el esfuerzo que realizan los emprendedores, que persiguen aun en escenarios desfavorables oportunidades prósperas, apropiándose de la herramientas metodológicas planteadas en términos de direccionar sus acciones a sabiendas que son inciertos los escenarios que se presentaran a corto plazo, pero que los asumen con la fortaleza de poder reconstruirlos a la medida de las necesidades propias. Esto de acuerdo a Córdoba (2011) es tener la capacidad de lidiar con la incertidumbre, la confusión y la complejidad que crece diariamente, a fin de poder apropiarse de la simultaneidad de contextos más favorables en un mismo instante cronológico.

Sin embargo, los emprendimientos en nuestro país actualmente afrontan grandes problemas para lograr su sostenibilidad y crecimiento en el mercado, especialmente durante las primeras etapas de su ciclo de vida. Esto se explica en parte por la falta de una

planificación previa al inicio que, según varios estudios, podría facilitar la supervivencia empresarial y disminuir la alta mortalidad, sobre todo de las nuevas pequeñas empresas. Además, en la mayoría de los casos el espíritu emprendedor obedece a razones de necesidad económica y la ilusión de tener nuevos ingresos, haciendo que la mentalidad de los emprendedores sea de tipo cortoplacista con lo cual, es imposible que se piense en la estrategia organizacional como un elemento de planificación a largo plazo, dificultando la construcción e implementación de un modelo de planeación estratégica apropiado.

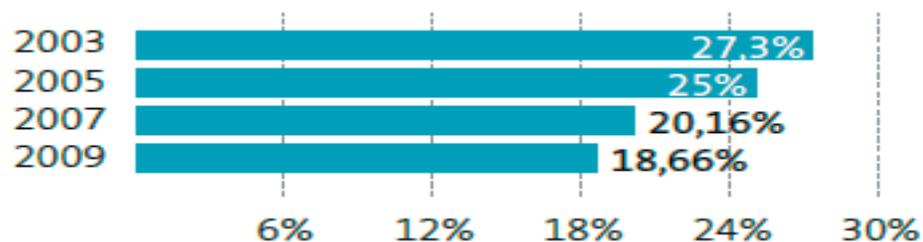
Entre los beneficios de la planificación estratégica enunciados por Francés (2006) destacan: a) Toma en cuenta la incertidumbre; b) Identifica las oportunidades y amenazas del entorno; c) Se anticipa a otros actores y a sus acciones; y d) Racionaliza el uso de los recursos.

## **6. Desarrollo del emprendimiento en Venezuela**

El escenario económico, social y político en el cual se desarrolla la economía en Venezuela, está caracterizado por una fuerte inestabilidad, e incertidumbre, hecho que representa un elevado riesgo para el inversionista. La actividad económica ha entrado en una fuerte recesión, caracterizada por un descenso del producto interno bruto, y una elevada inflación. Pero a pesar de este contexto adverso, las actividades de emprendimiento han sido la respuesta a las crisis en los últimos años.

El informe ejecutivo en Venezuela 2009-2010, del centro de emprendedores del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), señala que la actividad emprendedora en nuestro país ha venido decreciendo (Gráfico 1), una de las posibles hipótesis que señalan Auletta, Rodríguez y Vidal (2011) es el efecto del paro petrolero del 2002, el cual produjo el cierre de muchas empresas y por ende el despido de muchos de sus empleados, los cuales debieron emprender iniciativas propias para generar fuentes de ingresos; con los años esta situación disminuyó y a la par de muchas regulaciones la tasa de emprendimiento también descendió.

### **Gráfico 1: Evolución de la actividad emprendedora venezolana**



Fuente: Informe Ejecutivo Venezuela 2009 – 2010, IESA – GEM (Centro de Emprendedores del IESA)

De acuerdo con lo expuesto por Castillo, Quiñonez, Guglielmi y Salazar (2014) se puede observar que pese a que Venezuela es un país emprendedor, aún no vamos en el camino correcto. Algunas estadísticas señalan que el país presenta altos índices de tasa emprendedora temprana, pero no altos índices de innovación (posición 118 de 141 para el año 2011), ni de competitividad (posición 122 de 139), ni de libertad económica (posición 175 de 179). Por lo tanto, el emprendimiento se plantea como un gran reto en el país, esto demanda la construcción de unidades de apoyo en pro de la actividad emprendedora, siendo la educación y la formación uno de sus pilares más sólidos.

En ese sentido, se puede afirmar que la actividad del emprendimiento ha sido la respuesta a las crisis económica, política y social que viven los venezolanos y ante el riesgo que éstas representan, buscan mejorar sus ingresos. Por su parte Cantillón (1775) señala que los emprendimientos representan una verdadera alternativa al desempleo y subempleo en tanto ofrece oportunidades a las personas, al mismo tiempo definió al emprendedor como aquella persona que opera bajo un esquema de gastos ciertos e ingresos inciertos. Lo que permite concluir que el emprendimiento es un factor determinante para el desenvolvimiento económico de un país y se fundamenta en lo mencionado por Pinto (2016) cuando define al emprendimiento como el desarrollo de un proyecto de cualquier naturaleza, bien sea económico, social o político; signado por la incertidumbre y el riesgo.

Lo que sin duda lleva a precisar, que al momento de definir la intencionalidad de emprender un proyecto rentable, en una realidad compleja, cambiante e incierta como la que se vive en Venezuela, hace falta insoslayablemente el sentido general que tendrá el

proyecto a emprender, donde se desencadenará un proceso de cambio, que necesariamente debe ser conducido y fortalecido, activando el contexto real de las potencialidades que representan las opciones para la construcción de un porvenir exitoso del emprendimiento, donde una formación básica, la inversión en los medios de producción y el estímulo de los actores marcará la diferencia entre el éxito y el fracaso.

## **7. Emprendimiento y su contribución al empleo y desarrollo económico en Venezuela**

Nuestro país severamente afectado por una crisis generalizada que se manifiesta en todos los sectores de nuestra sociedad especialmente en el aspecto económico y en el mantenimiento y creación de fuentes de empleo por parte del sector productivo y de servicios, lo que entre otros factores ha influido en la migración masiva de profesionales de alto nivel, personal técnico y otros de menor calificación, en busca de oportunidades de empleo, por otra parte quienes han decidido quedarse en el país han visto la oportunidad de iniciar nuevas acciones de gestión hacia la creación y desarrollo de emprendimientos, orientados por la necesidad de generar ingresos y enfrentar la crisis ocupacional hoy presente en nuestro país, tal como lo refiere Aliso y Escalona (2012) en su artículo publicado en la revista del Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES) titulado “Factores clave de gestión económica estratégica del emprendimiento tipo Pyme, vinculados al mercado en Venezuela”.

Ahora bien, el rol del emprendedor en términos generales va a depender del desarrollo de la economía de un país, citando a Betancourt y Guerra (2010),

...en las economías subdesarrolladas la actividad emprendedora es un producto de una necesidad, derivada de la incapacidad que tiene la economía formal de ofertar posibilidades de inserción real en el mercado laboral; es decir, es fruto de la necesidad individual de generar dinero, por la existencia de altos niveles de desempleo (p.3)

De allí que en la Venezuela de hoy, han surgido, alternativas emergentes e innovadoras por parte de ciudadanos emprendedores, quienes ven en la actual crisis una oportunidad para crear fuentes de empleo, atender las necesidades actuales y las que surjan

en la sociedad y a la vez llevar a la práctica procesos novedosos que agregan valor a sus productos y servicios, abarcando un diverso abanico de actividades en las áreas de: gastronomía, tecnología, comunicación, confección y diseño de ropa y calzados, áreas de servicio, transporte y un extenso grupo de otras áreas que hoy en día se van integrando como parte del tejido productivo del país.

Es así, como en estos momentos de fuerte crisis caracterizada por problemas de desempleo, sub empleo, salarios insuficientes para cubrir las necesidades básicas, el emprendimiento adquiere relevancia convirtiéndose en una estrategia fundamental para contribuir al desarrollo socioeconómico del país, generando oportunidades de empleo y contribuyendo al progreso y desarrollo de otros proyectos innovadores relacionados.

Según lo exponen las autoras en estudios realizados sobre el tema, existe altos porcentajes que reflejan importantes iniciativas de emprendimiento en el país, pero que no todos se concretan ni se viabilizan, con lo que se concluye que en la Venezuela de hoy existen grandes oportunidades para estos proyectos, con una amplia gama de necesidades no atendidas y por otro lado un sector importante de la población buscando oportunidades para generar ingresos bajo practicas novedosas algunas ya en proceso de desarrollo y otras en vías de consolidación, surgiendo además organizaciones de apoyo en el campo de la formación y capacitación en actividades emprendedoras.

Igualmente, el estado venezolano en noviembre del 2014 en la gaceta oficial N° 40.540 publicó el decreto 1390 con rango, valor y fuerza de ley, para establecer los lineamientos de financiamiento a las organizaciones de base del poder popular, cuya normativa tiene por objeto fijar los lineamientos de financiamiento que realizan los diferentes entes del sector público (nacional, estatal, municipal o comunal) dirigido a emprendedores, cooperativas y comunidades. Estableciendo como beneficiarios a emprendedoras y emprendedores individuales y asociados considerándose los mismos como individuos con ideas productivas con un sentido de compromiso y corresponsabilidad social que impulsen el desarrollo autosustentable territorial de la comuna. Lo que expresa el apoyo desde el punto de vista de la normativa legal en pro de facilitar financiamiento para a estas iniciativas productivas.

Por otro lado, también es posible encontrar, instituciones financieras privadas, fundaciones y organizaciones públicas y privadas que ofrecen asesoría y apoyo desde el punto de vista legal, finanzas, de gestión organizativa y administrativa, mercadeo y otros aspectos relevantes para orientar estos esfuerzo de apoyo a la economía productiva y desarrollo sustentable en Venezuela, donde a pesar de la fuerte crisis hay quienes están viendo grandes oportunidades para el desarrollo de emprendimientos.

En conclusión, a este punto los emprendimientos representan oportunidades que gestionadas estratégicamente generan empleos estables y permanentes a la vez que propician el desarrollo de otros emprendimientos o empresas establecidas de las que depende sus insumos para la generación productiva o de servicio, contribuyendo a el fortalecimiento del sistema económico social del país. Igualmente se concluye que en el país los emprendedores disponen de opciones financieras para viabilizar sus proyectos tanto en la banca privada como pública, tal vez en estos momentos limitadas por las enormes dificultades que hoy atraviesa el país.

## **8. Reflexiones Finales**

Después de presentar los aportes de los diferentes autores y escuelas sobre emprendimiento, se puede afirmar que en general el emprendedor es considerado como una persona creativa, persistente, innovadora, flexible, dinámica, capaz de asumir riesgos, generadora de empleo, transformadora de recursos, abarcando entre otras, actividades económicas, sociales, ambientales y políticas. Asimismo, estos aportes indican que las nuevas investigaciones del emprendedor se están preocupando por su entorno y contexto; por la visión holística, sistémica y compleja (escuelas del pensamiento), presentándose como una fortaleza para estas corrientes, lo que permite hablar de responsabilidad social (y otro tipo de emprendedores, como el social, cívico). Todo esto difiere de los primeros pensadores (clásicos, neoclásicos, Schumpeter, austriacos), en el sentido de que su debilidad fue enfocar al emprendedor de forma simplista, solo relacionado con la parte económica y los cambios que este generaba en el mercado.

El emprendimiento como campo de investigación está en proceso de legitimación pese al gran interés por parte de investigadores de diversas disciplinas, académicos y organizaciones públicas y privadas, debido a que no hay bases teóricas sólidas sobre el tema considerándose, en su conjunto, si no que se complementan una de la otra; por tanto, el emprendedor y el emprendimiento deben verse como un evento contextual en un ecosistema, bajo un pensamiento sistémico que difiere de una persona a otra.

Por otro lado, es posible señalar que la planificación estratégica, ha sido practicada por el hombre desde tiempos inmemorables, sentando sus orígenes en pilares como la necesidad del hombre por conocer su futuro, la guerra, el capitalismo y estado moderno, en virtud que de allí se han derivado metodologías, técnicas y teorías, propias de la planificación y su carga de racionalidad. Por lo antes expuesto, puede afirmarse que el uso de la planificación estratégica es una herramienta fundamental para emprendimientos ya que requiere crear ventajas competitivas para posicionarse en el mercado, son muchos los beneficios que se obtienen con su uso, ya que permite anticipar acciones, tomar decisiones racionales y en consecuencia alcanzar los objetivos propuestos, obteniendo así una ventaja competitiva y generar valor para los grupos de interés.

Igualmente se concluyó que a pesar de las condiciones económicas, políticas, y sociales, sobran las razones para emprender en el país, si se quiere retomar la senda del desarrollo económico, para ello se demanda generar condiciones favorables en el sistema financiero, que faciliten el acceso al financiamiento; cambios en el sistema educativo, en todos sus niveles, que promuevan la cultura de emprendimiento, y la innovación; darle impulso a la aprobación de instrumentos jurídicos que faciliten, protejan y promuevan emprendimientos de toda índole; por último, promover cambios culturales, legislativos, y políticos que generen condiciones favorables para el desarrollo económico social, mediante el impulso de proyectos de emprendimientos, motores fundamentales del crecimiento económico.

## **9. Referencias bibliográficas**

Aliso, A., y Escalona, M. (2012). Factores clave de gestión económica estratégica del emprendimiento tipo PYME, vinculados al mercado en Venezuela. Caracas, Venezuela.

Bosma, N., Schutjens, V., y Stam, E. (2009). Entrepreneurship in European Regions: Implications for Public Policy. In: Leitao, J. and Baptista, R. (eds) Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective. New York: Springer. 59-89.

Castillo, R., Quiñonez, Y., Guglielmi, I. y Salazar, O. (2014). La actividad emprendedora en Venezuela y la educación: Un enfoque contemporáneo. Revista Evaluación e Investigación. Vol 1.

Delgado, Y. (2011). La Investigación Social en Proceso. Ejercicios y Respuestas. Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela.

Francés, A. (2006). Estrategia y planes para la empresa con el cuadro de mando integral. Pearson Prentice Hall. México.

Lazonick. (1993). Business Organization And The Myth Of The Market Economy. Londres, Inglaterra: Cambridge University Press.

Ley para establecer los lineamientos de funcionamiento a las organizaciones de base del poder popular. (2014). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.540.

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University. EEUU.

Schumpeter, J. (1949). Economic Theory and Entrepreneurial Theory. R. V. Clemence, Essays of J. A. Schumpeter. Cambridge, MA: Addison-Wesley. 248-266.

Serna, H. (2008). Gerencia Estratégica. Bogotá, Colombia: 3R Editores.

Weber, M. (1977). Economía y Sociedad. Editorial Fondo de Cultura Económica. , México.