



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN

**ROLES QUE DEBEN TENER LOS NUEVOS EMPRESARIOS
EN VENEZUELA**

AUTORAS:

López C. Hedeybel C. C.I:17.911.975.

Ruiz G. Ángela M. C.I: 19.538.302.

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO
REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR AL TÍTULO DE **LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

Cumaná, Mayo de 2018



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Administración
Departamento de Administración

ROLES QUE DEBE TENER LOS NUEVOS EMPRESARIOS EN VENEZUELA.

AUTORAS:

Hedeybel C. López C. C.I 17.911.975

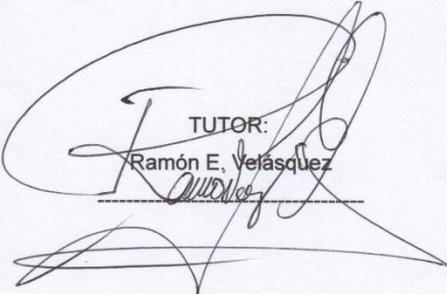
Ángela M. Ruiz G. C.I 19.538.302

ACTA DE APROBACIÓN

Trabajo especial de grado aprobado en nombre de la Universidad de Oriente, por el siguiente jurado calificador, en la ciudad de Cumaná, a los () días del mes de abril de 2018.

TUTOR:

Ramón E. Velásquez



ÍNDICE

DEDICATORIA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iv
AGRADECIMIENTOS	v
RESUMEN	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	4
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION	4
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.2.1 Objetivo general	8
1.2.2 Objetivos específicos:.....	8
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	9
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO	11
2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.2. BASES TEÓRICAS:	14
2.2.1 EMPRENDEDURISMO	14
2.2.2 IMPORTANCIA DEL EMPRENDEDURISMO	15
2.2.3. ORIGENES DEL EMPRENDEDURISMO	15
2.2.4. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL EMPRENDEDURISMO	16

2.2.5. IMPORTANCIA Y ROL DEL EMPRENDEDURISMO.....	19
2.2.6. DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR.....	20
2.2.7. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR.....	21
2.2.8. VIRTUDES Y VALORES DEL EMPRENDEDOR.....	22
2.2.9. ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR.....	22
2.2.10. TIPOS DE EMPRENDEDOR.....	23
2.2.11. SURGIMIENTO DE LOS EMPRENDEDORES	24
2.2.12. QUÉ DESENCADENA EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR	24
2.2.13. FACTORES QUE FAVORECEN EL NACIMIENTO DE UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR.....	29
2.2.15 FUNCIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA	31
2.2.16. EMPRESARIO.....	33
2.2.17. EL EMPRESARIO EN LA ECONOMIA DEL SIGLO XXI.....	34
2.2.18. CARACTERISTICAS DEL CONCEPTO DE EMPRESARIO	35
2.2.19. EVOLUCION HISTORICA DEL EMPRESARIO	36
2.2.20. ROLES DEL EMPRESARIO	38
2.3. BASES LEGALES:	40
2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela: Caracas. (2000).....	41
2.3.2 Marco Legal de las Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PYMES) en Venezuela.	43
CAPÍTULO III	45
MARCO METODOLÓGICO	45
3.1 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	45

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.3 POBLACIÓN.....	46
3.4 MUESTRA	47
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	47
3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	48
CAPITULO IV.....	50
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	50
4.1. IMPORTANCIA DE LOS ROLES PARA UN NUEVO EMPRESARIO.	50
4.2. ANÁLISIS DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE UN NUEVO EMPRESARIO.....	51
4.3. DESCRIBIR LOS MÉTODOS PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES EN VENEZUELA.	52
CONCLUIONES.....	54
RECOMENDACIONES.....	56
BIBLIOGRAFÍA.....	58
HOJAS DE METADATOS.....	61

DEDICATORIA

Con mucho amor y cariño, dedico este trabajo a todos aquellos que me han brindado su apoyo a lo largo de muchos años, contribuyendo de alguna manera a mi crecimiento y formación personal y profesional.

A DIOS por permitirme alcanzar esta meta y darme la vida, la fortaleza para nunca rendirme.

A mis PADRES: Héctor López y Teresita Cedeño, por todos sus esfuerzos y sacrificios que hicieron para darme todo lo que necesite a lo largo de la carrera y no solo eso sino a lo largo de mi vida, son un ejemplo a seguir, este logro es para Ustedes.

A mi HERMANA Isabel López, por ser mi compañera fiel y por todo su apoyo y amor incondicional.

A mi TÍA querida Ana Cedeño, este logro también es para ti, por tener siempre tu apoyo en todo momento.

Lo logramos FAMILIA!

Hedeybel López

DEDICATORIA

Dedicado principalmente a mi DIOS amado por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, a pesar de tantos tropiezos, pude lograrlo y me siento orgullosa de ello.

A mis padres Damelis Gamboa y Ángel Ruiz, mi madre por siempre estar a mi lado y porque permanentemente ha sido mi apoyo en los altos y bajos de toda situación, a mi amado Papá, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre y aunque nos faltaros muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti, como lo es para mí.

A mis dos grandes amores, mi esposo e hijo, a ti esposo tu ayuda ha sido fundamental, has estado conmigo incluso en los momentos más turbulentos. Este proyecto no fue fácil, pero estuviste motivándome y ayudándome hasta donde tus alcances lo permitían. Te lo agradezco muchísimo, amor. Hijo de mi vida, posiblemente en este momento no entiendas mis palabras, pero para cuando seas capaz, quiero que te des cuentas de lo mucho que significas para mí, tú has sido y eres mi mayor motivación, inspiración y felicidad.

A mi abuela querida Leónides Ruiz, sé que estás orgullosa de mí y también sé que del cielo me cuidas.

A mi abuela hermosa Elsa Gamboa, sé lo feliz que te debes sentir por esta meta alcanzada. Te amo abuela.

A mis hermanas Carmelis, Dayana y Eriana a quienes quiero con todo mi corazón.

Y a mis sobrinos Sebastián, Karen, Emiliano, Salvador y Fabián espero que les sirva de ejemplo. Los adoro.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers.

Ángela Ruiz

AGRADECIMIENTOS

Principalmente a mi Dios y a mi Virgencita del Valle, que siempre me llenan de constancia, paciencia, fuerza y salud para alcanzar las metas y sueños que me propongo.

Gracias a mi familia, por los impresionantes esfuerzos que han hecho durante toda mi vida, y para mi formación académica.

A mi compañera Ángela Ruiz, porque juntas llevamos a cabo este trabajo con mucho esfuerzo, esmero y dedicación.

Agradezco a nuestro Tutor, quien nos mostró su apoyo y nos ayudó a concretar ideas para la elaboración de este Trabajo de Grado. El MSc. Ramón E. Velásquez. ¡Muchísimas Gracias!

A cada uno de los profesores que con sus conocimientos aportaron su granito de arena para mi formación profesional.

A la Universidad De Oriente, por brindarme la oportunidad de formarme como profesional, y ser egresada de la casa de estudio más alta de Oriente.

Y a todas esas personas que, en especial a mi tía Ana Cedeño de una forma u otra, estuvo allí apoyándome en todo este satisfactorio camino, por su gran disposición y colaboración para la realización de este gran logro.

Hedeybel López

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a DIOS grande, todo poderoso por ser nuestro guía, nuestro amparo, nuestra vida y fortaleza, por darnos la sabiduría e inteligencia necesaria que son de gran ayuda en esta experiencia inolvidable y por esa linda oportunidad de poder llevar a cabo el desarrollo y realización de mi Trabajo de Grado, a ti DIOS te debemos todo.

Le doy gracias a mi madre por siempre estar ahí apoyándome y motivándome a culminar este objetivo, a mi Papá amado le agradezco con todo mi corazón el apoyo que desde pequeña me ofreció, lamentablemente la vida nos separó, pero sé que desde el cielo me sigue apoyando, este logro es por él y para él.

A mi esposo le agradezco enormemente su gran apoyo, confianza, y sobre todo la paciencia que me tuviste, gracias por creer en mí. Te amo Johnny Febres.

A mi precioso hijo Jeremías Febres por su dulzura y amor que son los detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo, de mis ganas de buscar lo mejor para ti.

A mis tías por siempre motivarme a seguir estudiando, en especial a mi tía Alicia Ruiz que siempre me apoyó para que terminara mi carrera.

A mi hermanita querida Dayana Ruiz por ser la niñera de mi hijo. Te amo hermana. Gracias por siempre apoyarme.

A mi amada suegra María Millán quien siempre me apoyó a lo largo de mi carrera. La adoro y a mi súper cuñada Jonmary Febres: eres un ejemplo a seguir, tú me enseñaste que cuando se quiere, se puede.

A mi comadre y compañera de estudios Yoselin Medina, tengo mucho que agradecerle. Has sido la mejor compañera que he tenido. Te quiero amiga.

A mi prima Patricia Millán por el apoyo que me ofreció, nunca olvidaré ese gesto de cuidar a mi hijo mientras yo iba a ver clases. Te quiero prima hermosa.

A mi nuevo papá Wilmer Bruzual que también ha sido un gran apoyo para mí en estos momentos.

A mi compañera Hedaybel López por su comprensión y dedicación, gracias a este proyecto nació una nueva amistad.

A mis compañeros Celidnel, Elismar, Junior, Sarait, Mayu, Marbelis, Deivi, Jesús, Francisco, Gustavo, Ángel C, Ángel U.

A la Universidad de Oriente por ser la institución donde pude llevar a cabo mi proceso de formación como profesional de la República Bolivariana de Venezuela como Licenciada en Administración.

A mí querido tutor, el profesor Ramón E. Velásquez por todo su apoyo y comprensión.

A mis profesores universitarios, por impartirme sus conocimientos los cuales fueron mi guía al momento de realizar este trabajo de investigación

Ángela Ruiz



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN

ROLES QUE DEBEN TENER LOS NUEVOS EMPRESARIOS EN VENEZUELA

Asesor:
MSc. Ramón Velásquez

Autoras:
Hedeybel López. C.I:17.911.975
Ángela Ruiz. C.I: 19.538.302

RESUMEN

El presente documento es una investigación realizada con el fin de determinar los roles que deben tener los nuevos empresarios en Venezuela. En primer lugar se plantea el problema, se formulan los objetivos General y específicos, la justificación y se busca principalmente estudiar los factores claves del emprendedurismo, un tema de muchísima actualidad e importancia en estos tiempos para muchos países y de lo cual no escapa nuestro país. Además, se especifican aspectos claves del marco teórico y marco metodológico respectivamente, seguidamente se mencionan los resultados obtenidos en los cuales se evidencia que las oportunidades de negocios estarán dirigidas a empresas responsables, capaces de desarrollar productos y servicios seguros, que no causen daño a la salud, ni al medio ambiente. Con respecto a emprendimientos en Venezuela: el principal sector en el cuál se desarrollan los nuevos negocios es el sector de alimentos (comercio), seguido por el sector servicios, el manufacturero y el primario. Luego se formulan algunas conclusiones y recomendaciones. De esta forma, según los resultados obtenidos se determinaron los

factores determinantes del éxito empresarial y de la construcción de una mentalidad emprendedora tomando en cuenta el número de empresas que fueron legalmente constituidas y que se encuentran en funcionamiento a partir del proyecto de grado. Finalmente, se menciona la bibliografía que fue abordada en este trabajo de investigación.

Palabras Claves: Empresario, roles, emprendedurismo.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el emprendimiento ha cobrado una gran importancia debido a los constantes problemas económicos que viven las sociedades. Los seres humanos buscan independencia y estabilidad económica por medio de proyectos propios, para no hacer parte de los altos índices de desempleo que viven algunos países. Todo se basa en un cambio de mentalidad que busca pasar de empleado a empleador por medio de llevar a cabo ideas de negocio competitivas en el mercado. Para lograr este cambio de mentalidad las personas debe ser ambiciosas y estar insatisfechas con la estabilidad que le pueda generar un trabajo como asalariado.

En realidad, en estos tiempos es importante entender que en países en vía de desarrollo, en los cuales los estados no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo, la mejor alternativa para garantizar el acceso a los recursos que satisfagan las necesidades básicas de una persona y la realización de esta, es tratar de convertir al asalariado en empresario. Es por esta razón que los gobiernos han destinado un presupuesto para apoyar a las personas emprendedoras que con su actitud y creatividad puedan generar resultados generando empleos que sean capaces de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

Para crecer económicamente y mejorar la calidad de vida de las personas, es necesario crear una cultura de emprendimiento que motive a las personas a vencer las resistencias establecidas por el comportamiento económico y social global.

En este sentido es necesario reconocer que el emprendimiento se ha establecido en los últimos años como la base del desarrollo y crecimiento de un país debido a que trae consigo nuevas ideas y más empresas productivas

que le aportan una dinámica a la sociedad. Aun así, es de vital importancia entender que el emprendimiento debe ir obligatoriamente ligado a la educación, a la tecnología, al deseo de superación y debe ser desarrollado en todos los ámbitos, tanto en el entorno como en el personal. Lo que se busca en últimas es lograr, después de un largo proceso, que el tema de emprendimiento sea considerado como un elemento estratégico en el mejoramiento continuo de cada país y de esta forma aprovechar cada uno de los beneficios que trae consigo el desarrollo. De esta realidad, no escapa Venezuela, Sucre, Cumaná en donde se hace obligatorio tener en cuenta que el emprendimiento es un factor fundamental para lograr el desarrollo, el progreso y el avance de las sociedades.

En otro orden de ideas, hay que resaltar que el presente trabajo tiene como objetivo fundamental determinar los roles que deben tener los nuevos empresarios en Venezuela tomando como punto de partida la teoría y la práctica en relación al tema planteado, su marco metodológico, los resultados evidenciados, las conclusiones y recomendaciones pertinentes. Este trabajo en cuestión, está dispuesto de la siguiente manera:

Capítulo I: Está conformado por el problema objeto de estudio, referido al emprendimiento, luego se enuncian los objetivos generales y específicos y la justificación.

Capítulo II: Contiene ciertos antecedentes relacionados con el tema, se hace énfasis en determinados aspectos generales en relación al emprendedurismo, tales como: Concepto de emprendedurismo, Importancia y origen del emprendedurismo, antecedentes y evolución histórica del emprendedurismo, importancia general del emprendedurismo, definición de emprendedor, características, virtudes y valores del emprendedor, actitudes y

tipo de emprendedor, surgimiento de los emprendedores, qué desencadena el espíritu emprendedor, entre otros conceptos y teorías.

Capítulo III: Está conformado por la metodología utilizada en la investigación, diseño de investigación, nivel de investigación, fuentes de información, población, técnicas e instrumentos de recolección de datos, entre otros elementos contenido en esta capítulo.

Capítulo IV: Contiene los siguientes aspectos:

Análisis de los Resultados: Se analizan los resultados alcanzados.

Conclusiones y Recomendaciones: Debido al estudio realizado se formulan algunas conclusiones y recomendaciones en relación al tema o tópico planteado o analizado por las autoras.

Bibliografía: Constituida por aquellas fuentes bibliográficas consultadas para la materialización y finalización de esta investigación

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Toda sociedad se encuentra siempre en continuo cambio, los individuos con sus necesidades, las instituciones, las empresas y las familias. Esta evolución es una consecuencia de estos procesos y sus éxitos o fracasos dependerán de las políticas, programas, nivel de la economía, del estilo democrático, de los paradigmas y la innovación.

Dentro de este marco de reflexiones, surge la realidad que está viviendo Venezuela donde algunos especialistas del área de economía han denominado la realidad nacional como “La Gran Depresión Económica Venezolana”, que se refiere al deterioro que empezó en los principales indicadores macro-económico a partir del 2012 y cuyas consecuencias se han extendido en el tiempo hasta la actualidad, no sólo en el plano económico, sino también en lo político y social con efectos en el contexto personal, individual, grupal, familiar, profesional, organizacional, laboral y demás.

El comienzo de la crisis económica supuso la explosión de distintos factores, tales como: La crisis financiera, escasez de alimentos, de medicinas, repuestos, cierre de empresas privadas, inflación, falta de divisas; y finalmente, el desempleo lo que se tradujo en el incremento de la delincuencia y el surgimiento de movimientos sociales encaminados a cambiar el modelo económico y productivo; así como, el cuestionamiento del sistema político, exigiendo una renovación democrática.

Por consiguiente, se encuentra que las reducciones de las importaciones constituye un verdadero contraste en la economía venezolana en los últimos años. En ese sentido, hay que destacar que existen dos razones que la impulsan: bajos ingresos petroleros y pago de la deuda externa. Con relación a las exportaciones, más del 95% de las ventas externas de Venezuela son petróleo crudo o sus productos. Con la caída de la producción y las sanciones de EEUU se han venido afectando algunas operaciones financieras.

De acuerdo a los planteamientos anteriores, es de destacar además los flujos migratorios responden a un sistema globalizado asociado fundamentalmente a necesidades de mejora y satisfacción económica; trayendo como consecuencia, el éxodo de venezolanos. Estos venezolanos que han emigrado del país son profesionales, en su mayoría jóvenes y emprendedores que se han disparados en los últimos años desempeñándose en labores no acordes a su formación profesional y la fuga masiva de cerebros; sin embargo, hay jóvenes emprendedores que le pueden dar mucho a Venezuela.

En este sentido, la Organización Internacional del Trabajo (Citado por Jaramillo, 2004) define al Emprendedor como “La persona que se enfrenta al reto de crear, inventar o descubrir nuevas formas de hacer las cosas, para lograr un determinado objetivo. Este objetivo puede ser filantrópico, ecológico o empresarial, entre otros”. (p. 34). Otra concepción de emprendedor, la cual responde a las ciencias económicas; así mismo (Echerman, 2010) lo define como “personas con actitudes y aptitudes de formación y manejo de una empresa”. (p. 24).

En consecuencia, lo que requiere Venezuela es una democracia liberal como una fuente económica de mercado, donde las personas emprendedoras y empresarios puedan alcanzar sus propios sueños e identificar las oportunidades, siempre buscando mejor calidad de vida.

Por esta razón, es importante tener presente que el emprendimiento empresarial se ha establecido en los últimos años como la base de un desarrollo y crecimiento de un país debido a que trae consigo nuevas ideas y más empresas productivas que le aporta una mayor dinámica a la sociedad. Aun así es de vital importancia entender que el emprendimiento empresarial debe ir obligatoriamente ligado a la educación y debe ser desarrollado en todos los ámbitos, tanto en el entorno como en el personal; lo que se busca al final es lograr, después de un largo proceso, que el tema de emprendimiento sea considerando como un elemento estratégico en el mejoramiento continuo de cada país y de esta forma, aprovechar cada una de los beneficios que trae consigo el desarrollo.

Todo lo discutido hasta aquí, apunta hacia el papel fundamental que juega una persona emprendedora quien se arriesga a la aventura en los negocios buscando alternativas nuevas, que conjuntamente con el empresario le ayuda a dirigir, controlar y supervisar todas las acciones que se lleva a cabo en el nuevo negocio a emprender.

No obstante, resulta de particular interés abordar los roles que debe tener un empresario; que según Silva (2008),

“Una porción de tiempo la destina a ejercer como emprendedor; que es el que visualiza oportunidades para nuevos proyectos, estimula ambientes para que su equipo desarrolle innovaciones en productos o servicios, otra como Administrador, que es el

que armoniza talentos humanos como recursos y capacidades de la empresa u organización para el logro de los objetivos, otra más como Técnico de un arte u oficio; éste debe sumergirse en algunos pormenores de la operación del negocio, y a veces como el rol de político; este es el encargado de proponer, argumentar, convencer y lograr acuerdos sostenibles por un periodo de tiempo, pactos que además sirvan de soporte y margen de gobernabilidad a las iniciativas de la empresa". (p. 51).

Este planteamiento implica que retomando lo relacionado a la crisis que vive Venezuela, es necesario la adquisición de empresarios que cumplan con las características descritas anteriormente, dando un cambio rotundo y necesario en las empresas venezolanas del presente.

Además, es sumamente importante saber identificar las oportunidades, pues ellas requieren de un proceso exploratorio teniendo en cuenta las situaciones que impulsan la oportunidad basándose éstas por necesidades insatisfechas o no servidas, debilidades de la competencia e innovaciones tecnológicas, sociales, políticas o culturales que ameritan nuevos productos o servicios; además, existen criterios de selección, evaluación y la ventana de oportunidades teniendo en cuenta que todo emprendedor tiene su momento de partida, ya que si éste no toma esa oportunidad, otro interesado la aprovechará.

Lo expuesto anteriormente, entorno a la capacidad emprendedora y empresariado y los métodos para identificar oportunidades, podría demostrar que serían alternativas para lograr superar los problemas económicos que está viviendo el país actualmente.

Sobre la base de lo planteado, se formulan las siguientes interrogantes de investigación:

- ¿Cuáles son los roles que debe tener un emprendedor?
- ¿Qué desencadena el espíritu emprendedor?
- ¿Cuáles serían los métodos para identificar oportunidades en Venezuela?

Las respuestas a estas interrogantes del presente estudio, sirvieron de apoyo para desarrollar esta investigación y de esta forma se podría convertir en una alternativa de acción primordial para los nuevos empresarios.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Objetivo general

- Determinar los roles que deben tener los nuevos Empresarios en Venezuela.

1.2.2 Objetivos específicos:

- Identificar la importancia de los roles para un nuevo Empresario.
- Analizar el espíritu Emprendedor de un nuevo Empresario.
- Describir los métodos para identificar oportunidades en Venezuela.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Este trabajo se justifica plenamente ya que los empresarios pueden jugar un papel clave para generar riqueza, desarrollo y bienestar, ser el motor de desarrollo y transformación de la sociedad, asumir la responsabilidad de construir un mejor futuro a través de empresas generadoras de riqueza pero también a través de empresas sociales, capaces de generar bienestar; por ejemplo, empresas que generan trabajo, que tengan proyectos de nutrición, salud, educación, vivienda, recreación, etc.

Los beneficios que ofrece el estudio en relación a la direccionalidad de los objetivos planteados, se justifica por las siguientes razones: Con los resultados que se obtengan en la investigación será una alternativa viable para nuevos empresarios en Venezuela que buscan oportunidades y que con sus conocimientos podrán arriesgarse en los negocios; principalmente aquí en Venezuela donde la crisis golpea y es necesario la adquisición de empresarios que cumplan características muy peculiares para así dar un cambio rotundo y necesario en las empresas Venezolanas.

En las actuales condiciones de competitividad, las empresas locales se enfrentan al desafío de mantener su desarrollo económico dentro de mercados que se encuentran cada vez más saturados. Ante esta realidad, se presenta la interrogante de cómo se puede mejorar esta situación para así construir organizaciones con éxito y continuidad en el tiempo. A partir de esta premisa la presente investigación tiene como propósito Determinar los roles que debe tener los nuevos Empresarios en Venezuela.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El marco teórico viene a ser una de las partes más importantes dentro de un proyecto de investigación, desarrolla la teoría que va ser el soporte de dicho trabajo con base en el planteamiento del problema, describiendo así toda la información referente al tema de la investigación y al objeto de estudio.

Para Arias (2016), el marco teórico o marco referencial, es el producto de la revisión documental-bibliográfica, y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones, que sirven de base a la investigación por realizar. En la investigación, este capítulo lo conforma los antecedentes, las bases teóricas, el objeto de estudio, las bases legales, y los términos básicos relativos a la misma.

2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Rangel M., Adriana y Tinto A., José A. (2014). En su trabajo titulado ***El Rol de la Innovación en los Emprendimientos Exitosos del Área Metropolitana de Mérida asegura que*** es vital actualmente potenciar el éxito y la permanencia en el tiempo a través de la participación de mercado, la competitividad y la productividad con la realización de innovaciones organizacionales, de productos, servicios y actividades de innovación relacionadas con la adquisición de tecnología incorporada o no a capital, así como actividades de mercadeo y comercialización, diseño de productos y servicios, capacitación e innovación y desarrollo. De esta forma, a pesar de ser muy pocas o casi nulas las empresas que han protegido sus innovaciones con patentes, los resultados evidencian que aquellas que si lo

han hecho, muestran una relación más fuerte y positiva entre la innovación y el éxito.

Juan Carlos Bustamante (2004) En su trabajo titulado ***Crecimiento Económico, Nuevos Negocios y Actividad Emprendedora*** afirma que: La interpretación de estos resultados lleva a la siguiente conclusión: Existen dos fuerzas contrapuestas. Por un lado la vocación emprendedora y la idea de ser independiente se está expandiendo en la sociedad y está evolucionando para convertirse en un valor social. Esto es lo que surge del índice tea de 27.3 en Venezuela, y su ubicación como el segundo de los países gem (Global Entrepreneurship Monitor) más población involucrada en actividades emprendedoras. Esto puede ser consecuencia de una combinación de factores: alto desempleo y subempleo que existe en el país, la necesidad de los jóvenes de tener otra alternativa de carrera que la de ser empleados, y la acción de personas maduras que como consecuencia de la situación laboral están pensando en comenzar o financiar nuevos proyectos. Por el otro, el entorno social, económico y político, las condiciones del contexto nacional y las condiciones de la actividad emprendedora, analizadas según el modelo gem, como determinantes de la existencia de la actividad emprendedora, no facilitan en el caso venezolano, y en muchos aspectos impide el desarrollo de esa acción emprendedora, como escaso capital para financiar nuevas empresas, costo laboral alto, poca percepción de oportunidades de negocio y ciertas normas sociales y culturales que frenan la actividad emprendedora.

Asimismo, Uzcátegui (2010) quien laboró en el área de estudios de posgrado en la Universidad de Carabobo y a los fines de obtener su título de Magister en Administración de Empresas, mención Gerencia con su trabajo titulado **“El Emprendimiento Como una Cultura que Debe ser Promovida en los Nuevos Profesionales o al Profesional a Través del**

Uso Aplicativo de un Software". En relación a lo anterior, el presente antecedente se clasificó según su propósito como Aplicativo, en cuanto a las prácticas empleadas, se clasifica como un trabajo de campo y para la simulación de empresas se utilizó en parte el "Microsoft Solutions Frameworks (MSF). "Por tanto el desarrollo del aplicativo de software en sus diferentes etapas se sustentó en algunas fases del MSF" (p.30).

El propósito de la investigación tomada como antecedente es la de permitir de forma didáctica, a los nuevos profesionales, la experiencia de formar y administrar una empresa, permitiéndole al emprendedor cometer errores y aprender de ellos en lo referente al modo correcto de administrar una empresa durante todas las fases de su creación. El usuario del software propuesto en la investigación, aprenderá la forma de administrar todos los aspectos de vital importancia en una organización los cuales son desconocidos para un novato en el ámbito de la gerencia organizacional.

El antecedente antes mencionado, resalta como un problema el hecho de que "la crisis política ha incidido significativamente en la economía venezolana y ello ha conllevado a que se manifiesten un gran número de 27 emprendedores que le dan pasado a la creación de micro-empresas a fin de poder subsistir..." (p.16). En este sentido el presente antecedente resalta la importancia que tiene la actividad de emprendimiento en la sociedad actual venezolana y busca brindar una herramienta tecnológica a través del uso de un programa computarizado a los usuarios permitiéndole la oportunidad de tener un referente en lo que respecta a la actividad emprendedora. En este orden de ideas, la investigación mencionada pretende ofrecerle la oportunidad a los usuarios de experimentar todo lo referente a la administración de una empresa y de esta manera busca brindarle la

oportunidad al futuro emprendedor de conocer sus errores y aciertos durante la experiencia virtual de gerenciar una empresa. Del mismo modo, la presente investigación busca abrir un espacio para la enseñanza y promoción del emprendimiento dentro de los contenidos referentes al programa Desarrollo endógeno en, por y para el trabajo liberador, amparado en el principio de la promoción del “trabajo liberador” que el programa pretende. En contraste, la investigación tomada como referente y la presente, buscan brindarle la oportunidad al estudiante y al presente emprendedor en potencia la oportunidad de experimentar, la primera de manera virtual y la segunda de manera vivencial, todo lo referente al desarrollo de una actividad de emprendimiento.

2.2. BASES TEÓRICAS:

2.2.1 EMPRENDEDURISMO

Según el autor Antonio César Amaru (Administración para Emprendedores, 2012), la persona que asume el riesgo de iniciar una empresa es un emprendedor. La palabra emprendedor proviene del latín *imprendere*, que significa “tomar la decisión de realizar una tarea difícil y laboriosa, poner en ejecución”. Tiene el mismo significado que la palabra francesa *entrepreneur*, que dio origen a la palabra inglesa *entrepreneurship*, la cual se utiliza para designar el comportamiento del emprendedor.

Es considerable mencionar algunas características que la mayoría de los teóricos modernos incorporan en sus definiciones de emprendedor. En lo respecta a cuál es el término correcto, emprendedurismo o emprendimiento. Cabe mencionar que en términos generales, toda persona de una u otra manera es una emprendedora, sin embargo hay personas más propensas a

realizar actividades emprendedoras, de estas personas se dice que poseen cultura emprendedora.

Cuando existen muchas personas en una sociedad que tienen dicha "cultura", estaríamos en presencia de una sociedad emprendedora. Podemos hablar entonces de "emprendimiento" como la actividad iniciada por el "emprendedor" con objetivos y medios para llevarlos adelante. Finalmente decimos "emprendedurismo" cuando hablamos de los estudios, las dinámicas sociales, las teorías, la herramienta, la política que tiene su foco en el emprendedor o en su actividad en general.

2.2.2 IMPORTANCIA DEL EMPRENDEDURISMO

Emprendimiento es algo que nos debe interesar a todos ya que la gran mayoría está pensando en la necesidad de ser independiente y ve como única salida la búsqueda de empleo, buscando estabilidad tanto económica como emocional, pero debe considerar también la opción de crear una empresa tomando en cuenta la creatividad, la innovación de ideas, la flexibilidad, y creación de soluciones viables, y de esta modo progresar y crear su propia empresa, obteniendo una mejor calidad de vida.

2.2.3. ORIGENES DEL EMPRENDEDURISMO

El término *emprendedor* se deriva de la voz castellana *emprender*, que proviene del latín *in*, en, y *prendere*, coger o tomar, aplicándose originalmente -tanto en España como otros países- a lo que ahora serían llamados aventureros, principalmente militares, sentido que evolucionó posteriormente a tener connotaciones comerciales. La palabra fue definida

por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732, todavía con esas connotaciones, como:

"La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua". Ese sentido y evolución está estrechamente relacionado con el vocablo francés *entrepreneur*, que aparece a principios del siglo XVI. Posteriormente, a principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado del término a los constructores de puentes, caminos y los arquitectos.

Así, por ejemplo, L'Encyclopédie define el termino *entrepreneur* como "se dice por lo general del que se encarga de una obra: se dice un emprendedor de manufacturas, un emprendedor de construcciones, un manufacturador, un albañil contratista."

La traducción de la frase anterior es difícil, dado que el sentido de las palabras ha cambiado, pero se ha sugerido que el sentido de la frase francesa, a diferencia de la hispana, que se relaciona con la persona que obtiene un contrato con otros y está a cargo de su ejecución, lo que en España se denominaba en aquellos tiempos "maestros de obra".

2.2.4. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL EMPRENDEDURISMO

Refiriéndonos a emprendedor como una persona tomadora de riesgo, sus antecedentes se remontan a la época de Cristóbal Colón, quien se lanzaba a la aventura de viajar al nuevo mundo, sin ninguna certeza de lo que su viaje le deparaba, e incluso sin saber si lograría volver.

El término emprendedor fue acuñado en la primera parte del siglo dieciocho, por el economista irlandés-francés Richard Cantillon, quien definió el término como "un agente económico que compra medios de producción a determinado precio, a fin de combinarlos y crear un nuevo producto". Posteriormente, el también economista francés J.B. Say añadió a la definición de Cantillon que el emprendedor era también un líder que atraía a otras personas, con el objetivo de constituir organizaciones productivas.

Famosos economistas ingleses, como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, interpretaron el término como "Gerentes de negocios". Sin embargo, posteriormente, ellos llegaron a la conclusión de que ser empresario no requería de habilidad extraordinaria alguna, y que habían subvalorado el significado que en francés tenía el concepto de emprendedor.

Esta afirmación era bastante radical, pues ahora sabemos perfectamente que para ser empresario se requiere de muchas habilidades. Sin embargo, en la actualidad también sabemos que se puede ser empresario sin necesariamente ser un emprendedor. El ejemplo más claro sería el de una persona que hereda una empresa, sin ella haber realizado acción emprendedora alguna para su desarrollo.

Volviendo a la historia económica, en 1890, Alfred Marshall, otro economista británico, reconoció formalmente en su libro, Tratado de Principios Económicos, la importancia de los emprendedores en los procesos productivos. Marshall consideraba que son cuatro los factores necesarios para la producción: tierra, trabajo, capital y organización. Según este teórico, el emprendedor es quien al organizar creativamente los otros tres factores, tierra, trabajo y capital, crea nuevos productos o bien mejora los

planes de producción de los actuales. También añade que el emprendedor tiene un profundo conocimiento de la industria en que se desenvuelve, es un líder natural y posee la habilidad de prever los cambios futuros en la oferta y la demanda. También gusta de tomar acciones riesgosas, aún con total ausencia de información.

Coincidiendo con Stuart Mill, Alfred Marshall considera las habilidades asociadas con los emprendedores son tan grandes y numerosas, que muy pocas personas pueden mostrarlas en un alto grado. Marshall considera también que las habilidades para ser un emprendedor pueden ser adquiridas, algo que hasta ese momento nadie consideraba. Marshall también afirma lo siguiente: "Todos los emprendedores poseen características similares, pero a la vez todos son diferentes y su éxito está en dependencia de las situaciones económicas en las cuales desarrollan sus esfuerzos."

Según ha transcurrido el tiempo, otros economistas han quitado o aumentado atributos que a su criterio caracterizan a los emprendedores, sin ponerse de acuerdo en ello. Pero en lo que sí hay una gran coincidencia es en que los emprendedores son un elemento necesario para el crecimiento económico, y que son grandes tomadores de riesgos, cuando consideran que hay una buena oportunidad para obtener utilidades. Adicionalmente a los que enfatizan la toma de riesgos como principal característica de los emprendedores, hay otra corriente que destaca su carácter innovador.

El economista norteamericano Harvey Leibenstein, añade por su parte que la característica insoslayable de todo emprendedor es la de ser "llenador de vacíos", en el sentido que tienen la habilidad de descubrir dónde está fallando el mercado para desarrollar nuevos bienes o procesos que el

mercado demanda y no se le está supliendo. Es ahí donde los emprendedores conectan diferentes mercados, combinan diferentes elementos y generan productos innovadores que satisfacen demandas insuficientemente satisfechas.

2.2.5. IMPORTANCIA Y ROL DEL EMPRENDEDURISMO.

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la "estabilidad" económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun si se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico suficiente para poder ofertar un producto o un servicio.

La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

- Determinar el nivel de relación existente entre el empresario, el emprendedor y el gerente.
- Analizar la conceptualización y universalidad de las incubadoras de empresas.

2.2.6. DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR

El concepto de emprendedor no tiene una definición establecida, lo cual genera dudas. ¿Cómo saber si se es un emprendedor? Si bien existen muchas definiciones o concepciones acerca del término emprendedor, se puede identificar muchas características comunes en todas ellas.

Se puede dar una definición básica estableciendo que un emprendedor es aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos.

Sin embargo, es importante señalar algunas otras definiciones específicas que se han generado en torno a la cultura emprendedora, las siguientes fueron citadas por Sérvulo Anzola (2011:12):

- **Definición económica de emprendedor:** realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.

- **Definición pragmática de emprendedor:** es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.

- **Definición operativa de emprendedor:** aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.

- **Definición general de emprendedor:** el que hace que las cosas sucedan.

- **Definición popular de emprendedor:** del dicho al hecho hay un gran emprendedor.

- **Definición política de emprendedor:** es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

2.2.7. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Los emprendedores no son iguales, no obstante se puede mencionar algunas características esenciales que los emprendedores deben poseer para alcanzar sus objetivos: Valores, virtudes y actitudes.

2.2.8. VIRTUDES Y VALORES DEL EMPRENDEDOR

- Honestidad
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Amistad
- Excelencia

2.2.9. ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR

Entre las actitudes que debería tener o caracterizar a un emprendedor, se pueden mencionar las siguientes:

- Tener los objetivos claros en la vida.
- Creer en el propio proyecto.
- Las cosas no suceden por si solas sino que uno mismo hace que sucedan.
- Dedicar todo el tiempo, recurso y esfuerzo necesario para lograr los objetivos.
- Es necesario tomar riesgos en la vida y disfrutar de estos desafíos.
- Disponer de gran energía.

- Saber que actuar con honestidad es beneficioso.
- Valorar la perseverancia y el esfuerzo.
- Valorar la educación permanente.
- Comprometerse a trabajar con ética.
- Comprometerse con los factores ambientales y sociales.
- Comprometerse a tener estabilidad en las relaciones personales.
- Ser un buen comunicador.
- Darle la pasión del amor a lo que se hace.
- Ver al fracaso como el camino hacia el éxito. • Adquirir conocimientos técnicos.
- Ser consciente de que el primer capital y el más importante en un emprendimiento es uno mismo.

2.2.10. TIPOS DE EMPRENDEDOR

• **Intrapreneur:** Este tipo de emprendedor es el que aplica su talento dentro de la organización.

• **Entrepreneur:** Es el que crea su propia empresa o desarrolla su propio emprendimiento. No hay que olvidar que dentro de cada empresa que

arranca está el emprendedor que lo hizo posible, pudiendo ser este un: emprendedor económico, social, tecnológico, altruista, político.

2.2.11. SURGIMIENTO DE LOS EMPRENDEDORES

¿El espíritu emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender o fomentar? Se puede advertir que hay personas que empiezan emprendimientos por necesidad, porque tienen la obligación de generar ingresos económicos que les permitan sustentar a sus familias. Pero hay otros que han realizado sus estudios y que emplean energía y esfuerzo en aplicar lo que han aprendido en la vida real. Más allá de las circunstancias que den lugar al surgimiento de un emprendedor será el camino que transite el que lo validará como emprendedor.

2.2.12. QUÉ DESENCADENA EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Enrolarse en la actividad empresarial significa aventura .A quien le aburre la rutina y permanentemente imagina y diseña nuevas travesías empresariales, pero en principio prefiere que otra persona dé el primer paso, tiene una fuerte tendencia a la iniciativa emprendedora, pero requiere un hecho desencadenante.

Una de las principales razones para concentrarse en la actividad empresarial es obtener mayores retribuciones económicas .Si se busca mejorar el volumen, frecuencia y perspectiva en el tiempo de los ingresos monetarios como medio para lograr mayor nivel y calidad de vida, existe ahí un inductor de la decisión de emprender. Pero la búsqueda de la subsistencia no es suficiente motivador para el empuje empresarial; en este caso sólo se trabajaría para las necesidades básicas y ellas estarían satisfechas con una asignación salarial decorosa.

Alternativamente, cuando de forma automática se dice no a todo lo nuevo, la rutina no perturba, el esquema de prueba y error no se utiliza y se está totalmente satisfecho con el statu, la inclinación hacia el emprendedor es muy débil.

Al entrar en la actividad de crear se acepta el riesgo, porque significa dirigirse a lo desconocido, a la conquista y a la aventura. Los no - emprendedores tienen regularmente aversión al riesgo .No piensan en aprovechar las oportunidades y prefieren no exponerse a las pérdidas, especialmente financieras .No quieren entrar al túnel hasta no tener claridad y ver el otro lado.

Las investigaciones indican que las personas seducidas por la cuestión de forjar son más lógicas, pero también poseen una gran capacidad de respuestas rápida, como si estuvieran fundamentadas en análisis cuantitativos pre-elaborados. Tienen un fuerte instinto y pueden rápidamente tomar decisiones en condiciones de incertidumbre .En el otro extremo, la tendencia es depender de análisis cuantitativos, a veces fuera de la lógica empresarial.

Por supuesto, estas consideraciones no son absolutas y personas con conductas no emprendedoras, técnicos, operarios o prestamistas, toman decisiones en condiciones de vacilación .Ellos también deciden frente al riesgo, quieran o no.

En líneas generales, existen comportamientos específicos y permanentes que configuran conductas empresariales, pero ciertas acciones ejercidas por gerentes y profesionales pueden generar ocasionalmente aventuras empresariales.

Por ejemplo, un técnico puede inventar una herramienta y desarrollar un negocio alrededor de ella; un banquero puede crear nuevo producto financiero; un gerente puede idear productos y descubrir nuevos mercados; un médico podría desarrollar e introducir un software innovador para los diagnósticos clínicos.

Las iniciativas innovadoras derivadas de las ocupaciones de las personas son un elemento que puede ser determinante para tomar la decisión de crear una empresa ,aun en los casos de débiles espíritus emprendedores .La determinación de establecerse por cuenta propia constituye una gran decisión ,en cuanto induce la transformación de un proyecto de vida ;normalmente esta resolución se socia a un hecho desencadenante que permite liberarse de los esquemas de dependencia contrarios a la actitud emprendedora.

Para dar paso de emprender un proyecto, el impulsor fundamental es experimentar el impacto que genera alguno de los hechos desencadenantes relacionados a continuación:

UN NEGOCIO SE DEFINE COMO:

HECHOS DESENCADENANTES:

Actos de Audacia y libertad.

Independizarse de la familia.

Modificaciones sustanciales en el entorno laboral.

Aumento en la confianza en sí mismo.

Una oportunidad identificada.

Respuesta contingente a la crisis.

OBTACULOS POR SUPERAR:

Incertidumbre en la selección de la idea de negocio.

Falta de capital para invertir.

Posiciones dominantes de empresas existentes.

Desconocimiento de una metodología para encontrar ideas de negocios, de manera sistemática.

Desconocimiento del saber técnico necesario para el proyecto.

Con la decisión de emprender afloran algunos obstáculos que hay que desarrollar, tales como: pertinencia en la selección de la idea de negocio, falta de capital, entornos complejos, desconocimiento del saber técnico que implica el proyecto entre otros.

El primer inconveniente para un emprendedor en proceso es la elección de una actividad .Esta acción normalmente implica toma de decisiones al azar que pueden resultar poco pertinentes. Más adelante se encontró algunas metodologías y criterios para encontrar oportunidades de negocios de una manera sistemática y lógica, lo que permite minimizar la incertidumbre que involucra la fundación de una empresa.

Muchos planes de negocios de negocios cuidadosamente estudiados se frustran por falta de dinero .Algunos emprendedores de éxito afirman que "hace falta coraje y no dinero "; es decir, el capital de arranque es importante como medio, no como fin .Para evitar que este obstáculo inhiba la puesta en marcha de un proyecto, el emprendedor debe considerar la opción de redes

de inversionistas.

Una buena idea de negocio puede aglutinar socios inversionistas en la modalidad de capital de riesgo, que incorporen su dinero a la empresa naciente a cambio de un rendimiento razonable .Es más conveniente al financiamiento por la vía de la capitalización, pues así su amortización se asocia a la evolución del negocio y no se presenta como un costo fijo, como cuando se comienza con endeudamiento y financiamiento por sistemas tradicionales.

Además, es muy difícil financiar un proyecto al ciento por ciento con los recursos de terceros porque, en términos prácticos, los prestamistas no otorgan créditos en estas condiciones .Siempre exigen una contrapartida de recursos propios.

Un aporte importante es la evaluación del entorno ,especialmente apoyada en herramientas como la cadena del valor y el análisis estructural de una sector ,lo que permite identificar el grado de consistencia y vulnerabilidad del proyecto para poder definir las líneas estratégicas que faciliten el alcance de los objetivos de crecimiento y competitividad.

Para afianzar un nuevo proyecto es una condición deseable dominar los conocimientos técnicos que requiere el negocio, para lo cual, según Hugo Kantis(2010),":Las principales escuelas de emprendedores son las empresas donde ellos trabajan antes, dados que en ellas se adquieren la vocación y la mayoría de las competencias necesarias para emprender ". (p.34).Por supuesto, mediante proyectos multidisciplinarios, se puede fortalecer el conocimiento de un negocio desde el punto de vista técnico y estratégico. Además, el acto de creación de una empresa es la expresión de un sentido social relacionado con la necesidad de independencia y de poder, integrada a una sensibilidad profunda por la interacción humana que se expresa con el

deseo de cooperación y de asociación.

El creador de una empresa se destaca y se impone rápidamente sobre el grupo, porque sus características lo convierten en un auténtico líder con una fuerza y una convicción capaces de influir en consumidores y colaboradores. Poder vivir en la incertidumbre y adaptarse a los continuos cambios del entorno hace interesante su aventura, y posibilita desarrollar habilidades estratégicas para responder a las continuas amenazas y oportunidades del medio. Esta permanente actividad lo libera de la rutina y lo hace más creativo, motivaciones adicionales para permanecer en el mundo de los negocios.

2.2.13. FACTORES QUE FAVORECEN EL NACIMIENTO DE UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Algunos de los factores fundamentales que favorecen el nacimiento de un espíritu emprendedor son los siguientes:

LA LIBERTAD: la actitud de todo emprendedor implica comenzar, investigar, arriesgarse, sin embargo, esto sólo es posible en un ambiente de libertad.

LA EDUCACIÓN: tiene sin duda alguna una gran influencia sobre la formación de un perfil emprendedor, ya que permite ver las oportunidades y analizar los recursos existentes, además de lograr la vinculación entre estos aspectos.

EL ENTORNO: el medio en el que se desenvuelve un emprendedor es uno de los factores más importantes, ya que es ahí donde se desarrolla el emprendedor. En muchos lugares un emprendedor es promovido como un líder y como una fuerza positiva en la sociedad, no obstante, existen lugares

donde el emprendedor enfrenta un horizonte totalmente diferente es más bien coartado.

El tiempo y el esfuerzo que establezcan los emprendedores conseguirán cambiar la percepción de la sociedad con relación al valor que involucra la actividad emprendedora.

EL ESCENARIO INSTITUCIONAL: es primordial, ya que beneficiará el surgimiento del espíritu emprendedor, debido a que regula las actividades económicas y sociales. Para ello es indispensable un escenario sólido que logre proyectar un futuro con reglas claras establecidas, además de generar un acceso a la información, ya que esta es fundamental en la toma de decisiones.

En realidad, se puede resumir que los factores imprescindibles para el nacimiento del espíritu emprendedor son: la libertad, la formación y educación, el entorno y un fortalecido escenario institucional.

2.2.14. DEFINICIÓN DE EMPRESA

Las empresas son un ente económico, de carácter social y jurídico, constituidas para satisfacer las necesidades de una sociedad o comunidad a través de bienes y/o servicios que se ofrecen en el mercado. Las empresas pueden ser con fines lucrativos o no lucrativos. En concordancia a esto, Anuel y Brito (1999, p. 6) definen a la empresa como: La unidad económica de producción que se encarga de combinar los factores productivos como trabajo, capital y recursos naturales para elaborar productos (bienes) y ofrecer servicios con la finalidad de ofrecerlos al mercado para satisfacer las necesidades de las personas que los adquieren. Entonces, se afirma que la empresa va a ser esa parte fundamental en la economía de un país para poder subsanar sus carencias y necesidades con los recursos

necesarios y disponibles para ello. De igual manera, se puede exponer que la empresa puede verse desde otro punto de vista para tener un mayor alcance de lo que comprende esta unidad productora y como se maneja bajo otros criterios.

2.2.15 FUNCIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA

La empresa es la organización donde el emprendedor desarrolla una actividad económica, en la que materializa una idea que satisfaga las necesidades y deseos de los clientes. A través de la empresa, el emprendedor añade valor a productos y/o servicios destinados a determinados clientes.

Pero además de los clientes, hay otras personas o entidades que conforman el entorno de la empresa que también deben ser tenidas en cuenta:

- El emprendedor puede necesitar capital para materializar su idea. Puede aportar sus propios recursos económicos (dinero, local, maquinaria, etc.), pedir crédito a una entidad financiera, buscar socios o ángeles inversores que aporten los recursos necesarios para acabar de materializar esa idea. Estos últimos, corren el riesgo empresarial con el emprendedor y la recuperación de su inversión dependerá de los resultados de su actividad.
- El emprendedor puede aportar su trabajo personal, pero puede necesitar la colaboración de otras personas, trabajadores empleados, a tiempo completos o parciales, a los cuales habrá que

retribuirles con una compensación económica, o salario, a cambio de su trabajo.

- También la sociedad, el estado, las comunidades autónomas y locales están interesadas en el buen funcionamiento de la economía en general y en particular de las empresas, pues contribuye al desarrollo económico y social. Y las decisiones de estos organismos y entidades afectan a la empresa, como por ejemplo: la legislación fiscal en materia impositiva, la legislación mercantil en la regulación de las sociedades capitalistas, la legislación laboral en lo referente a contratación, etc.
- Los proveedores, son otro elemento externo a la empresa pero relacionados con ella, ya que ofrecen materias primas, equipos, servicios, etc., y desean realizar intercambios interesantes para las dos partes.
- El sector, con intereses externos comunes, y los competidores, con intereses contrapuestos, son más elementos del entorno de la empresa en los que tiene una relación de colaboración y antagonismo.

La empresa es pues un sistema que influye en todo su entorno y que, a la vez, está influido por todos los elementos de dicho entorno. Es un sistema abierto, que interactúa, que intercambia con el entorno.

En definitiva, la empresa crea valor para todos los interesados en ella. Recibe la gestión del emprendedor, el dinero de los socios y/o ángeles inversores, el trabajo de los empleados y/o colaboradores externos, el marco socio-económico, los suministros de los proveedores, la información del sector y la demanda de los clientes.

La empresa devuelve su propia existencia a su impulsor, al emprendedor ahora empresario, mediante la retribución al capital aportado, la remuneración a su trabajo, el desarrollo económico a la sociedad, los pagos a los proveedores, las relaciones con el sector y la satisfacción con los clientes.

2.2.16. EMPRESARIO

Un empresario es aquella persona que, de forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros.

El empresario es la persona física, o jurídica, que con capacidad legal y de un modo profesional combina capital y trabajo con el objetivo de producir bienes y/o servicios para ofertarlos en el mercado a fin de obtener beneficios.

El término generalmente se aplica tanto a las altas capas de gerencia -los llamados directores ejecutivos— por ejemplo Steve Jobs y Bill Gates— como a los miembros del consejo de administración o junta de directores—por ejemplo: Sergio Marchionne y Ramón Aboitiz— o a algunos accionistas (generalmente "accionistas mayoritarios" o aquellos que poseen múltiples inversiones—por ejemplo: Warren Buffett y Ricardo Claro— y, generalmente, a los propietarios de empresas de cualquier tamaño.

Se puede sugerir que en el rol del empresario se encuentran tres funciones distintas: la de propietario, capitalista o financiero; la de gerente o administrador; y la de emprendedor o innovador que asume riesgos.

Jean-Baptiste Say sugiere en su *Traité d'économie politique* de 1803 que "es raro que tales empresarios sean tan pobres que no posean por lo menos parte del capital que emplean"; que "él es el lazo de comunicación entre los diferentes clases de productores, como entre los productores y los consumidores.

Él dirige el negocio de la producción y es el centro de muchos encuentros y relaciones; él hace ganancia de su conocimiento y de la ignorancia de otros, y de cualquier ventaja accidental de producción"; que "el mérito del mercader que logra, a través del buen manejo hacer que el mismo capital sea suficiente para expandir un negocio es precisamente análogo al del ingeniero, que simplifica la maquinaria o la hace más productiva", y nota al mismo tiempo que "el empresario está expuesto a todos los riesgos, pero en cambio se aprovecha de todo lo que puede serle favorable".

2.2.17. EL EMPRESARIO EN LA ECONOMIA DEL SIGLO XXI

En la economía actual, el concepto de empresario aparece íntimamente unido al concepto de empresa, concebida ésta como realidad socioeconómica. El empresario personaliza la actuación de la empresa y es la figura representativa que, según sus motivaciones, persigue objetivos

coherentes con los fines a conseguir por la empresa en un intervalo temporal.

En definitiva, el empresario se constituye como el órgano individual o colectivo encargado de administrar (establecer los objetivos empresariales y la toma de decisiones oportunas para alcanzarlos).

2.2.18. CARACTERÍSTICAS DEL CONCEPTO DE EMPRESARIO

Las características del empresario pueden ser agrupadas en dos:

- Los que consideran que la función económica del empresario se caracteriza por la asunción del riesgo y por el prestigio de la empresa, como:
 - Piensa en la ejecución de los trabajos.
 - Delega responsabilidades y controla los resultados.
 - Define las estrategias para solucionar dichos problemas y se adelanta a ellos.
 - Solo está pendiente de los cambios que la empresa presenta.
- Los que estiman que la función principal es la directiva y de control del proceso económico, como:
 - Mide los resultados de la fuerza de trabajo.
 - Se rodea de gente capaz de ver la profundidad de las decisiones.
 - Ve con buenos ojos el esfuerzo de la fuerza de trabajo.
 - Conoce los números con los que se relaciona la producción.

2.2.19. EVOLUCION HISTORICA DEL EMPRESARIO

PRIMERA ETAPA:

En una primera etapa histórica, que nace con la Revolución industrial, la noción del empresario puede ser concebida como la del propietario administrador: los intereses de la empresa y los del propietario del capital coinciden absolutamente.

Esta visión corresponde a la de Adam Smith, para quien lo natural y eficaz es que los hombres controlen o manejen directa e individualmente sus negocios. No es que él no vea diferencias entre la labor del propietario y la del administrador² sino que considera que solo tal control directo de los propietarios puede producir la maximización de beneficios que los propietarios desean: las labores de administración solo pueden ser delegadas con buenos resultados en asuntos o áreas triviales -solo cuando “todas las operaciones son capaces de ser reducidas a lo que es llamado una rutina, o a tal uniformidad de métodos que admitan solo pequeñas o ninguna variación”.³ - debido, por un lado, al problema del agente , y, por el otro, a que Smith rechaza, en principio, toda unión de intereses -incluso patronales- como contraria al interés general (en que aumenta precios, reduce producción y competitividad).

Así pues el empresario es, según este enfoque, el individuo que compromete su capacidad en el funcionamiento de la empresa y, en consecuencia, afronta el riesgo patrimonial de la actividad. Por consiguiente, las características del empresario tradicional o capitalista son la propiedad y el carácter de tomador de riesgos individual.

Esto es enfatizado por Richard Cantillon, quien postula que el resultado de toda actividad es incierto, implica un riesgo, y alguien tiene que

asumirlo con la esperanza de recompensa en el futuro. Y por Jean-Baptiste Say, para quien el empresario es -entre otras cosas- quien “está expuesto a todos los riesgos, pero en cambio se aprovecha de todo lo que puede serle favorable”.

SEGUNDA ETAPA

Esta segunda etapa puede ser concebida como la del empresario profesional. Esos empresarios existían ya aún en los tiempos de A Smith, pero -como se ha visto- no eran generalmente percibidos como eficientes y el sistema no se había generalizado.

Sin embargo varios factores condujeron a la creciente extensión del sistema de empresarios profesionales. Entre esos podemos contar los avances tecnológicos que permitieron tanto niveles de producciones cada vez mayores como una mayor productividad de la mano de obra, lo que expande los mercados, ya que los incrementos salariales (tanto en el número de asalariados como en los salarios mismos -ver Fordismo) crean un mayor poder de compra y los grandes volúmenes de producción reducen los costes.

La consecuencia de este proceso es la aparición de unidades de producción de mayor dimensión y consecuentemente la necesidad un mayor volumen de capital para financiarla. Ante las dificultades de hacer frente a estas exigencias con el patrimonio de solo un individuo o un grupo pequeño de tales individuos, surgen las grandes sociedades mercantiles en las que varios propietarios financian conjuntamente la empresa. Con ellas comienzan a disociarse los roles del empresario y del capitalista.

Ese proceso se aceleró y llegó a ser ampliamente reconocida y aceptado con desarrollos en EE. UU. Que tienen que ver tanto con la expansión de la valores como -principalmente- la expansión de la red de ferrocarriles en ese país: dadas las distancias y cantidades de fondos

necesarios para esa expansión, se hizo necesario emitir grandes cantidades de acciones que se vendían en esas bolsas de valores, generalmente situadas a mucha distancia de las obras.

Eso promovió la expansión de un sistema empresarial no conformado con los propietarios del capital sino con gerentes profesionales, lo que impulsó la creación de mecanismos de supervisión de tales empresarios profesionales, dando así origen a las formas modernas de gobierno corporativo, tales como el Consejo de administración, etc., que eventualmente dieron origen a un amplio y complejo sistema burocrático de administración.

2.2.20. ROLES DEL EMPRESARIO

Cuando se examinan los roles que convergen en un empresario, se puede señalar que una porción de tiempo la destina a ejercer como emprendedor, otra como administrador, otra más como técnico de un arte u oficio, y a veces como político.

Al actuar como emprendedor visualiza oportunidades para nuevos proyectos, estimula ambientes para que su equipo desarrolle innovaciones en productos o servicios, crea y opera en coherencia con la expresión el presente de las organizaciones se explica por el pasado y como el futuro no existe, se construye a partir del presente. En otras palabras, lo que una organización, empresa o persona es hoy, es consecuencia de lo que ha hecho o dejado de hacer en el pasado; por lo tanto, el futuro será la consecuencia de lo que haga o deje de hacer en el presente.

En el rol de administrador, como un director de orquesta, coordina, es decir, armoniza talentos humanos con recursos y capacidades de la empresa u organización para el logro de los objetivos, mediante el uso de instrumentos como la planeación, la dirección y el control.

En ciertos momentos de su ejercicio como empresario, como conocedor de un arte, oficio o proceso, debe sumergirse en algunos pormenores de la operación del negocio; entonces surge su rol de técnico.

En los negocios es necesario establecer relaciones y convenios con otros, por lo que un empresario debe proponer, argumentar, convencer y lograr acuerdos sostenibles por un periodo de tiempo, pactos que además sirvan de soporte y de margen de gobernabilidad a las iniciativas de empresa. En concordancia, el emprendedor debe generar seguridad y confianza en los diferentes públicos que pueden llegar a tener intereses en el negocio Ésa es la faceta política.

Si se pudiera hacer la disección de la personalidad de un empresario que se ha desarrollado integralmente y en la cual convergen los cuatro roles, el resultado sería que ella está compuesta así: un 50% emprendedor, un 30% administrador, un 10% político y un 10 % técnico.

Cuando no se da esa convergencia de lo que se puede llamar empresario ideal, es preciso compensar las carencias de algunos de los roles mediante la integración de equipos de trabajos que propicien el surgimiento de la personalidad emprendedora para comunicar visiones, crear la armonía en el grupo y alcanzar los objetivos propuestos.

Ésa suele ser una opción interesante para consolidar las pequeñas y medianas empresas que usualmente han surgido del conocimiento técnico de su gestor o creador, en quien la hipotética disección de la personalidad utilizada para explicar el comportamiento individual da como resultado la siguiente estructura: un 60% técnico, un 30% emprendedor, un 10 %administrador y un 0% político.

2.3. BASES LEGALES:

Las bases legales constituyen determinadas leyes que sustentan de forma legal el desarrollo de un proyecto y son principalmente algunas leyes, reglamentos y normas necesarias en algunas investigaciones cuyo tema así lo amerite. Esta investigación tiene su apoyo o bases en los siguientes instrumentos:

2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela: Caracas.
(2000).

Artículo 112.- Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

Aquí se consagra el derecho a la libre empresa, con las limitaciones que la ley pueda imponer, es decir todo ciudadano, puede emprender cualquier actividad económica, basándose en esta constitución y tendrá la protección y el incentivo del estado venezolano de manera tal de poder lograr un crecimiento, lo que quiere decir, que el estado promoverá la iniciativa privada de manera de lograr y garantizar la producción de bienes y servicios a sus ciudadanos.

Artículo 113.- No se permitirán monopolios. Se declaran contrarios a los principios fundamentales de esta Constitución cualesquier acto, actividad, conducta o acuerdo de los y las particulares que tengan por objeto el establecimiento de un monopolio o que conduzcan, por sus efectos reales e independientemente de la voluntad de aquellos o aquellas, a su existencia, cualquiera que fuere la forma que adoptare en la realidad. También es contrario a dichos principios el abuso de la posición de dominio que un una

particular, un conjunto de ellos o de ellas, o una empresa o conjunto de empresas, adquiera o haya adquirido en un determinado mercado de bienes o de servicios, con independencia de la causa determinante de tal posición de dominio, así como cuando se trate de una demanda concentrada.

En todos los casos antes indicados, el Estado adoptará las medidas que fueren necesarias para evitar los efectos nocivos y restrictivos del monopolio, del abuso de la posición de dominio y de las demandas concentradas, teniendo como finalidad la protección del público consumidor, de los productores y productoras, y el aseguramiento de condiciones efectivas de competencia en la economía. Cuando se trate de explotación de recursos naturales propiedad de la Nación o de la prestación de servicios de naturaleza pública con exclusividad o sin ella, el Estado podrá otorgar concesiones por tiempo determinado, asegurando siempre la existencia de contraprestaciones o contrapartidas adecuadas al interés público.

En este artículo se condena cualquier forma de monopolio; es decir que el estado no promoverá ,ni estimulara y no permitirá cualquier forma de monopolio, es decir que un producto o empresa sea dueño de un mercado de manera exclusiva, o su producto sea exclusivo, no existiendo otra forma u otro producto que le pueda hacer competencia.

2.3.2 Marco Legal de las Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PYMES) en Venezuela.

A finales de 2001 se promulga la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, y como lo señala en su exposición de motivos: "pretende desarrollar la misión constitucional del Estado de protección y promoción de la pequeña y mediana industria, con el fin de contribuir con el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular y asegurándole la capacitación, la asistencia técnica y el oportuno financiamiento."; esto en concordancia con el artículo 308 de la Constitución. Continúa la exposición de motivos: "La pequeña y mediana industria viene siendo reconocida como fuente de generación de empleos y de inversiones. Constituyéndose así en un elemento dinamizador de la economía, al propiciar el desarrollo nacional equilibrado que conlleve a una distribución más equitativa de la riqueza y en consecuencia, a una mayor estabilidad social.

Esta importancia ha motivado que los países la materialicen en políticas y legislaciones específicas, dirigidas a promover y desarrollar este sector industrial. En el caso de nuestro país, las cifras del Banco Central de Venezuela y del Instituto Nacional de Estadística, señalan para el mes de junio del año 2001, que la pequeña y mediana industria ha contribuido al desarrollo de la economía nacional con un 56,8% del total de los establecimientos industriales existentes en el país.

La intención clara de esta Ley surge de la importancia que para aquellas fechas el Estado Venezolano percibió de este sector del aparato productivo. Otro instrumento que se creó derivado de esta Ley, fue el

Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), que según la exposición de Motivos de la Ley de Promoción “Se concibe como un órgano tutelado, con la plena autonomía que le permita ofrecer asistencia técnica y financiera especializada permanente, así como la capacitación del recurso humano necesario para el desarrollo de la pequeña y mediana industria.”.

Todo esto tiene como objeto principal fomentar y financiar los proyectos de desarrollo industrial y social del país, así como las actividades micro empresariales, urbanas y rurales que contribuyan al avance y progreso del país.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se describen los aspectos metodológicos que sustentan la investigación, señalando el tipo de investigación, el diseño, la población y la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, entre otros aspectos relevantes.

3.1 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación es descriptiva, según Arias (2016) la define como “la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento (...)”. (p.24). De lo anteriormente señalado, se desprende que en esta investigación se produjo la descripción exacta del fenómeno tal como se presentó; sus características e implicaciones, sin alterar los hechos o acontecimientos.

La investigación fue descriptiva, lo cual permitió observar, descubrir, analizar e interpretar los fenómenos particulares por los que transitan los venezolanos emprendedores, se utilizó un criterio sistemático para destacar la esencia de la situación estudiada.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación que se realizó, se apoya en una investigación documental, la cual Arias (Ob. Cit.), la define como “un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos

secundario; es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas”. (p. 27).

Es por ello, que los datos fueron tomados de fuentes documentales tales como: libros, tesis, consultas bibliográficas, guías informativas, páginas web., entre otros; con la finalidad de conocer sobre el objeto de estudio de esta investigación.

3.3 POBLACIÓN

De acuerdo con Arias, Fidias. (2006), el termino Población se define como: “Un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. (p.81).

Hay que resaltar aquí que la población objeto de estudio para la realización de esta investigación estuvo determinada por diez (10) emprendedores para realizar con ellos un estudio cualitativo y descriptivo que permitiera conocer y describir los roles que caracterizan regularmente a un emprendedor en Venezuela.

Es decir, la población finita es una posible de contar, y de la cual se maneja material documental que la sustente. Por ejemplo, número de personas atendidas en una consulta médica.

En este orden de ideas, vale la pena acotar lo que plantea Hernández (2015):

Si la población, por el número de unidades que la integran, resulta accesible en su totalidad, no será necesario extraer una muestra. En

consecuencia, se podrá investigar u obtener datos de toda la población objetivo, sin que se trate estrictamente de un censo. Esta situación debe explicarse en el marco metodológico, en el que se obviará la sección relativa a la selección de la muestra. (p. 27).

3.4 MUESTRA

Arias, F. (2006) define la Muestra como: “Un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”. (p.83).

Debido que la población que estudio fue relativamente pequeña, no surge la necesidad de tomar una muestra para la realización de la investigación, la cual es finita y manejable debido a que la población por el número de unidades o individuos que la conforman, resalta en verdad accesible en su totalidad.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

De acuerdo con lo señalado por el autor Arias, F. (2006), una fuente de información “Es todo lo que suministra datos de información. Según su naturaleza, las fuentes de información pueden ser documentales (proporcionan datos secundarios), y vivas (sujetos que aportan datos primarios)”. (p.28).

Entre las fuentes de información que se utilizaron en esta investigación, se puede mencionar principalmente las bibliográficas relacionadas con el tema seleccionado para llevar a feliz término este trabajo de investigación.

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Al respecto, Arias, F. (2006) define las Técnicas de Recolección de Datos como: “Cualquier recurso, dispositivo o formato, que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información”. (p.69).

En este estudio, se empleó un conjunto de técnicas e instrumentos de recolección de información acordes al enfoque del modelo de investigación. En primer lugar, se utilizó la observación como punto de partida, definida ésta por Arias (Ob. Cit) como “una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho, fenómeno o situación que se produzca en la naturaleza o en la sociedad, en función a unos objetivos de investigación preestablecidos” (p.69).

Al respecto, se puede decir que la observación es una técnica clave que permitió utilizar el sentido de la vista para obtener la información de acuerdo a los objetivos que se querían alcanzar; de esta forma a partir de dicha técnica, se pudo iniciar el respectivo análisis de las fuentes documentales, a través de una lectura general de los textos, se comenzó la búsqueda y observación de los hechos presentes en los materiales escritos revisados que fueron de verdadero interés para la investigación.

De la misma forma, se implementó una entrevista con varios emprendedores con el fin de recopilar informaciones y datos valiosos. En consecuencia, Arias, F. (2006) define la entrevista como: es una técnica basada en un diálogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida. (p.73).

Así, se puede resaltar que una entrevista se caracteriza por su profundidad, es decir, indaga de forma amplia en gran cantidad de aspectos y detalles. En este caso, se realizó una pequeña entrevista a algunos emprendedores con el fin de recabar información que sirviera para llevar a feliz término este trabajo de investigación.

También se utilizó como instrumento la computadora y sus unidades de almacenamiento, con la cual se obtuvo información, se procesó, analizó e interpretó posteriormente la misma.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El presente capítulo presenta los procedimientos utilizados para realizar el análisis y la interpretación de los datos recopilados que son realizados a través de herramientas tecnológicas. Se elaboró presentación resumida, resumen analítico y análisis crítico. De esta manera se tendrá la información justa y necesaria para dar respuesta al problema central de la investigación y abordar los objetivos propuestos.

A continuación se presente el análisis, la interpretación y la explicación de los siguientes aspectos:

4.1. IMPORTANCIA DE LOS ROLES PARA UN NUEVO EMPRESARIO.

Es importante para el nuevo empresario crear un perfil con capacidades de emprendedor, porque le permite detectar oportunidades y aprovecharlas; de igual manera como técnico que por medio del uso de sus conocimientos en la práctica acelera el proceso de manera positiva; como administrador plantea, dirige y controla la organización y sus recursos; finalmente su capacidad como político que, con el conocimiento, discurso para proponer, argumentar, gestionar y concretar acuerdos.

Con los roles planteados anteriormente crea un empresario altamente creativo, con una gran capacidad para desarrollar e implementar nuevas ideas las cuales, una vez que observan que las operaciones son sólidas y siguen el modelo de negocio establecido, delegan en una administración profesional la actividad diaria y se dedican a emprender proyectos futuros de

la organización, o venden su participación accionaria de la empresa ya en marcha para invertir en algún nuevo proyecto.

4.2. ANÁLISIS DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE UN NUEVO EMPRESARIO.

La importancia de contar con un Espíritu Emprendedor radica fundamentalmente en la ambición de progresar, tener éxito y un constante crecimiento, que se puede reflejar tanto en las Ganancias o Ingresos como también en los campos o mercados que abarca la compañía, teniendo en cuenta un análisis del mercado y sobre todo el uso de los conocimientos y la Formación profesional.

Además de aplicar lo aprendido durante toda nuestra vida, lo ideal es tener un espíritu creativo, la capacidad de poder generar en forma constante nuevos recursos y tener siempre ganas de progresar, además de saber escuchar y aceptar las opiniones y críticas Constructivas del sector en el cual tiene aplicación.

Esta palabra deja en evidencia además una cierta relatividad con la aventura e investigación, teniendo por ello la curiosidad de las novedades, las mejoras y todo lo que pueda aplicarse a la empresa o compañía que se está comandando, teniendo en cuenta que cada una de estas acciones puede tener un buen resultado, pero también puede generar pérdidas o no obtener las ganancias esperadas.

Lo importante de un espíritu emprendedor es nunca bajar los brazos, seguir intentando y aplicar al máximo la creatividad para generar ideas nuevas que incrementen los ingresos.

4.3. DESCRIBIR LOS MÉTODOS PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES EN VENEZUELA.

Para llegar a este aspecto, varios estudios se han realizados buscando métodos ideales que sean un instrumento de guía para el empresario, es por ello que se describe algunos métodos para identificar oportunidades, como los siguientes:

- Revisar sus fortalezas y oportunidades de mejora para trabajar en ellas. Es necesario conocerse bien y saber en qué se es bueno realmente.
- Estudio de mercado, explorar nuevas tendencias, ¿cuál es el rubro más ideal? Análisis de situaciones de crisis similares y que negocios han salido triunfantes.
- Identificar el negocio, cumpliendo con ese sueño ideal.
- Visualizar la meta, celebrar el alcance como si ya la hubiese obtenido la meta, contagiarse de optimismo, no buscar aprobación externa.
- Establecer un plan, manténgalo visible, tanto la meta como el plan, Tilde cada día, cada paso que avance.
- Disciplina financiera: control de gastos, provisión, inversión y ahorros.

- Paciencia: Visualice la meta, no el corto plazo.

- Aproveche las oportunidades, el internet, personas preparadas que puedan apoyarla. Incremente su red de contactos, asista a foros, talleres y conferencias de temas relacionados a su área de emprendimiento. Cuando existe la creencia firme en el poder interior y el deseo de llegar a la meta hace palpitar el corazón, cada obstáculo pasa a ser un reto y cada escalada un triunfo. Para iniciar el recorrido es importante documentarse, siendo la resiliencia y la adaptación al cambio claves para resurgir ante cualquier panorama, al desarrollarlas hará de cada crisis una gran oportunidad.

CONCLUSIONES

Algunas de las conclusiones que se derivan de esta investigación son las siguientes:

- En primer lugar hay que destacar que emprendedor es la persona capaz de asumir riesgos con el fin de establecer un negocio, administrarlo y liderarlo. Las motivaciones son lo que lleva a los emprendedores a establecer sus empresas que van desde la necesidad básica de sustento a el deseo de materialización de un sueño.
- El 60% de los emprendedores venezolanos posee entre 25 y 44 años de edad, solo un 26% tiene instrucción universitaria, pero apenas la mitad de los entrevistados ha terminado este nivel de estudios. Los emprendimientos que crean se enfocan en el área de servicios en un 80% y el porcentaje restante es enfocado en transformación e industria.
- La actividad emprendedora en Venezuela es influenciada por las políticas y factores económicos que vive actualmente el país buscando así el desarrollo de emprendimientos de éxito que se ven afectados por la complejidad en los procesos, apertura de negocios, pago de impuestos, y demás tramites que permiten iniciar, gestionar y mantener una empresa.
- Los emprendimientos dinámicos potencian la economía nacional, generan más plazas de trabajo, recuperan la inversión en los dos primeros años y atraen a los inversionistas para participar con capital y conocimientos.
- La generación de redes o grupos de inversionistas venezolanos aportan con un entorno favorable, de compromiso y apoyo al emprendedor naciente que lo motivara a crear empresas con alto potencial de crecimiento.

- En Venezuela todavía existe interés de potenciales inversionistas o emprendedores a pesar de la crisis que vive actualmente el país, quienes desean aportar con capital y conocimiento en emprendimientos dinámicos que contribuyan al desarrollo económico local.
- El capitalismo social busca el beneficio de la sociedad, sin embargo este hecho no significa que este modelo teórico aplicado a esta investigación haga desaparecer la pobreza, lo que si generará son más fuentes de empleo, no erradica la pobreza, pero si la disminuye.
- La participación del Estado es cada vez más fundamental en la red de inversionistas o emprendedores dadas las recomendaciones de los posibles inversionistas entrevistados. La participación se realizaría a través de una institución pública encargada del desarrollo y la productividad jugando un papel muy importante, otorgando seriedad y credibilidad a la red.

RECOMENDACIONES

Entre algunas de las recomendaciones destacan las siguientes:

- Se debe buscar darle impulso a los emprendedores para crear nuevos negocios con el objetivo de aumentar las plazas de trabajo cada año.
- Generar un sistema institucional en las incubadoras, potenciadoras y generadoras de negocios para que instruya a los emprendedores sobre los procesos y la conducta que se debe tener cada participante al financiamiento ángel a través de procesos generados por el Estado.
- Difundir el concepto de emprendedores en Venezuela a través de medios de comunicación del Estado, en instituciones tanto públicas como privadas, en gremios empresariales y cámaras nacionales con el fin de que la comunidad se familiarice con los términos y conceptos de esta red.
- Proponer a los posibles inversionistas o emprendedores que inviten a otros empresarios de su círculo para ser parte de la red de inversionistas con el fin de generar un ambiente de confianza.
- Generar puntos de encuentro entre emprendedores, empresarios e instituciones públicas y privadas que están interesadas en fomentar el emprendimiento en el país con el fin generar redes de contacto,

alianzas, o prestación de servicios entre empresas o instituciones, como reuniones mensuales en un espacio informal para recrear un ambiente de confianza.

- Fomentar el desarrollo de movimientos que busquen reunir a los mejores estudiantes, políticos, empresarios y emprendedores sociales con una visión joven que lleve a las nuevas generaciones a la construcción de una Venezuela mejor, de esta manera se puede contribuir a la visión del emprendimiento como medio de crear riqueza y justicia social.

BIBLIOGRAFÍA

Godet, Michel. (2000). La caja de herramientas de la prospectiva estratégica. Cuarta edición actualizada. Cuaderno nº 5. Cuaderno publicado por Gerpa con la colaboración de Electricité de France, Mission Prospective. España.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL). (2006). Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales. Caracas, Venezuela. 2006. 3era reimpresión.

Muñoz, C. Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis. (2012). México, Pearson educación, 1998.

Real Academia Española. Diccionario de la Lengua Española. 22.ª edición, (2012). Versión electrónica [consulta el 22/08/2014]. Disponible en <http://www.rae.es/>

Sistema de Observación y Prospectiva Tecnológica. (2005). Prospectiva y Vigilancia Tecnológica. España, [consulta el 21/02/2012] Disponible en <http://www.mde.es/dgam/webprospectiva/introduccion.htm>.

Miklos, T., Tello. (2006). M. Planeación Prospectiva. México, Editorial Limusa, 2006.

Bucci, N. y Terán, A. Nuevas responsabilidades de los ingenieros. *Revista Universidad, Ciencia y Tecnología*. Volumen 12, Nº 47, Jun 2008.

Grupo de investigación Espíritu Emprendedor. El espíritu emprendedor desde el espacio del SELF. (s.f.) Pontificia Universidad Javeriana. Colombia:

Cali. Artículo en línea. [Consulta el 15/07/2014] Disponible en http://portales.puj.edu.co/grupoe2/mt_FP.PDF.

Drucker, P. (1985). *La Innovación y el empresario innovador*. Barcelona, España: Ed. Edhasa. 1985.

Formichella, M. El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. 2004. Artículo en línea. [Consulta el 10/09/2014] Disponible en http://www.mineducacion.gov.co/1621/articulos-307150_archivo_pdf_guia39.pdf. 42 p. *REDIP. UNEXPO. VRB. Venezuela. Vol. 6. No. 1. http://redip.bqto.unexpo.edu.ve 1112* Terán, Anabel; Samuel, Blas. *OPORTUNIDADES DE EMPRENDIMIENTO EN VENEZUELA. Revista Digital de Investigación y Postgrado de la Universidad Nacional Experimental Politécnica "Antonio José de Sucre", Vicerrectorado Barquisimeto. Venezuela. Vol. 6. No. 1. Pp. 1094-1112. ISSN: 2244-7393. http://redip.bqto.unexpo.edu.ve*.

Barrera Malpica, S. (2011). *Investigación en emprendimiento: Estudio de casos en el departamento de Casanare*. Universidad Nacional de Colombia. Trabajo de Maestría. Bogotá, Colombia.

Castro, V. (2011). *Innovación y el espíritu emprendedor*. Escuela de organización industrial. España.

Martínez, M. (2013). Factores que pueden Influenciar en un emprendedor (Infografía). Página en línea. [Consulta el 08/09/2014] Disponible en <http://www.desarrolloadministrativo.net/2013/04/emprendimiento.html#sthash.GsHGWFNf.dpuf>

GEM Varela, R y Soler, J. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor Caribbean 2011 Caribbean Regional Report*. Santiago de Cali, Colombia.

GEM Auletta, N, Rodríguez, A y Vidal, R. (2011). Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo, Venezuela 2009-2010. Centro de Emprendedores del IESA. Caracas, Venezuela.

Acosta, A. (2013). El reto de emprender en Venezuela. Proemprendimiento. Página en línea. [Consulta el 19/09/2014] Disponible en <http://proemprendimiento.com/emprender-es-un-reto/>

García Banchs. (2013). Emprendimientos criollos mueren jóvenes. Barreras del entorno. Artículo en línea. [Consulta el 19/09/2014] Disponible en <http://eltiempo.com.ve/venezuela/economia/emprendimientos-criollos-mueren-jovenes/110927>

Rodríguez, A. (2013). Emprendimientos criollos mueren jóvenes. Artículo en línea. [Consulta el 19/09/2014] Disponible en <http://eltiempo.com.ve/venezuela/economia/emprendimientos-criollos-mueren-jovenes/110927>

Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible.(2010). Visión 2050 Una nueva agenda para los negocios.

HOJAS DE METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 1/6

Título	Roles Que Debe Tener Los Nuevos Empresarios En Venezuela.
---------------	--

Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
López C. Hedaybel C.	CVLAC	17.911.975
	e-mail	hedylopz8@gmail.com
Ruiz G. Ángela M.	CVLAC	19.538.302
	e-mail	anghela.ruizg@gmail.com

Palabras o frases claves:

Empresario, roles, emprendedurismo.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 2/6

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Subárea
Ciencias Administrativas	Administración

RESUMEN

El presente documento es una investigación realizada con el fin de determinar los roles que deben tener los nuevos empresarios en Venezuela. En primer lugar se plantea el problema, se formulan los objetivos General y específicos, la justificación y se busca principalmente estudiar los factores claves del emprendedurismo, un tema de muchísima actualidad e importancia en estos tiempos para muchos países y de lo cual no escapa nuestro país. Además, se especifican aspectos claves del marco teórico y marco metodológico respectivamente, seguidamente se mencionan los resultados obtenidos en los cuales se evidencia que las oportunidades de negocios estarán dirigidas a empresas responsables, capaces de desarrollar productos y servicios seguros, que no causen daño a la salud, ni al medio ambiente. Con respecto a emprendimientos en Venezuela: el principal sector en el cuál se desarrollan los nuevos negocios es el sector de alimentos (comercio), seguido por el sector servicios, el manufacturero y el primario. Luego se formulan algunas conclusiones y recomendaciones. De esta forma, según los resultados obtenidos se determinaron los factores determinantes del éxito empresarial y de la construcción de una mentalidad emprendedora tomando en cuenta el número de empresas que fueron legalmente constituidas y que se encuentran en funcionamiento a partir del proyecto de grado. Finalmente, se menciona la bibliografía que fue abordada en este trabajo de investigación.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 3/6

Contribuidores:

Apellidos y Nombres	ROL / Código CVLAC / e-mail	
MSc. Ramón E. Velásquez	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input checked="" type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input type="checkbox"/>
	CVLAC	9.894.265
	e-mail	rvelasq_1@hotmail.com

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2018	05	04

Lenguaje: SPA

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 4/6

Archivo(s):

Nombre de archivo	Tipo MIME
Tesis- López-Ruiz.doc	Application/Word
Curso Especial De Grado	

Alcance:

Espacial: _____ (Opcional)

Temporal: _____ (Opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo: Licenciado en Administración

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciatura

Área de Estudio: Administración

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado:

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CU Nº 0975

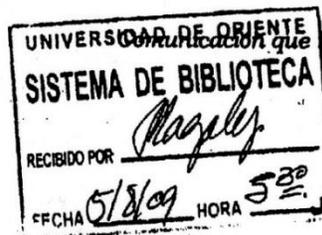
Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC Nº 696/2009"**.

Leído el oficio SIBI – 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.



Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,

JUAN A. BOLAÑOS CURRELO
Secretario



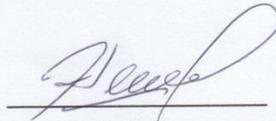
C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

Apartado Correos 094 / Telfa: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela

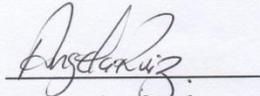
Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso- 6/6

Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicación CU-034-2009) : “los Trabajos de Grado son de la exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente, y sólo podrán ser utilizados para otros fines con el consentimiento del Consejo de Núcleo respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario para su autorización”.



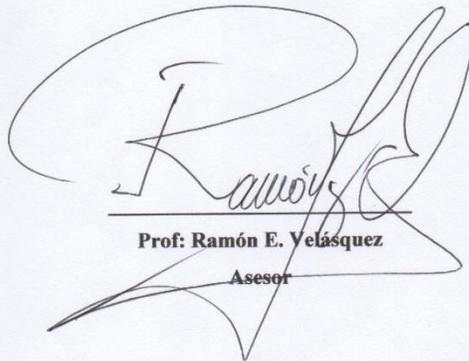
Hedeybel lopez

Autor 1



Angela ruiz

Autor 2



Prof: Ramón E. Velásquez

Asesor