

En un mundo globalizado, la tendencia hacia la implementación de la tecnología para la solución de problemas ha propiciado que la humanidad promueva la generación acelerada de la innovación. En los últimos años se ha visto una tendencia por apostar al emprendimiento como una opción para fortalecer la economía a nivel regional, nacional y mundial.

De acuerdo con Rafinno M. (2020), la palabra “emprendimiento” tiene sus orígenes en el idioma francés, *entrepreneur*, que etimológicamente significa ‘pionero’; o bien, se refiere a la capacidad de una persona o grupo de personas —conocidas como emprendedores— para realizar un esfuerzo adicional y alcanzar un objetivo.

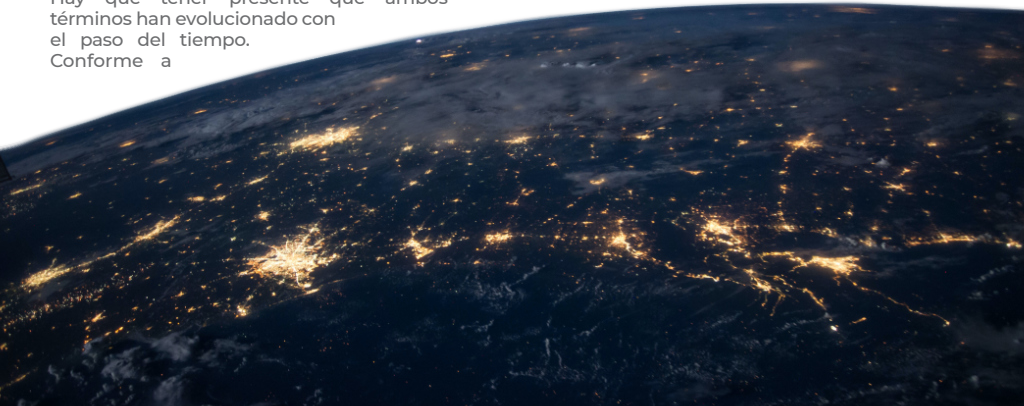
Un emprendedor cuenta con ciertas capacidades innatas o adquiridas durante su formación o desarrollo de vida como la creatividad, la resolución de problemas o conflictos, la resiliencia y superación ante los cambios y la tolerancia al fracaso e incertidumbre, estos últimos aspectos representan un riesgo intrínseco al emprendimiento, a la vida empresarial o al desarrollo de cualquier actividad que requiera la creación de valor (Jauregui y Carmona, 2014).

Hay que tener presente que ambos términos han evolucionado con el paso del tiempo. Conforme a

diversos autores citados en Gutama (2019), es posible observar que el concepto “emprender” implica, además de la voluntad del individuo por hacer cosas nuevas, soluciones creativas e innovadoras materializadas en productos o servicios mejores o totalmente nuevos, la creación de nuevas empresas y la determinación de asumir riesgos para el crecimiento económico de una región o país.

Bajo esa premisa, el emprendedor es el agente que posibilita los cambios tecnológicos, la innovación y la economía misma. Es capaz de identificar dentro de situaciones inciertas aquellas oportunidades más viables que aceptará el mercado, lo que implica organizar, administrar y asumir los riesgos que conlleva la creación de una nueva tecnología, un nuevo método o proceso, un nuevo producto o servicio o bien un nuevo negocio (Gutama, 2019; Marín y Rivera, 2014).

Si el emprendimiento y el emprendedor están implícitamente relacionados con el crecimiento económico y, además, el emprendimiento es la acción de emprender, se entendería que su finalidad es la creación de empresas, pero de acuerdo con Schmitt (2008) y Cisneros, Filion, Chirita & Poisson-de-Haro (2009), citados en Marín y Rivera (2014), no siempre es así, ya



que el emprendimiento posee al menos cuatro características esenciales:

1. Crear una organización (no es limitativo).
2. Explotar una oportunidad de negocio.
3. Crear valor.
4. Innovar (no solo en cuestiones tecnológicas).

De acuerdo con los autores citados en Moya y Santana (2016), Aulet y Murray (2013) sugieren dos tipos de emprendimientos: aquellos basados en *innovation-driven entrepreneurship* (llevar las nuevas ideas o innovaciones, con claras ventajas competitivas, al mercado o a los modelos de negocio) y *small business entrepreneurship* (ideas de negocios aplicables a mercados locales ya que son bien comprendidas y con bajas ventajas competitivas). Gutterman (2015) propone que el emprendimiento puede darse desde una motivación del emprendedor, *necessity-based*, o desde el reconocimiento de oportunidades, *opportunity-based*.

Por su parte Thurow (s.f.), citado en Moya y Santana (2016), clasifica el emprendimiento como:

1. **Tecnológico:** posiciona una nueva tecnología en el mercado (nuevos productos, procesos o servicios).
2. **Geográfico:** lleva una tecnología a un lugar donde no era empleada o conocida.
3. **Sociológico:** introduce un producto ya existente en un nuevo contexto.

Arreguin (2020) menciona que el emprendimiento se puede clasificar por

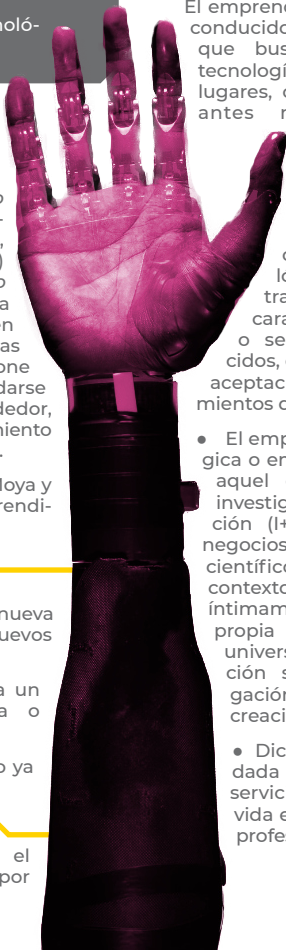
su actividad (emprendimientos de base abierta, base cultural y creativa, de base tecnológica, dinámicos, y start ups), por objetivo (emprendimientos de base social y emprendimientos inclusivos) y según su origen (spin off y start ups).

El emprendimiento, entonces, puede ser conducido desde una forma tradicional que busque implementar o llevar tecnología, productos o servicios a lugares, contactos o mercados donde antes no se conocían, hasta aquellos emprendimientos que involucran aspectos culturales, sociales, y tecnológicos.

- En términos muy simplistas se puede agrupar en dos categorías: tradicionales y tecnológicos. El emprendimiento tradicional es aquel que se caracteriza por ofrecer productos o servicios a mercados establecidos, de tal manera que el riesgo de aceptación es menor y los requerimientos de operación son básicos.

- El emprendimiento de base tecnológica o emprendimiento tecnológico es aquel que surge de procesos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Sus oportunidades de negocios emanan desde un entorno científico, muchas veces dado en un contexto universitario, por ello está íntimamente ligado a una tecnología propia de los emprendedores, las universidades, escuelas de educación superior, centros de investigación o la empresa de nueva creación.

- Dicha tecnología se ve consolidada en nuevos productos o servicios encaminados a facilitar la vida en un entorno laboral, familiar, profesional o empresarial y, además,



es la base para la creación de una nueva unidad de negocio (Marín y Rivera, 2014).

Como ha sido expuesto, el emprendimiento de nuevas unidades de negocio puede surgir de diversas fuentes y atender distintos tipos de mercado. El emprendimiento tecnológico se diferencia de los demás dado que tiene su base desde la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) principalmente en universidades y centros de investigación; pero además conlleva mayores riesgos tecnológicos y económicos, pues requiere de procesos de adopción por parte del mercado, así como fuertes inversiones que apoyen a adquirir la madurez tecnológica que represente una ventaja competitiva.

**Mtra. Florencia Victoria Mackenzie Camacho,**  
Jefa del Departamento de Validación  
Tecnológica y Comercial.

**Ing. Nicolás Alfaro Romero,**  
Consultor del Departamento de Validación  
Tecnológica y Comercial.

### Referencias bibliográficas

Varea A., Vargas M., Barrezueta L., Parodi J. (1995). Bosques, Árboles y Comunidades Rurales - Fase II - Documento de Trabajo: La Radio y Procesos Participativos de Desarrollo Sostenible en la Región Amazónica.

Ellen Macartur Foundation. Economía circular. Recuperado de: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/es/economia-circular/concepto>

Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Recuperado de <http://www.fao.org/3/x5600s/x5600s05.htm>

UICN, PNUMA y WWF (1991). Cuidar la Tierra. Estrategia para el futuro de la vida. SADAG.