

DESARROLLO EMPRENDEDOR

Emprender

La palabra **Emprender**, es un término que tiene diferentes significados que, de acuerdo con el contexto, el área y el lugar donde se emplee aporta un significado particular. Según la Real Academia Española, define emprender como “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”.

Emprender induce a iniciar un proyecto, llevar a la práctica una idea, empezar el desarrollo de una actividad innovadora que lleva una connotación de riesgo o dificultad, es por ello que, cuando hablamos de Emprendedurismo Empresarial, se asume un grado de dificultad en el desarrollo de dicha práctica. Harper (1991), citado por Alcaraz (2011), define al emprendedor como:

Una persona capaz de encontrar oportunidades y poseedor de las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio; asimismo, tiene la virtud de detectar y manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y de los recursos a su alcance, gracias a su autoconfianza.

Características del Emprendedor

Un emprendedor de éxito tiene ciertas características que debe realizar y aplicar en su ejercicio en el desarrollo del proyecto, las cuales, le permitirán ejecutar las actividades necesarias para construir el modelo de negocio propuesto.

En el 2015, la revista Forbes México, contesta la pregunta ¿Cualquier persona puede ser Emprendedor?:

La respuesta es no. La razón es la misma que se tiene para que no todas las personas sean deportistas, actores, doctores, pintores, locutores, escritores, ingenieros, chefs, etc.

Para ser una persona exitosa en cualquier área profesional, deportiva o empresarial se requiere estar dotado con habilidades y capacidades humanas muy particulares para cada caso. Así como no todas las personas tienen cualidades para ser futbolistas o médicos, tampoco todas tienen habilidades para ser emprendedoras.

Si bien cualquiera puede abrir o iniciar un negocio, lo cierto es que el emprendimiento no es para todos. (López, L.)

Por tanto, es transcendental identificar estas características que son imperantes en el desarrollo de la actividad empresarial. En la tabla 1., elaborada por Sánchez Almagro (2003), citado por Alcaraz (2011), se visualizan estos importantes rasgos:

Tabla 1. Características de los Emprendedores

1. Actores Motivacionales	<ul style="list-style-type: none">• Necesidad de logro• Necesidad de reconocimiento• Necesidad de desarrollo personal• Percepción del beneficio económico• Baja necesidad de poder y estatus• Necesidad de independencia• Necesidad de afiliación o ayuda a los demás• Necesidad de escape, refugio o subsistencia
2. Características personales	<ul style="list-style-type: none">• Iniciativa personal• Capacidad de decisión• Aceptación de riesgos moderados• Orientación hacia la oportunidad• Estabilidad emocional/autocontrol• Orientación hacia metas específicas• Locus de control interno (atribuye a él mismo sus éxitos o fracasos)• Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre• Es receptivo en sus relaciones sociales

	<ul style="list-style-type: none"> • Posee sentido de urgencia/tiempo valioso • Honestidad/integridad y confianza • Perseverancia/constancia • Responsabilidad personal • Es individualista • Es optimista
3. Características físicas	<ul style="list-style-type: none"> • Energía • Trabaja con ahínco
4. Características intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Versatilidad/flexibilidad • Creatividad/imaginación/innovación • Búsqueda de la verdad e información • Planificación y seguimiento sistemático de resultados • Capacidad para analizar el ambiente (reflexión) • Visión comprensiva de los problemas • Capacidad para solucionar problemas • Planificación con límites de tiempo
5. Competencias generales	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Orientación al cliente

	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad para conseguir recursos• Gerente/administrador de recursos• Patrón de factores de producción• Exige eficiencia y calidad• Dirección y gestión de la empresa• Red de contacto• Comunicación
--	--

Por ello, el desarrollo de estas competencias toma especial relevancia en la formación profesional del emprendedor, ya que, el detectar las fortalezas y debilidades de índole personal son consideraciones pertinentes de autoanálisis y autogestión. Es por ello que las diversas combinaciones de ellas caracterizan a las personas y estructura los perfiles que mantienen un estilo de comportamiento en la realidad emprendedora. A continuación, se señalan con más detalle.

Ventajas y Desventajas

Los pros y contras en el desarrollo emprendedor se hacen presentes dentro de la dinámica del ejercicio profesional, lo que implica que sean valoradas y analizadas por las personas a punto de incursionar dentro de la cultura emprendedora, lo cual hace que las ventajas sean estimulantes para promover el desarrollo de la actividad económica con afectaciones positivas hacia el que emprende; sin

embargo, el emprendedor también está sujeto a pagar un precio al enfrentar situaciones que pueden ser consideradas como inconvenientes. Por ejemplo, dentro de la balanza de la satisfacción personal puede inclinarse positivamente entre los sacrificios efectuados vs. los beneficios logrados.

A continuación, se detalla las Ventajas y Desventajas de convertirse en emprendedor, que de acuerdo con la visión de Villalba R. (2022) expresa una serie de tópicos que se detallan:

DESVENTAJAS

Dudas e Incertidumbre: se expresa en la desconfianza del futuro próximo del proyecto que está por iniciar, esta incertidumbre se ve influenciada por el proceso de conocimiento y dominio de las habilidades necesarias que aún no se encuentran desarrolladas. Por esta razón se genera cierta inseguridad cuando se introducen nuevas actividades.

No poseer Ingresos Fijos: la percepción económica misma del emprendedor está sujeta al desarrollo de las actividades comerciales, la administración de los recursos financieros, y los logros de los esfuerzos realizados por el responsable del proyecto. Hay que mencionar que el ingreso tiene una naturaleza variable, puede ser mayor o menor en distintas etapas de la vida tanto en el negocio, en los productos, etc.

Riesgos Financieros: estos están sujetos en el éxito o fracaso del proyecto; pero así mismo los cambios en el mercado, la competencia, la administración, ventas por debajo del punto de equilibrio, el factor de tiempo en el retorno de la inversión, vienen a desequilibrar las finanzas, por lo que los riesgos financieros siempre están a la orden del día.

Trabajo Extra: en los inicios del proyecto y en correlación a la curva de aprendizaje, existe la tentación de no delegar actividades que agilicen las labores, o bien, la cantidad de roles que se pueden tomar ocasionan una sobresaturación de tareas publicitarias, ya sea, contables, de operación, organización, de servicio al cliente, etc.

Tiempo personal: se enfoca tanto en el trabajo, que se tiene la tentación de que se convierta en la única actividad y que el orden de prioridades cambie, por lo que el tiempo personal pasa a un segundo término. El tiempo de ocio y recreación (tiempo conyugal, convivencia con la familiar, actividades de descanso, horas de sueño, la vida social, todo aquello que se puede considerar como no productivo) son actividades que permiten estimular al ánimo y la motivación; sin embargo, cuando estas actividades para recuperar energías se ven mermadas, irónicamente también afecta el desempeño laboral.

VENTAJAS

Autonomía Laboral: el emprendedor se convierte en su propio jefe, por tanto, las actividades, la agenda y las pautas de prioridad, son programadas por sí mismo, por lo tanto se exige un nivel mayor de responsabilidad con actividades promovidas por la autogestión, ya que no posee un jefe directo que indique las actividades a realizar.

Trabajar por tus sueños: este es uno de los pilares más importantes del desarrollo emprendedor, en él pueden desarrollar actividades en algo que realmente sea de su gusto. Por lo que la motivación, la autorrealización y el deseo por alcanzar una meta personal, lleva a asociar al emprendedor a un alto grado de satisfacción en el camino del éxito, sin que sienta el agobio de una jornada laboral.

Incremento de Ingresos: el hecho de abrirse a oportunidades mejores, especialmente en la categoría económica, ya que, en medida que la empresa crece esta se posiciona frente al mercado y en la misma correlación lo hacen los ingresos, por lo que se podría obtener mayores recursos financieros por ser emprendedor que manteniendo un trabajo de empleado en la empresa de un tercero.

Administrar el tiempo: con las herramientas adecuadas y con el equipo de personal necesario, se está en facultades para delegar actividades como, reagendar prioridades, el enfoque en acciones

relevantes y productivas, las cuales se podrán integrar en la agenda actividades de índole personal para el emprendedor.

Seleccionar al Equipo de Trabajo: el hecho de ocupar un puesto de liderazgo en la empresa propia faculta las actividades de selección y contratación del personal que labore en la organización; cuyos valores, actitudes y esfuerzos sean en corresponsabilidad al proyecto.

Mejora del Entorno: Una empresa provoca un impacto en las personas y en la sociedad al ofrecer fuentes de empleo, provocar una derrama económica, además de que responde a las necesidades de los consumidores, por lo cual, una empresa siempre será motivo de satisfacción para aquel que estimula la vida productiva del lugar donde se desarrolla.

Referencias:

Alcaraz, R. (2011). El Emprendedor de Éxito. Mc Graw Hill.

García, R. V. (23 de 05 de 2022). ASEPyme Emprendedores. Ventajas y desventajas de ser emprendedor:

<https://asepyme.com/conoce-las-ventajas-y-desventajas-de-ser-emprendedor/>

Loyola, J. E. (09 de 04 de 2015). Forbes México. ¿Cualquier persona puede ser un emprendedor?:

<https://www.forbes.com.mx/cualquier-persona-puede-ser-un-emprendedor/>

Real Academia Española. (14 de 06 de 2022). Real Academia Española. Diccionario de la Lengua

Española: <https://dle.rae.es/emprender?m=form>