

Incubadora de empresa, un motor de crecimiento

Lizeth Andrea Acosta Legarda

Francy Manuela Bucheli Zambrano

Daniel Alejandro Tobar Portilla

Estudiantes del Programa de Terapia Ocupacional

Universidad Mariana



Volumen 5 No. 2
traves. emprend.
Jul - Dic 2021
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

“La palabra ‘emprendimiento’ se deriva del término empresario francés, que significa estar listo para tomar decisiones o iniciar algo” (Mejía, 2015, p. 10). El emprendimiento es una alternativa que agrega valor a los objetivos económicos y sociales en el desarrollo de las personas, familias y colectividad, por ello, el emprendedor se convierte en un agente que aporta ideas creativas e innovadoras, con respuestas a las necesidades del contexto (Paz et al., 2020). El perfil del emprendedor se caracteriza por mostrar un espíritu con coraje, buena actitud, perseverancia, iniciativa, autoconfianza, autoexigencia, visión, determinación, pasión, liderazgo y creatividad, resaltando ideas que se convierten en el motor que estimula el desarrollo de la nación, para satisfacer las necesidades de la sociedad, bajo el potencial innovador y las oportunidades que agregan valor al sistema. De acuerdo con ello, es importante estimar cada aptitud propia de la persona, ya que considera la actitud genuina, legítima y propia de la misma y así tomar sus aportes subjetivos y objetivos que permiten el desarrollo de pequeñas y grandes ideas, que dan acceso a una mejor calidad de vida.

Desarrollo

El desarrollo del proceso de emprendimiento se fundamenta desde la propia perspectiva y la iniciativa de crear. La palabra emprendimiento posee diferentes perspectivas, no solamente se basa en crear un negocio o empresa, también en la capacidad de desarrollar ideas que permitan fortalecer habilidades como la decisión, la creatividad y la iniciativa, para así llegar a cumplir objetivos y consolidar una idea o un negocio. Emprender o emprendimiento permite crear una fuerza que “empuja” a la persona a cumplir objetivos de acuerdo con lo que le gusta y apasiona, siendo consciente de que el primer paso siempre será el más difícil de afrontar, puesto que la angustia y el temor de crear es inevitable. De esta manera, cada esfuerzo realizado generará un beneficio o recompensa y crecimiento tanto personal como profesional. No importa la magnitud del proyecto planteado, sino la pasión y el deseo de autosuperación (Estrella-Eraso, 2020). La capacidad e idea de



crear un negocio surge desde la pericia personal, desde el cumplimiento de características como la perseverancia y disciplina, que serán necesarias para hacer frente a la constitución de un negocio.

Para poder tener una mirada personal, cabe destacar que el miedo al fracaso siempre estará presente en cada paso que se dé, pero existen varios factores que fortalecen la situación y permiten no perder el entusiasmo. El desafío de la humanidad hoy es sobrevivir en un mundo complejo, donde hay competitividad por dinero y reconocimiento (López, 2020).

Ahora bien, se entiende que hay mucha desigualdad social en el mundo, lo cual implica que muchas ideas intentan continuar con poco para avanzar poco y así adquirir un capital para llevar a cabo un desarrollo. En este sentido, mirar al mundo de otra forma dará más enfoques significativos de aprendizaje continuo y actualización permanente, por tanto, se toma el conocimiento como un eje principal para generar cultura y contribuir al crecimiento personal y colectivo.

Ventajas de emprender

Emprender genera beneficios desde diferentes perspectivas, que permiten un desarrollo integral de una idea de negocio, con esto se obtiene diversas oportunidades: flexibilidad de horarios, ser tu propio jefe, ganancias monetarias, crecimiento personal y social, puesto que ayuda a la economía de una región al generar empleos.

Entre otros de los beneficios que ofrece el emprendimiento es el innovar con productos nuevos, se tiene la oportunidad de establecer su propia cultura empresarial, disponer de las ganancias, fortalecer y explotar todas las habilidades como la autonomía en la toma de decisiones. Emprender genera un beneficio tributario que se denomina sueldo empresarial, este permite pagar una suma de dinero y luego descontarlo de tu impuesto de renta como un gasto necesario (Cely-Ortega y Egas-Bravo, 2020).

De igual forma, como emprendedor se gana experiencia, se mejora y se aprende nuevas habilidades del equipo de trabajo. En el emprendimiento se delega tareas, actividades y cargos, donde seguramente se encontrará nuevos retos que harán involucrarse con la comunidad, y de esto se obtendrá reconocimiento y una buena reputación.

Al iniciar un emprendimiento familiar, este trae otros beneficios: habrá una mayor complicidad entre los miembros que conformen la empresa, ya que hay mucha más confianza, lo cual se verá reflejado en los resultados; suele haber un punto de vista común, donde se garantiza la pasión y el éxito de la empresa; existe un ambiente laboral más enriquecedor, con un panorama de respeto y compañerismo; hay mayor estabilidad laboral, donde se desarrolla vínculos de amistad y se dificulta el hecho de afectar a los empleados de base.



El 80 % de los negocios fracasan durante los primeros cinco años de vida. Pero a pesar de los altos índices de fracaso de negocios, no tienes por qué arrojar la toalla ni abandonar tus sueños.

Uno de los motivos más frecuentes de fracaso es emprender en solitario, o sin asesoramiento especializado.

Emprendes en solitario cuando asumes tú solo los peligros, tomas cada una de las elecciones y llevas sobre tus espaldas todo el peso del negocio.

Puedes estar rodeado de un montón de gente que trabaja contigo o para ti, y sin embargo estar emprendiendo en solitario, porque careces de la orientación adecuada. (Villalba, 2019, s.p.)

La mayoría de los negocios fracasan porque desconocen los pasos necesarios para lograr que estos tenga éxito, por ejemplo, no realizan un estudio de mercado para verificar la variabilidad de la empresa, también hay poca información y conocimiento de cómo solventar un negocio y, lo más importante, no se diseña un plan de empresa, es decir, no se tiene definido el modelo del negocio. Teniendo en cuenta lo anterior, las empresas que no cuentan con estos 3 parámetros esenciales, el éxito de que la empresa genere sus propios ingresos baja significativamente, tanto que el 20 % de las empresas duran solo 3 años en el mercado. “Emprendiendo con el asesoramiento necesario superarás retos que jamás habías pensado que podrías afrontar, conseguirás un estilo de vida envidiable para ti y para los tuyos sin renunciar a pasar más tiempo con tu familia” (Villalba, 2019, s.p.).

En el campo personal, el enardecimiento, la motivación son fundamentales. Además, resultan muy relevantes las capacidades del emprendedor:

“Tus conocimientos, tu creatividad y tu poder de innovación son la base para producir una iniciativa de comercio. Pero las cualidades particulares del emprendedor no es algo con lo que se nace” (Villalba, 2019, s.p.).

Tener una reacción positiva, situar fervor y tener las cualidades elementales para emprender no son suficientes, estas propiedades solo son la base. Sobre esta base tienen que asentarse los conocimientos y la vivencia que conducen a tomar las elecciones primordiales en el comercio, que además otorga la función de liderazgo que se necesita para poder hacer que los individuos que conforman el equipo trabajen perfectamente alineados para conseguir las metas del emprendimiento.



Desventajas de emprender

El miedo

Este, además de otros factores, es uno de los que más posiblemente se encargue de arruinar por completo el proyecto de emprendimiento; el miedo se encarga de cambiar la forma de pensar ante situaciones difíciles, por ejemplo, ¿qué van a pensar los demás?, o el mismo miedo al fracaso.

A pesar de tantas ventajas que tiene emprender, este también genera algunas desventajas, pero, como ya se mencionó en este documento, estas se pueden llegar a convertir en motivación para seguir adelante, aceptar el fracaso como algo normal, aprender de este y entender que hace parte del éxito, mitigar las excusas, buscar continuamente el progreso y enfocarse en el beneficio y la mejora de la empresa.

La zona de confort

Esta es la zona en la cual cada persona se refugia al momento de un fracaso, el lugar "seguro". Varios autores plantean el fracaso como un éxito sin tanta importancia, ya que de este se aprende más que de un logro. Como lo dijo Soichiro Honda: "El éxito representa el 1 % de tu trabajo, y es el resultado del otro 99 %, que llamamos fracaso" (Honda Dreams, 2020, párr. 2).

En este contexto es válido pensar que el fracaso corresponde a las acciones que realizaste, pero cabe preguntarse: ¿qué debo hacer para obtener resultados diferentes? Albert Einstein dijo: "la locura es hacer la misma cosa una y otra vez esperando obtener diferentes resultados" (El País, 2015, s.p.). Esta frase da a entender que no hay que dejar que las cosas sigan igual, intentar una y otra vez ya es un logro que no es reconocido como tal, pero está ahí.

Como emprendedores es bien visto equivocarse, ya que la derrota es un componente primordial para los logros que se pretenden alcanzar, hay que asumirlo como parte del camino que conduce al éxito.

Sin motivación

Generalmente, hay emprendedores sin una motivación clara o no definida, lo cual afecta el futuro del emprendimiento, ya que la motivación es muy importante para cualquier idea de negocio, con esta será más fácil tener metas a corto y largo plazo. No se debe asumir un negocio por el hecho de atravesar circunstancias difíciles, porque esto hará que el emprendimiento sea pasajero.



Recuerde que el emprendimiento es el ¿qué?, ¿por qué? y ¿cómo?, por lo tanto, si no hay una verdadera motivación no se puede alcanzar el éxito, así que sí o sí se necesita una motivación para empezar a realizar lo que se desea; además, se debe eliminar todo aquello que no genera bienestar, así como también, dudas, preocupaciones, estrés. Emprender no es un juego, se necesita motivación, trabajo duro y responsabilidad.

Conclusiones

Emprendimiento es aquella actitud y aptitud de las personas, que les permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que les permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. El acto de emprender ofrece beneficios que generan satisfacción a quien lo desarrolle. Se debe estimar que el proceso puede presentar dificultades y brechas en el desarrollo, pero el planteamiento y logro de los objetivos debe ser primordial, para enfrentar y motivar el desarrollo.

La iniciativa de crear comienza desde la percepción personal, desde la idea inherente y el deseo que “empuja” a la persona a cumplir objetivos de acuerdo con lo que le gusta y apasiona.

Las ventajas del proceso de emprendimiento favorecen la creación, crecimiento y sostenibilidad de una empresa. Asimismo, de la actitud visionaria, el carácter del emprendedor, la responsabilidad y el empeño en el mundo empresarial depende gran parte del éxito o fracaso. Emprender es una tarea difícil y retadora, que requiere de mucha perseverancia, orden, organización y productividad. No obstante, el miedo va a estar siempre presente en el día a día del emprendedor, y a pesar de eso, se debe lograr que el negocio sea rentable y escalable, por ello es importante pensar siempre en los detalles.

Es necesario implementar el emprendimiento, pero entendiendo que no es solo tener una empresa, sino alcanzar el éxito sin importar los fracasos. Ahora bien, el emprendimiento en esta época de pandemia por covid-19 se ha incrementado de una manera increíble, a través de la tecnología, esto ha permitido fácil acceso a varios productos y servicios, además, mediante esta se puede crear empresas virtuales, acceder a más conocimiento, estar conectado con el mundo y sus productos.

Referencias

Cely-Ortega, L. y Egas-Bravo, J. (2020). El emprendimiento como oportunidad personal y social. *Travesía Emprendedora*, 4(2), 101-104. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2511>



Estrella-Eraso, E. (2020). Desarrollo de las actividades administrativas en las empresas. *Travesía Emprendedora*, 4(2), 14-18. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2493>

Honda Dreams. (2020). Fracasar para triunfar: el mayor secreto del fundador *Soichiro Honda*. <https://www.honda.es/hondadreams/2020/02/20/fracasar-para-triunfar-el-mayor-secreto-del-fundador-soichiro-honda/>

Las frases que Einstein realmente pronunció. (2015, 6 de abril). *El País*. https://elpais.com/elpais/2015/04/06/ciencia/1428317033_405833.html#:~:text=%E2%80%9CLocura%20es%20hacer%20lo%20mismo,vez%20esperando%20obtener%20resultados%20diferentes%E2%80%9D.&text=Aunque%20esta%20cita%20se%20atribuye,Mark%20Twain%20y%20a%20Benjamin%20Franklin

López, V. (2020). Emprender e innovar, una necesidad de todos. *Travesía Emprendedora*, 4(2), 30-34. <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2497>

Mejía, R. (Ed.). (2015). *Riesgos del emprendedor*. Universidad EAFIT.

Paz, A., Salóm, J., García, J. y Suarez, H. (2020). Perfil emprendedor en la formación universitaria venezolana. *Revista de Ciencia Sociales*, 25(1), 161-174.

Villalba, R. (2019, 16 de enero). Ventajas y desventajas de ser emprendedor. *Asepyme emprendedores*. <https://asepyme.com/conoce-las-ventajas-y-desventajas-de-ser-emprendedor/>