



**ALUMNO: RONAL JOSMAR MARTINEZ  
SOLANO.**

**MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL.**

**LIC. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**TAREA: ENSAYO**

**GRADO: 6TO.**

**VILLAHERMOSA TABASCO, JULIO 2020.**

## INTRODUCCION:

Los emprendedores son todas aquellas personas que tienen la inquietud de lograr algo nuevo, es decir, tienen el deseo de emprender mediante la detección de oportunidades que se le presentan.

No todas las personas cuentan con la capacidad de emprender ya que, las inseguridades, falta de conocimiento de falta de deseos por conocer algo nuevo u arriesgarse provoca que se estancan quedándose con la idea a medias por miedo y no intentar realizar el proyecto o idea que tenía pensada.

## DESARROLLO

### El emprendedor

Un emprendedor es una persona capaz de detectar oportunidades y poseedor de las habilidades necesarias para desarrollar un nuevo concepto de negocios; es decir, tiene la virtud de detectar y de manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y los recursos a su alcance, gracias a su autoconfianza.

En la actualidad existen muchos emprendedores, en embargo, no todos los que inician emprendiendo lo logran ya que, no todos saben manejar el autocontrol o no buscan ayuda necesario para poder lograr un buen negocio.

### Características del emprendedor

De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas son:

- Compromiso total, determinación y perseverancia: El proceso no será fácil, y si no se compromete y es paciente, deseará dejar el proyecto a la mitad.
- Capacidad para alcanzar metas: Madurez y esfuerzo para lograr las metas plasmadas.
- Orientación a las metas y oportunidades: Buscar orientación de ser necesario para tener metas claras.

- Iniciativas y responsabilidad: Un emprendedor debe tener siempre iniciativa y responsabilidad ya que esto facilitara la toma de decisiones en caso de que surja un problema.
- Persistencia en la solución de los problemas: No se puede dar por vencido en el proceso, de ser así todo el avance habrá sido en vano.
- Realismo: Analizar qué es lo que en realidad se puede hacer de acuerdo al proyecto que se quiere realizar, No se debe fantasear en cosas imposibles.
- Autoconfianza. Primordial, pues si no confía en usted, nadie más lo ara.
- Altos niveles de energía. Sera necesario para los tramites y proceso.
- Busca de retroalimentación. Información que sirva de ayuda de ser necesario, entre mejor conocimiento sobre el tema, mejor manejo.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados. Siempre tener en cuenta las posibles premisas de lo que pueda suceder durante el proceso.
- Baja necesidad de estatus y de poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

### Análisis de la magnitud de las empresas.

El análisis de la magnitud permitirá ver las posibilidades de crecimiento de la empresa en base a la estructura y avances de la misma.

Existen dos formas de crecimiento de la empresa, al definirse los procesos de producción y de análisis de la inversión económica.

La primera forma es el crecimiento interno, que se concreta en la inversión que crea una capacidad productiva nueva en el propio seno de la empresa.

La segunda forma es la del crecimiento externo, la cual se basa en la fusión, adquisición y control de empresas por la que no se tiene por qué generar inversión nueva, forma que define la concentración de la empresa, como proceso económico que será tratado en el epígrafe tercero. El crecimiento externo si se realiza en el mismo sector se llama «concentración horizontal»; si se efectúa entre actividades interrelacionadas técnicamente o entre bienes intermedios y el bien final se llama «concentración o integración vertical», y si se produce entre actividades de sectores distintos la concentración es del tipo conglomeral.

### Trabajo en equipo.

Este punto es de suma importancia pues de este depende los avances de la empresa, El trabajo en equipo permite que todo se lleve en el correcto orden y al hacer todos sus partes lograran con éxito un trabajo a tiempo y correcto, evitando con esto márgenes de error.

### Conceptos básicos de la creatividad.

La creatividad se trata de un pensamiento original, una imaginación constructiva, un pensamiento divergente o pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos.

La creatividad se desarrolla de distintas maneras, algunos la desarrollan mejor que otros, sin embargo, es de mucha ayuda y favorece en la solución de problemas cuando se tiene una empresa o nuevo proyecto.

### Herramientas de la creatividad.

1. Orientación a un objetivo: todos los integrantes deben tener claro el objetivo por el que se reúnen. ¿Qué se pretende
2. Dimensión del grupo: de 6 a 8 personas es lo ideal. Más personas pueden añadir confusión. Menos personas restan eficacia al cruce de ideas y asociaciones.
3. Heterogeneidad: el mejor grupo de trabajo en creatividad es aquel compuesto por personas con características personales y profesionales diferentes.
4. Jerarquía: lo ideal es que no exista ningún grado de jerarquía entre los participantes. De ser así, puede dificultar el aporte de ideas de algún miembro.
5. Tiempos de trabajo: las sesiones de creatividad tienen una duración y una periodicidad. La duración de cada sesión no debería ser superior a 3 horas.
6. Integración de nuevos miembros: el ambiente del grupo debe ser flexible a la entrada de nuevos participantes, aunque lo ideal en grupos de creatividad es su mantenimiento durante un período prolongado para optimizar su funcionamiento.
7. Clima de trabajo: en el grupo de creatividad debe existir un clima de confianza entre sus miembros, de estabilidad y cohesión.

### Detección de oportunidades.

Encontrar oportunidades de negocio no siempre requiere una idea totalmente innovadora que se diferencie radicalmente de lo que ya existe en el mercado. Se debe analizar qué es lo que tenemos a nuestro alrededor y que es lo que el resto de la gente necesita esto facilita las ideas de los posibles negocios con los cuales se puede emprender.

## CONCLUSION

En la actualidad muchas personas toman la iniciativa de emprender ya que, debido a la situación económica que atraviesa nuestro país, la mínima oferta de empleo y un mercado competitivo, son algunas de las situaciones que orillan a las personas a tomar esta decisión, Pero no todas aquellas personas saben detectar las oportunidades que se le presentan o no cuentan con la persistencia necesaria para adentrarse a esta travesía, pues en algunas ocasiones no se llega de manera rápida al objetivo que se desea, y suelen desalentarse.

Se debe de confiar y prepararse de ser necesario para lograr llevar a cabo aquel proyecto con el cual creen que pueden lograr un buen negocio, confiar en su idea y buscar ayuda para poder llevarla a cabo desarrollando las destrezas necesarias.