



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**ESCUELA DE MEDICINA**

**“UN VIAJE AL EMPRENDIMIENTO”**

**Alumno: Luis David Cano Hernández**

**METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

**Semestre: 7°**

**Grupo: “B”**

**Lic. Myreille Erendira Rodríguez Alfonso**

**Comitán de Domínguez; Chiapas, a 11 de septiembre del 2020.**



# UN VIAJE AL EMPRENDIMIENTO



## INTRODUCCION

El emprendurismo examina sus iniciativas, características, efectos sociales y económicos, así como los métodos de soporte utilizados para facilitar la expresión de actividades emprendedoras.

El tema del emprendurismo hace referencia a la persona que impulsa esa actividad, que es el emprendedor. Los acercamientos teóricos iniciales datan del siglo XVIII, tiene una base económica y se centran en "la función emprendedora en contra posición al sistema de mercado"(Barreto, 1989); al hablar de función emprendedora se alude a las características que tiene una persona que emprende negocios, es decir del emprendedor.

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.

Joseph Schumpeter (1934) afirma que la innovación se genera a partir de la capacidad para emprender; es decir, no es propia de los capitalistas, administradores o inventores, ya que los emprendedores son personas capaces de combinar los factores de producción existentes y obtener los mejores resultados, es decir, innovar con ellos.

Entonces existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor; sin embargo, los más variados autores coinciden en que tal vocablo se deriva de la palabra entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés entreprendre, que significa "encargarse de".

La innovación es un concepto sobre el que se han realizado multitud de investigaciones y estudios. Se podría decir que cada persona tiene su propia idea de innovación. Ya que Joseph Schumpeter (1934) lo definió como "el proceso de encontrar aplicaciones económicas para las invenciones", mientras que la Real Academia Española de la Lengua define innovación como la "creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado".

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

## EMPRENDEDOR

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

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

Emprender implica la toma de decisiones, pero decidir de manera correcta requiere contar con las competencias necesarias; las cuales abarcan diversos aspectos que habrán de tomarse en consideración, afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

- Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios.
- Administración general: dirección apropiada para una buena utilización de recursos.
- Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.
- Aceptación del riesgo: capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.
- Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento

## TIPOS DE EMPRENDEDORES

- El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace
- El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

McClelland (1971) así como por Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C. (DEMAC, 1991) señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones.

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.

El plan de negocios es, en forma general:

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
- Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas.
- Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.
- Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa.

Los emprendedores son promotores de progreso, agentes de cambio social que de una u otra manera contribuyen con el desarrollo. La sociedad, así como tantas otras, está necesitada de

personas con características emprendedoras para diversificar la producción de bienes y servicios, para fomentar la agricultura, para lograr el desarrollo de nuevas tecnologías, el mejoramiento de las organizaciones existentes (públicas y privadas), entre otros.

Los emprendimientos son claves para la generación de un mayor número de empleos. En nuestro país, los niveles de innovación de estas iniciativas son destacados cuando los comparamos con la gran mayoría de pequeñas y medianas empresas que conforman el sector empresarial.

Eficiencia y eficacia son dos competencias que pueden describir lo bien que un emprendedor realiza su trabajo, el formar competencias les generara habilidades a los emprendedores para seguir trascendiendo, la formación de competencias va estar dada por un conjunto de capacidades que diferenciaran a los emprendedores en su labor diaria. El conjunto de competencias permitirá diferenciarse a un emprendedor de otro.

La educación emprendedora consiste en dar una formación fundamental en aspectos y valores como el desarrollo integral del ser humano, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, adquisición de conocimientos y estrategias para iniciar negocios y el desarrollo del gusto por la innovación.

“La actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991)

El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo mirar su entorno, sino también ver y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

## **CONCLUSION**

En esta época donde existen cambios socioeconómicos acelerados por situaciones que no están en nuestras manos, se debe buscar nuevas oportunidades de negocios para poder sobre salir de la sociedad y poder responder a los cambios sociales. El ser emprendedor debe ser algo que te apasione por lo que hagas, un emprendedor debe contar con todas las características necesarias para poder ser un emprendedor con éxito.

Para poder logra un emprendimiento de éxito se debe tener perseverancia, paciencia y creer en lo que realmente uno hace, debemos tener en claro que ser emprendedor no es cosa sencilla, más bien es una responsabilidad, porque en las innovaciones que salen, los cambios en la sociedad serán más.

El emprendedor debe saber innovar y tener creatividad para poder generar su proyecto, el emprendimiento deja muchas cosas positivas, como dar empleo y mejorar en ciertas cosas a la sociedad y a las empresas.

## Bibliografía

Montoya, J. A. (2009). Emprendimiento: Visiones desde las teorías del comportamiento humano.  
*Revista Escuela de Administración de Negocios* , 17.

Rodríguez, R. A. (2011). *Emprendedor de éxito* . Mc Grall Hill.