



Mi Universidad

ALUMNA: YERALDIN MUÑOZ SANCHEZ

CATEDRATICO: ICEL BERNARDO LEPE

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

LICENCIATURA: CIENCIAS DE LA EDUCACION

CUATRIMESTRE: IX

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, A 28 DE MAYO DE 2022.

INTRODUCCION AL EMPRENDEDURISMO

Tradicionalmente, el emprendedor ha sido definido como "una persona que organiza y administra una empresa, usualmente con un riesgo considerable. En vez de trabajar como empleado, un emprendedor administra un pequeño negocio y asume todo el riesgo y la recompensa de su negocio. Es comúnmente visto como un líder de negocios y como un innovador. Los emprendedores tienden a ser buenos en percibir oportunidades de negocio y tienen una actitud de tomar riesgo, a lo cual los hace más propensos a explotar las oportunidades.

Cuando se buscan metas empresariales es muy importante hacer un plan de negocios, ya que esta es una herramienta que le permitirá al emprendedor realizar una planeación que ayudara a seleccionar el camino adecuado para poder lograr sus metas y objetivos.

Ahora mencionaremos un plan de negocios:

- Serie de pasos para la concepción y 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.

Un plan de negocios, no es más que la realización de las ideas de un emprendedor, las cuales marca las etapas del desarrollo del plan de la empresa, teniendo en cuenta que hay una línea débil entre el pensamiento y la acción, entre el sueño y las realidades, entre las intenciones y los hechos, en la cual el plan de negocio permite cruzar esa línea.

A continuación mencionaremos como debe ser un plan de negocios:

- Claro: sin ambigüedad, entendible y que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones.
- Conciso: que tenga solo la información necesaria, sin más datos que los realmente importantes.
- Informativo: con los datos necesarios, que permitan:
 - Tener una imagen clara del proyecto
 - Medir la factibilidad del proyecto
 - Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso un desarrollo adecuado.

Emprendedor es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos.

Según Ibáñez (2001), señalan que el termino **emprender** describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y practicas aceptadas **por** la mayoría.

Harper (1991) lo define como una persona de revelar oportunidades y poseedor de habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio, teniendo la virtud de detectar, manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y de los recursos a su alcance, gracias a su autoconfianza.

Según John Kao (1989) el emprendedor es una persona con características particulares, entre ellos:

- 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

Ahora mencionaremos los tipos de emprendedores:

- El emprendedor administrativo
- El emprendedor oportunista
- El emprendedor adquisitivo
- El emprendedor incubador

- El emprendedor imitador

Para la elaboración del examen se hizo con personas destacadas por su perfil emprendedor y su desempeño en el desarrollo de proyecto de empresa. Los promedios resultan de perfiles observados en estas personas y del perfil "no emprendedor" que se encontró en otros sujetos.

Si la puntuación se obtiene en cada una de las características evaluadas suman un 0 a 8 puntos acumulados, su nivel es bajo y posee un área de oportunidad para desarrollar. Si acumula entre 9 y 15 puntos, su nivel es medio y posee un área fuerte, aun susceptible de ser mejorada, y si los puntos acumulados son 16 o más, su nivel es elevado y posee una fortaleza que deberá aprovechar para el desarrollo de su actividad emprendedora.

Un emprendedor necesita ser creativo no solo para iniciar su proyecto, sino para mantenerlo a flote. La palabra creatividad deriva del latín creare, que significa "dar origen a algo nuevo", es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte, incluso el termino aplica a la introducción de un cambio ya existente, una modificación que le añada particularidades que no tenia o que mejore sus características de funcionamiento o eficiencia, a este último le llamamos comúnmente innovación.

Otros autores explican la creatividad intelectual que forma parte de lo que se le denomina "pensamiento divergente" el tipo de pensamiento que, ante un problema específico, en oposición al "pensamiento convergente" que ocurre cuando solo es posible una solución.

Para tener un buen emprendimiento es importante que el emprendedor tenga buena creatividad, y la creatividad viene de nuestro cerebro, para ello hay dos hemisferios: el izquierdo y el derecho (Pablo Cazau, 1999). Cada uno ayuda a desarrollar una cuarta parte de la creatividad que el individuo necesita.

Algunas capacidades relacionadas entre sí, a la aparición de la creatividad:

El Cerebro y Los Hemisferios Cerebrales

Hemisferio Izquierdo

Lógico
Lineal
Simbólico
Abstracto
Lenguaje
Expresión Oral
Asociación
auditiva

©PreparaNiños



Hemisferio Derecho

Intuitivo
Concreto
No verbal
Atemporal
Expresión
artística
Creatividad
Sentimientos
Emociones

Weisberg (1989) divide la creatividad en dos tipos: científica y artística. El primero actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otros.

Y la segunda se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. El artista, es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias. Por naturaleza, el hombre, es un ser social y por ellos necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. En los equipos se ponen en juego las personalidades de los individuos, así como sus habilidades y cualidades. Las cuales se otorgan al equipo para lograr una meta común.

Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos como coordinación de esfuerzos es buena. Constituir un grupo de alto desempeño o altamente afectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia.

Robbins (1999) define conjunto de personas que interactúan y son interdependientes, y que se han juntado para lograr objetivos particulares.

El emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir mas allá de donde ya ha llegado. Aunque se ha hablado mucho sobre las practicas que fomentan la creatividad, la innovación y el emprendimiento en las empresas, no se puede decir lo mismo respecto a las cuestiones éticas que estas pueden llevar consigo. En esta línea, es fundamental llevar a cabo una gestión del cambio adecuada que cuente con el apoyo de toda la compañía y que tenga en cuenta el sobre posicionamiento individual para evitar posibles elementos de bloqueo.

“SI TU NO TRABAJAS POR TUS SUEÑOS, ALGUIEN TE CONTRATARA PARA QUE TRABAJES POR LOS SUYOS”.

-STEVE JOBS

BIBLIOGRAFIA

LIBRO UDS, Unidad I. INTRODUCCION AL EMPRENDEDURISMO pág. 8 a la 27.

Robbins (1999) <http://www.spentamexico.org> >.

Según Ibáñez (2001), <http://catarina.udlap.mx>>