



**NOMBRE DEL ALUMNO: LESLY XIOMARA
LOPEZ ROBLERO**

TEMA: ENSALLO UNIDAD I

PARCIAL: PRIMERO

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

**NOMBRE DEL PROFESOR: ICEL BERNARDO
LEPE ARRIAGA**

LICENCIATURA: EN ENFERMERIA

CUATRIMESTRE: NOVENO

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

El siguiente ensayo trata del emprendimiento y puntos importantes del mismo, habla sobre el emprendedor y un plan de negocios que, a su vez implica mucho esfuerzo y responsabilidad pero que al final encamina a un gran logro.

Para comenzar; es bueno mencionar que, 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. 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 y una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

Por otro lado; un plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa. También es la guía básica que nos lleva a “aterrizar las ideas” y a contestar las preguntas que conlleva todo proceso de creación para convertirla en una propuesta de valor con características suficientes para volverse un excelente proyecto. Por otra parte, el plan de negocios también es una gran ayuda como elemento de medición, sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario, para tomar las medidas correctivas.

DESAROLLO

Espíritu emprendedor.

En lo que respecta al ámbito de los negocios; el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. Para el académico, emprender 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. Dicho de otra manera; Hebert (1989) y Hatten (1997) definen al emprendedor como el especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias de la localización y el uso de bienes, recursos e instituciones; es decir, un “ágil captador y aprovechador de información y recursos” con la facultad para detectar oportunidades de negocios y aprovecharlas.

Características del emprendedor.

Ciertamente; estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas. De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares como: el 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, confiabilidad y tolerancia al cambio.

En otras palabras, emprender implica la toma de decisiones, pero decidir de manera correcta requiere contar con las competencias necesarias. Por ejemplo; VanderWerf y Brush (1989) afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones: creación, administración general, innovación, aceptación del riesgo y mejor desempeño.

En efecto, el emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son: la creatividad e innovación, confianza en él mismo y sus capacidades, perseverancia, capacidad para manejar problemas y aceptación del riesgo.

Tipos de emprendedores.

De acuerdo con Schollhammer (1980); divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades las cuales son; el emprendedor administrativo que, hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. El emprendedor oportunista se encarga de buscar constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean. El emprendedor adquisitivo; este se

mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace. El emprendedor incubador que, 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. Por último está el emprendedor imitador que se encarga de generar sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Se menciona que McClelland (1971) citado por Kuriloff y Hemphill (1983), 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. Además, los mismos autores mencionan algunas más que podrían estar consideradas en las anteriores: necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear.

Evaluación de la capacidad de emprender.

Son muchos los inconvenientes a los que los emprendedores son expuestos, la búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena. Es por ello que muchas personas se preguntan si realmente son o se consideran emprendedores.

Se presenta un examen que aparece en la lectura. Este es para medir si la persona podría ser o no, emprendedor. Menciona que si la puntuación que obtuvo en cada una de las características evaluadas suma de cero a ocho puntos acumulados, su nivel es bajo y posee un área de oportunidad para desarrollar. Si acumula entre nueve y 15 puntos, su nivel es medio y posee un área fuerte, aunque 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.

De la misma manera, si el puntaje total (de las cinco características evaluadas) es menor o igual que 40 puntos, su perfil total es bajo, mientras que, si el puntaje acumulado es mayor que 40, pero menor que 80, es un perfil medio. Con más de 80 puntos tiene un nivel elevado en cuanto a las características evaluadas del perfil emprendedor. Es importante considerar que el test no es predictivo, aunque sí ofrece una visión general de algunas de las características más señaladas por los autores como cruciales, así como en las

investigaciones consultadas y que, por lo tanto, dan una mejor apreciación de las posibles áreas de mejora o complementación para el desarrollo del emprendedor.

Conclusión

Desde mi punto de vista; el emprendimiento es muy importante, ya que los emprendedores fomentan la creación de nuevas empresas y por ende nuevas y más oportunidades laborales. Además; los emprendedores motivan a otras personas y generar nuevas oportunidades para los demás, por lo que habría mayor bienestar para todos. Por lo tanto, Emprender no es una tarea fácil, es arriesgarse, salir de nuestra zona de confort, investigar, aprender, crear ideas, métodos, estrategias para buscar nuevas oportunidades al servicio de la misión que tenemos. Por ultimo; es bueno mencionar que, emprender nos aporta una variedad de beneficios; mejora el salario, mejora la calidad de vida y amplía el conocimiento y las posibilidades de lograr nuestras metas.