



# **ENSAYO**

**NOMBRE DEL ALUMNO: MARIA DHALAI  
CRUZ TORRES**

**TEMA: UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN AL  
EMPRENDEDURISMO 1.1-1.5**

**MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**DOCENTE: ICEL BERNARDO LEPE**

**1ER PARCIAL**

**9NO CUATRIMESTRE**

## **UNIDAD I. INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO**

### **INTRODUCCIÓN**

Emprender es empezar un proyecto o iniciar un negocio, hacer una determinada cosa que puede resultar difícil pero que en un futuro rendirá frutos y dejara ganancias o buenos ingresos, es un término que tiene múltiples acepciones, es decir que dependiendo el contexto la palabra tomara diferente significado, para diversos autores puede significar crecimiento e innovación, por ejemplo, Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios, Steinhoff, Burgess (1993), Siropolis (1990) y Drucker (1989), quienes se refieren al emprendedor como la persona que “hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado”. Otros le confieren la capacidad para dar un uso adecuado a los recursos disponibles.

De esta manera podemos definir a la palabra emprendedor de diferentes maneras y aunque puede parecer que es distinta, el contexto de la palabra u objetivo de ello es innovar, crecer, realizar o crear algo nuevo con la finalidad de tener ingresos u ganancias a corto y largo plazo. 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”, tal como lo señala Jennings (1994) en su libro Multiple perspectives of entrepreneurship.

### **DESARROLLO**

Como se menciona antes el empezar algo nuevo es emprender y aunque la palabra tiene un sinfín de conceptos o definiciones siempre lleva al mismo objetivo. Pero dejando de lado el significado de ello, ¿Qué se necesita para emprender?, existen diversas características que una persona o un grupo de personas necesita poseer para lograr emprender y no quedarse con el intento. Diversos autores que estudian el tema han logrado coincidir en que los emprendedores poseen una serie o un grupo de características que los llegan a distinguir o diferenciar del resto de las personas como el compromiso, la iniciativa, la autoconfianza, el alcance de los objetivos, entre otros. Según John Kao (1989) el emprendedor debe contar con características particulares como: el compromiso total, la determinación y la perseverancia que lo llevaran al logro de objetivos y al rendimiento de frutos de su emprendimiento; la capacidad de alcanzar metas que esta estrechamente relacionado con la orientación a las metas y oportunidades; la iniciativa y la responsabilidad,

la persistencia en la resolución de problemas; la autoconfianza que tiene que ver con el nivel de confianza que tiene en si mismo para realizar las actividades y alcanzar las metas que se proponga. De igual manera este autor incluye los altos niveles de energía, la tolerancia al cambio, la integridad y confiabilidad, el liderazgo, visión, toma de decisiones, entre otros. Con esto podemos darnos cuenta que emprender no solo implica tener atributos para hacerlo, si no que implica el saber realizar las cosas y sacarse el máximo provecho a las cualidades que posee. El riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un “tomador de riesgos” que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución (Baty, 1990). Por su parte, Halloran (1992) señala que los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y a asumir sus propias ganancias y pérdidas. En resumen, el emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son: creatividad e innovación, confianza en él mismo y sus capacidades, perseverancia, capacidad para manejar problemas y aceptación del riesgo.

Existen diversos tipos de emprendedores y dependiendo de sus personalidades según Schollhammer (1980) los clasifica en cinco: administrativo, oportunista, adquisitivo, incubador e imitador. El emprendedor administrador utiliza la investigación y desarrollo para la generación de nuevas y mejores de realizar las actividades; el emprendedor oportunista es aquel que busca constantemente oportunidades; el emprendedor adquisitivo es el que se mantiene de manera continua innovando, permitiéndole crecer y ser mejor en lo que realiza; el emprendedor incubador es aquel que quiere crecer y busca oportunidades para lograrlo, basándose en su autonomía y creando unidades independientes para convertirlos en nuevos negocios; y por último, el emprendedor imitador que genera procesos de innovación partiendo de elementos básicos existentes a través de la mejora de cada uno de ellos. McClelland (1971) 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.

Existen otras clasificaciones de emprendedores que son: según la razón por la que emprenden y según el tipo de empresa que desarrollan. Esas dos clasificaciones engloban diferentes tipos de emprendedor como el emprendedor social, el emprendedor por

aprovechar una oportunidad, el emprendedor por necesidad o por que se encuentra en una situación desfavorable, entre otros.

Para evaluar la capacidad del emprendedor este realizará un test o examen en donde se evalúan diferentes situaciones que son medidas con puntuaciones del 1 al 5 y dependiendo de la puntuación determinara si es un emprendedor. En ello se interpretará la puntuación obtenida en donde obtener de 0 a 8 puntos se considera un nivel bajo poseyendo un área de oportunidad para desarrollar, si es de 9 a 15 puntos su nivel es medio y posee un área fuerte y si son más de 16 puntos su nivel es elevado y posee gran fortaleza que puede aprovechar para desarrollar un emprendimiento.

Emprender también engloba la creatividad (del latín), que es una palabra que significa “dar origen a algo nuevo”, es decir, algo que nunca existió, un invento nuevo u otra novedad. Es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Según López y Recio, (1998) y Liberal, (1998) es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo. La creatividad es esencial para el éxito emprendedor porque permite que una empresa se destaque de su competencia, impulsa la innovación en los negocios ayuda a encontrar soluciones originales a los desafíos que se presentan y fomenta la generación de ideas innovadoras.

## **CONCLUSIÓN**

Ser emprendedor requiere de tener diversas capacidades y cualidades que nos ayudaran a tener éxito y al logro de nuestros objetivos, que harán que nuestro emprendimiento logre generar ganancias o ingresos favorables y para ello debemos conocer nuestras fortalezas y debilidades, que tan factible es lo que deseamos emprender, conocer qué tipo de emprendedor quiero ser y que quiero lograr con mi negocio o emprendimiento. Es necesario conocer que características debería de tener en mi personalidad como ser líder, ser bueno generando ideas, ser creativo, resolver problemas de manera eficaz, ser autónomo y persistente hasta que se logre la meta establecida.

## **BIBLIOGRAFIA**

1. ANTOLOGIA UDS "TALLER DEL EMPRENDEDOR" PROPORCIONADA POR LA UNIVERSIDAD)