

El proceso del emprendedor

Introducción

Las empresas son fundadas por emprendedores, éstos en el afán de crear riqueza, lo logran a partir de la innovación. Un emprendedor es perceptivo ante las necesidades que la sociedad demanda y él ve una oportunidad para colmarla.



La actividad emprendedora radica en la actitud que la persona enfrenta ante la vida cotidiana, por tanto se estima que:

- ✓ No aplica a términos científicos.
- ✓ No es una disciplina ni mucho menos arte, sino todo lo contrario:
 - ✓ Es un comportamiento, una actitud y una aptitud para afrontar retos.
 - ✓ El emprendedor sufre de dinamismo (en el sentido positivo).
 - ✓ Realiza actividades de forma diferente.
 - ✓ Presenta características formales, en cuanto a la disciplina, la constancia y la perseverancia.
 - ✓ No rehúye los problemas, todo lo contrario los observa como una coyuntura para conseguir sus metas.

1

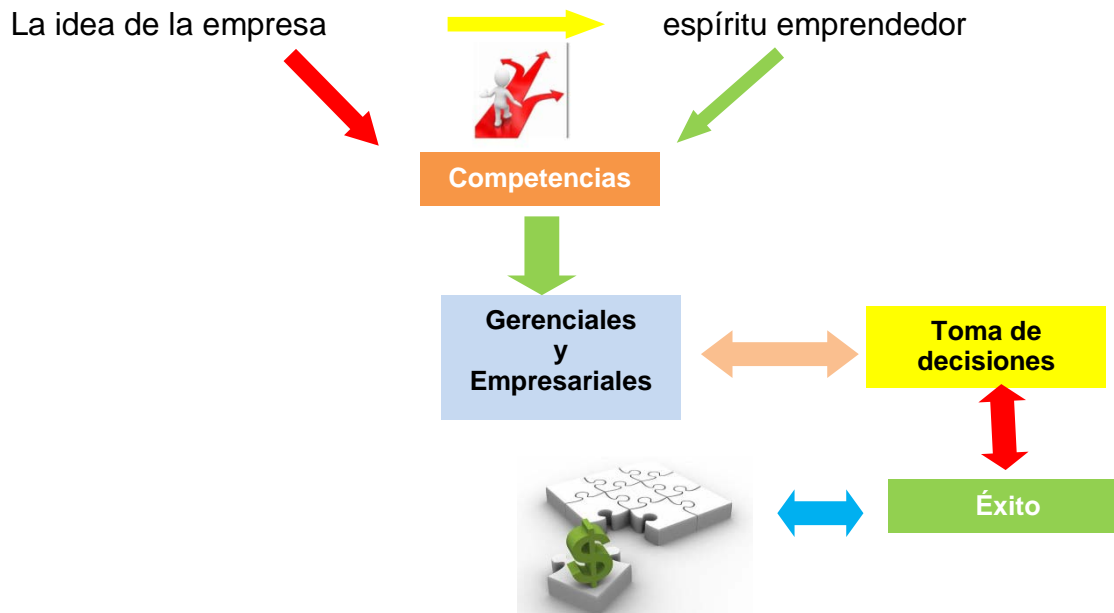
Según The Entrepreneurial Mindset, el emprendedor posee cinco características que lo definen con tal:

- ✓ Busca apasionadamente las oportunidades
- ✓ Persigue las oportunidades con disciplina
- ✓ Persigue solamente las mejores oportunidades
- ✓ Se focaliza en la ejecución
- ✓ Involucra a todos a su alrededor⁽¹⁾



(1) Tomado el 8 de julio de 2012 de

http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/subs_produccion/dep/archivos/presentacion_carbonell.pdf

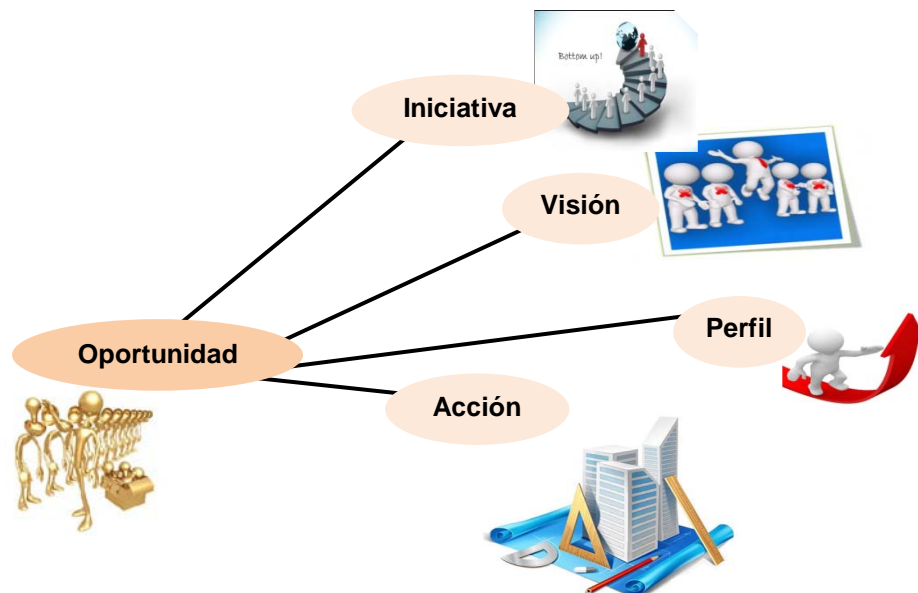


Objetivo

Analizar las cualidades que una persona debe desarrollar para convertirse en emprendedor.

2

Diagrama. Elementos claves del emprendedor



Desarrollo de la clase Lecturas temáticas

El proceso emprendedor en tres pasos

por [Juan Carlos Valda](#)

Tener un negocio propio no es lo mismo que ser un emprendedor. Un “empresario” es alguien el cual, en algunos casos, trabaja por cuenta propia, ofreciendo productos y servicios a sus clientes a cambio de dinero. Sin embargo, eso no quiere decir que sean “emprendedores”. En muchos casos, sólo han creado un puesto de trabajos para ellos mismos.

Un emprendedor es alguien que supera un proceso de tres etapas, ya sea deliberadamente o intuitivamente. Este proceso es el siguiente:



- 1- Desarrolla una gran idea:** El emprendedor tiene una idea acerca de cómo crear más valor en el mundo, pero debe bajarla a tierra. Esto lo podría realizar mediante un invento, un nuevo servicio, o incluso una idea conceptual como un libro o una película.
- 2- Ejecuta la gran idea:** El emprendedor debe “empaquetar” su gran idea de manera que se pueda vender a sus clientes. En este paquete se debe tener en cuenta la marca, el backend, frontend y si se trata de algo tangible o intangible.
- 3- Promueve y comercializa la gran idea:** El emprendedor desarrolla e implementa una estrategia de marketing para promocionar y vender su gran idea. Un emprendedor es alguien que entiende este proceso, y puede usarlo cientos o incluso miles de veces: Tener la idea, prepararla y venderla. La clave a tener en cuenta es que un vendedor no es necesariamente un emprendedor. El vendedor solo ejecuta el tercer paso. El vendedor promociona y vende ideas que han sido preparadas por otros. Un emprendedor realiza los tres pasos.

Además, es importante darse cuenta de que el “marketing” no se trata sólo de vender, promover, hacer llamadas en frío, enviar emails, hacer publicidad, seminarios o incluso hacer discursos o escribir artículos. El marketing es efectivo si tienes los derechos sobre tu idea, la forma de llevarla a cabo bien aceiteada y la promoción de los derechos y comercialización. Por ejemplo, puedes ser el mejor vendedor del mundo, pero si tienes un mal producto, no vas a vender tanto como crees.

El problema es que aquellas personas que llevan a cabo solo el tercer paso, seguramente tengan la capacidad de hacer también los dos primeros pasos, el tema es que nadie les ha mostrado el camino, o no han recibido estímulo y apoyo para hacerlo todo.

¿Cuántas escuelas enseñan este proceso emprendedor a los niños? ¿Nuestra sociedad fomenta la creación, producción y venta de las grandes ideas? Definitivamente no. De hecho, la mayoría de los emprendedores experimentan lo contrario con respecto a eso. Los pesimistas siempre tratan de desalentar cuando un emprendedor quiere salir adelante con su idea. Es por eso que ser emprendedor es uno de los trabajos más difíciles en el mundo.

Fuente: www.maximilianodemuro.com

Si te gustó el artículo y la temática del Blog por favor sería muy interesante para todos que nos dejes tu comentario.

Además, puedes recibir todos los artículos completos en tu buzón de e-mail ingresando tu dirección de correo en la opción de suscripción en la página principal. Tu dirección de e-mail solo se utilizará para mandarte la actualización del blog diariamente. Muchas gracias por acompañarnos.

Puedes encontrar más material relacionado al presente, en nuestro Blog Grandes Pymes <http://jcvalda.wordpress.com>

Continuar en el enlace

- ✓ <http://jcvalda.wordpress.com/2011/03/11/el-proceso-emprendedor-en-tres-pasos/>

Columnas

El proceso emprendedor y la idea de negocio.

El emprender un nuevo proyecto o llevar a la práctica una idea de negocio, implica un largo camino lleno de encrucijadas. El emprendedor debe ser capaz de enfrentar y solucionar problemas estratégicos, de mercado, financieros y productivos, entre otros aspectos y además debe mantener un equilibrio personal y familiar que le permita poner todo su potencial al servicio de su ideal: La concreción de un sueño que implicará un cambio radical en su forma de vida.

¿Qué significa ser emprendedor?

Muchas publicaciones han dado a conocer estudios psicológicos y sociales que buscan encasillar o distinguir a la clase emprendedora, pero en la práctica un emprendedor es una persona que percibe una oportunidad y es capaz de crear una organización o empresa para concretar y aprovechar tal condición favorable. El emprendedor es una persona llena de atributos, los cuales pone al servicio de sus propios intereses a fin de concretar la oportunidad que ha detectado.

Etapas del proceso emprendedor

El proceso emprendedor involucra todas las funciones, actividades y acciones asociadas a la percepción de oportunidades y creación de empresas que permitan aprovechar tal condición favorable en el mercado.



5

¿Cuándo una idea es una oportunidad?

Si una idea no es una oportunidad, ¿Qué es una oportunidad?. Una oportunidad es una **opción atractiva y perdurable en el tiempo**, asociada a un bien o servicio que **crea o agrega valor** para su comprador o usuario final.

La evaluación de oportunidades de negocios

Asuma que usted tiene en mente una idea de negocio, ¿Cómo puede determinar si esta idea contiene los componentes necesarios para convertirse en una oportunidad de negocio exitoso?. Existe un modelo sumamente simple, pero concreto, que muestra las relaciones entre las tres fuerzas que deben interactuar en forma eficiente en un emprendimiento que pretenda conseguir el éxito. Estas fuerzas son: La oportunidad, el emprendedor (junto al equipo que lo acompaña) y los recursos necesarios para comenzar la empresa y hacerla crecer, todo esto se integra en un plan estratégico que marca las pautas de la implementación del emprendimiento, conocido como PLAN DE NEGOCIOS.

Selección de oportunidades de negocios

Una vez que el emprendedor determina las oportunidades de negocio a las cuales puede acceder, debe ser capaz de seleccionar la que tenga un mayor potencial de éxito y concentrar sus cualidades personales y profesionales en pos de la implementación exitosa del emprendimiento.

Existen una gran cantidad de criterios de selección, los cuales están asociados a una serie de áreas fundamentales que rigen el mundo de los negocios de hoy. A continuación, se indican una muestra de los principales criterios de selección según el área de evaluación y el potencial de éxito de la oportunidad de negocio.



El origen de todo emprendimiento radica en la contextualización de las ideas y la selección de las oportunidades de negocio que realmente pueden “marcar una diferencia” en el mercado. Una vez determinada la oportunidad de negocio, se inicia un proceso que culminará con la implementación de la empresa u organización que aprovechará las ventajas de la oportunidad detectada por el emprendedor.

El proceso emprendedor requiere de una guía, la cual combina las capacidades del emprendedor con las técnicas empresariales que dominan el mundo de los negocios, esta carta de navegación se conoce como PLAN DE NEGOCIOS y en los próximos números revisaremos los principales componentes que lo conforman, así como una serie de directrices que no pueden faltar al momento de diseñar y evaluar un emprendimiento.

Publicado por Génesis Consultores Chile

Continuar en el enlace

- ✓ <http://genesiscolumnas.blogspot.mx/2008/02/el-proceso-emprendedor-y-la-idea-de.html>

Las diferentes etapas del proceso emprendedor son:

- La gestación del proyecto empresarial o [diseño del negocio](#);
- [La puesta en marcha del proyecto](#);
- [El desarrollo inicial de la empresa](#);
- La fase de [crecimiento de la empresa](#);

La primera etapa DE TODO emprendedor es la motivación para emprender, identifica la idea de negocio y elabora el proyecto de empresa. La puesta en marcha involucra la decisión final de crear la empresa. En el desarrollo inicial de la empresa, el emprendedor deberá enfrentar los desafíos de la gestión durante los primeros años, con frecuencia turbulentos, pues tanto el proyecto como su propia capacidad de gestión se pondrán a prueba en el mercado. (Hugo Kantis, "Desarrollo Emprendedor – América Latina y la experiencia internacional", 2004)

Continuar en el enlace y ss.

- ✓ <http://jcvalda.wordpress.com/2011/03/11/el-proceso-emprendedor-en-tres-pasos/>
- ✓ http://www.emprendimientos.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=13
- ✓ <http://www.slideshare.net/lore2417/mentalidad-emprendedora-un-proyecto-de-vida-taller-1>
- ✓ <http://www.slideshare.net/karend94/diapositivas-cartilla-1-ser-emprendedor>

7

Cualquier **emprendedor** que este pensando en crear su propia empresa en algún momento del proceso seguramente se ha preguntado ¿Como [conseguir financiamiento](#)?

Uno de los pasos más importantes en la creación de una empresa es **conseguir el financiamiento** que se necesita. También el proceso de **conseguir financiamiento** puede resultar uno de los mayores obstáculos al momento de **iniciar una empresa** y uno de los procesos más desalentadores, sobre todo cuando se tiene una buena idea con alto potencial económico, pero no se tiene el **dinero** necesario para **invertir**. Créeme, es un proceso lento, complejo y frustrante.

Sumado a esto, cuando se es un **emprendedor** joven resulta que es más difícil conseguir un buen **financiamiento** ya que por lo común los adultos piensan que los jóvenes no saben cómo administrar, invertir ni **hacer dinero** pero lo cierto es que los tiempos han cambiado y ahora son cada vez son más los jóvenes de 25 años o menos liderando empresas altamente rentables, sobre todo del sector tecnológico.

Continuar en el enlace

- ✓ <http://www.mejorarfinanzas.com/2011/06/financiamiento-en-un-negocio.html>

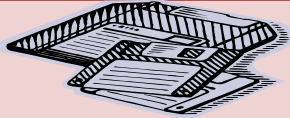
Productos esperados

En las actividades se incluirán todos los temas, subtemas y acápites de los textos abordados en cuestión.

- Elaborar un mapa conceptual sobre las cualidades de un emprendedor.
- Diseñar un tríptico promoviendo un curso sobre ¡Cómo ser emprendedor!
- Crear diez diapositivas esquemáticas sobre los contenidos temáticos.

(PARA REALIZAR LA ACTIVIDAD ANTERIOR SE DEBERÁN CONSULTAR OTRAS PÁGINAS ELECTRÓNICAS).

- Elaborar una investigación documentada sobre emprendedores mexicanos.
- Realizar un cuestionario guía (15 preguntas con sus respectivas respuestas) la actividad anterior.
- Analizar detenidamente las imágenes prediseñadas que aparecen en la tabla e interpretarlas, con base en las lecturas temáticas.



8

- Elaborar un cuadro comparativo sobre el **vendedor** y el **emprendedor** (exponiendo las semejanzas y diferencias).
- Definir los conceptos que aparecen en la siguiente tabla:

Compañía	
Esfuerzo	
Idea	
Misión	
Necesidad	
Organización	
Proyecto	
Recurso	

- ✓ Los productos se enviarán al guía virtual a su correo electrónico o se entregarán durante la asesoría.

Síntesis

Toda persona puede vender, pero no todas son emprendedores, para alcanzar este último rango se demandan de particulares que los distingue de los demás, como:

- ✓ **Innovador**
- ✓ **Gestor**
- ✓ **Promotor**
- ✓ **Comercializador**

Además porque su actitud dista enormemente del común denominador.



Bibliografía

- ✓ <http://genesiscolumnas.blogspot.mx/2008/02/el-proceso-emprendedor-y-la-idea-de.html>
- ✓ http://www.emprendimientos.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=13
- ✓ <http://www.slideshare.net/lore2417/mentalidad-emprendedora-un-proyecto-de-vida-taller-1>
- ✓ <http://www.slideshare.net/karend94/diapositivas-cartilla-1-ser-emprendedor>
- ✓ <http://jcvalda.wordpress.com/2011/03/11/el-proceso-emprendedor-en-tres-pasos/>