

EMPRENDIMIENTO

Ser emprendedor es más que un reto, es una forma de ser y actuar ante determinadas circunstancias, es una consecuencia natural del modo de pensar como emprendedor.

Cada persona actúa según su manera de ser, su carácter, su forma de ver la vida y la actitud depende en gran medida de la mentalidad, pero esta última sola y por sí misma, no consigue nada, sino se materializa con acciones o no habrá avance.

Por tal motivo, despertar esa actitud en los estudiantes contribuirá a forjar mejores emprendedores a partir de experiencias propias que consideren sus habilidades necesidades, historias personales, familiares que permitan enriquecer su práctica y darles el valor para arriesgarse.

El Emprendedor es una persona que quiere trabajar para sí mismo, busca tener independencia económica, generar su propia fuente de ingresos, y sobre todo, crear su propia empresa.

Estas personas saben muy bien que el camino a emprender no es sencillo, y es a veces largo y en algunos casos inciertos, sin embargo, siguen adelante.

No importa la razón o las diversas motivaciones que mueven a las personas a empezar sus propios negocios, solo importa que la persona que quiere emprender tenga muy claro que esta decisión implica tomar desafíos.



El punto de partida, la base sobre la que se apoya todo emprendedor es su propia motivación, su voluntad de serlo y que crea en su proyecto. Es toda persona que da todo su esfuerzo para cumplir sus metas.

Los componentes más importantes de esa actitud son:

- 1.- LA PROACTIVIDAD Implica tener únicamente positiva para anticiparse a los hechos.
- 2.- ABRIR LOS PROPIOS CAMINOS. Significa labrar su propio futuro, buscar las estrategias para poner en práctica su visión a través de uno o más emprendimientos.
- 3.- CONFRONTAR SUS MIEDOS Siempre existe la posibilidad de que los cambios que se presentan en los contextos no sean los más favorables o que nuestros intentos no nos lleven a obtener los resultados, pero se transformarán en algo maravilloso llamado experiencia y que servirá para obtener nuevas ideas
- 4.- ENCAJAR GOLPES En nuestro camino de formación emprendedora vamos a encontrar una serie de obstáculos y va a depender únicamente de nosotros como vamos a manejar esos obstáculos, la vida no es fácil, la perseverancia y el trabajo en equipo nos ayudara a superar cualquier barrera.
- 5.- SABER QUE NADA ES GRATIS Muchas veces hemos pensado que emprender es fácil y así de fácil también hacen dinero los emprendedores. Todo emprendimiento tiene su riesgo y el resultado será favorable en función al estudio que realices al invertir tu dinero en una determinada propuesta, no podemos invertir a ciegas.

CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR

1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades: El emprendedor está muy atento y en constante búsqueda de oportunidades para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para emprender algo nuevo, así por ejemplo, el emprendedor observa su barrio y se fija que necesidad falta cubrir. Tiene presente que detrás de una necesidad hay una oportunidad de negocio.

A María se le ocurrió preparar comida a los trabajadores de una obra muy cercana a su casa, dado que por el sitio no había restaurantes para ellos. Luego de hacer un estudio del entorno y de los recursos económicos que requería, lanzó su negocio de comida con mucho éxito.

2. Compromiso con las actividades que realiza: Un emprendedor es una persona comprometida que cumple con sus obligaciones, generalmente, haciendo un poco más de lo esperado. El o la emprendedor(a) organiza su tiempo, pero es capaz de sacrificar los momentos de recreación para cumplir con lo comprometido.

Carlos tenía claro que quería poner un negocio de música para fiestas. Desde que tuvo la idea, empezó a ahorrar para comprar sus equipos. Dejó de gastar en diversión los fines de semana con sus amigos. Luego de un tiempo de ahorro y sacrificio, pudo comprar su primer equipo profesional de música. Hoy es un próspero empresario que es requerido en cada fiesta de su barrio.

3. Persistencia y capacidad para enfrentar problemas: Un emprendedor o emprendedora es una persona que no se deja vencer por los obstáculos o las derrotas. Tiene la capacidad de levantarse frente a una caída. Ser persistente es saber exactamente a dónde quieres llegar. Y para conseguir los objetivos y metas el emprendedor se compromete directamente en todas las acciones necesarias.

Luego del incendio del mercado central donde Juana tenía toda su mercadería, ella se armó de coraje y decidió salir adelante. Con la ayuda de sus familiares y amigos, pudo nuevamente buscar dinero prestado para comprar nueva mercadería. Al poco tiempo su negocio de venta de toallas y sábanas nuevamente empezó a ser rentable.

4. Exigir eficiencia y calidad: Es intentar hacer las cosas mejor, usar buenos insumos o dar lo mejor de uno, más rápido y más barato. La eficiencia y la calidad son dos pilares fundamentales en el éxito de los emprendedores.

Inés sabe que en su restaurant debe comprar insumos de buena calidad, sabe que si compra alimentos de baja calidad sus clientes no irán a su restaurant a comer sus ricos platos, pudiendo su negocio fracasar.

5. Evaluar riesgos: El emprendedor antes de invertir en tiempo y dinero en un posible negocio, evalúa los posibles riesgos. Opta por una decisión de riesgo moderado. Sabe que emprender no es cosa del azar, como ir al casino a apostar.

Un buen amigo de Rodrigo le ofreció que ingrese como socio en una empresa de tortas. Para ello, el amigo le exigió a Rodrigo un aporte dinerario para empezar el negocio. Antes de tomar una decisión, Rodrigo evaluó si el negocio iba a ser próspero. Luego de varias semanas de evaluación tomó la decisión que el negocio no era rentable decidiendo no aceptar la propuesta. El amigo empezó el negocio con otros socios. Lamentablemente, luego de dos años, el negocio fue cancelado porque los ingresos obtenidos no cubrían los gastos del negocio debido a una mala planificación.

6. Planificación sistemática: Para un emprendedor, planificar es sinónimo de estudiar previamente los objetivos y acciones de lo que será su empresa. No deja que las cosas sucedan por corazonadas, define metas realistas y establece los plazos para cumplirlas.

Fernando, antes de empezar con su negocio de venta de raspadilla, planificó por escrito todos los recursos que iba a necesitar, desde conseguir la carretilla, el hielo, los insumos para hacer los jarabes, inclusive calculó el número de personas a quienes iba a venderles diariamente. Toda esa información le permitió empezar su negocio con mayor seguridad.

7. Búsqueda de información: La información para un emprendedor es como la sangre para el cuerpo humano. Los emprendedores están en permanente contacto con la información para conocer de nuevas oportunidades de negocio, usan diferentes medios como la Internet, revistas encuestas, etc.

Gonzalo acaba de recibirse como técnico en reparación de celulares y ha abierto una tienda de reparación de estos teléfonos. Sabe que debe estar en constante contacto con la información de los nuevos modelos de celulares que salen y para ello acude mucho a Internet. Descarga diariamente manuales de los últimos celulares que salen en el mercado. El siempre esta actualizado.

8. Fijación de metas: Si uno no se traza metas en su vida, estará como un barco a la deriva. Los emprendedores requieren proponerse metas claras y precisas.

Laura planificó durante un año entero el lanzamiento de su línea de ropa. Definió que durante el primer año vendería 300 vestidos y para el quinto año estaría abriendo dos tiendas más en otros distritos. Luego de 10 años de aquel día que empezó su negocio, hoy exporta sus vestidos a Bolivia y a Ecuador. Ella recuerda que trazarse metas claras al inicio fue muy importante para el éxito de su negocio.

9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo: El emprendedor debe tener la capacidad de convencer y persuadir su idea de emprendimiento. Eso lo logra estando primero seguro de sí mismo. Debe estar dispuesto a sustentar razonablemente su idea y defender su posición. De igual forma, debe tener la capacidad de crear redes de apoyo y red de contactos.

Carmen decidió vender las artesanías de cerámica que fabricaba en su casa. Aprovechando su carisma y la gran cantidad de amigos que tiene empezó a vender con mucho éxito. Utilizó además su cuenta de Facebook para difundir sus productos.

10. Autoconfianza:

Es muy importante que la persona que emprenda crea en sí mismo y sentirse muy seguro(a) de lo que hace. Si tienes alguna duda de iniciar un negocio, mejor no lo hagas hasta sentirte con la seguridad.

A Miguel le tomo varios años decidirse renunciar de su trabajo para dedicarse a poner su propia empresa de distribución de bebidas a domicilio. Cuando decidió hacerlo estaba muy seguro que le iba ir muy bien. Hoy, luego de varios años y frente a su próspero negocio, dice que confió en su capacidad y su tenacidad.

TIPOS DE EMPRENDEDORES



PERSUASIVO

Es quien inicia un proyecto. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio.

ESPECIALISTA

Tiene un perfil más técnico. Aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están centrados en el sector donde se centra.



VISIONARIO

Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en productos que serán clave en el futuro.

INVERSIONISTA

Está en busca de rentabilidad su dinero con proyectos novedosos.



INTUITIVO

Sabe dónde está, porque es un empresario nato. Y emprenderes parte de su pasión.

EMPRESARIO

Ya sabe del mundo de la empresa, pero asume el riesgo de emprender, sin embargo, le gusta consolidar los proyectos más que emprender.



TAREA. Teniendo en cuenta la lectura realice un mapa conceptual donde Usted logre conceptualizar capacidad de emprendimiento, características, componentes de la actitud emprendedora y tipos de emprendedor con su respectivo ejemplo.