TRABAJO DE EMPRENDIMIENTO

ALAINE MOLINA PALACIO

Código del Programa de Formación: 13410017

NAFER ISIDORO VERGARA AMAYA
Instructor

CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUÍCOLA – SENA

FONSECA – LA GUAJIRA

2022

INTRODUCCIÓN

En este trabajo hablare sobre que es emprendimiento, tipos de emprendimiento, características, qué significa ser un emprendedor, qué papel juega el análisis y diagnóstico del entorno en el emprendimiento, sobre la matriz DOFA, para qué sirve aplicar la matriz DOFA, análisis de variables según la matriz DOFA, entre otros aspectos importantes de este tema, ya que el concepto de emprender se refiere a personas que ejecutan tareas arduas y difíciles. Para ser un emprendedor se requiere de tener actitudes, establecer objetivos, metas, pensar, tener visión a largo plazo etc.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Reconocer los elementos más importantes del emprendimiento y su importancia para emprender un negocio empresarial.

Objetivos Específicos:

- Analizar los diferentes procesos de generación de ideas de negocio.
- Reforzar las definiciones de concepto de negocio y equipo de trabajo.
- Conocer los procedimientos requeridos para ser un excelente emprendedor.
- Identificar la importancia que tiene motivar a las personas que conforman una empresa.

¿QUÉ ES EMPRENDIMIENTO?



Emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.

Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

El emprendimiento tiene su origen en el inicio de la humanidad, ya que el hombre se caracteriza por asumir riesgos con el objetivo de generar oportunidades de crecimiento económico que le pueda brindar una mejor calidad de vida tanto a él propio, como a su familia.

El emprendimiento es esencial en las sociedades, pues permite a las empresas buscar innovaciones, y transformar conocimientos en nuevos productos. Inclusive existen cursos de nivel superior que tienen como objetivos formar individuos calificados para innovar y modificar las organizaciones, modificando así el escenario económico,

Por otro lado, emprendedor es un adjetivo que hace referencia a la persona que emprende acciones dificultosas.

Tipos de Emprendimiento

Según el tamaño:

- **Emprendimientos pequeños.** Negocios a pequeña escala llevados adelante por una o más personas con el fin de producir o comercializar un bien o servicio, sus ganancias son utilizadas para cubrir el negocio y mantener el coste de vida del emprendedor.

- **Emprendimientos escalables.** Negocios que amplían su mercado sin poner esfuerzo en mejorar su producto o ampliar el stock.

Según el grado de innovación:

- **Emprendimientos espejo.** Negocios que imitan o se basan en la producción de un bien o servicio que ya existe.

- **Emprendimientos por necesidad.** Negocios que surgen cuando el individuo busca un cambio en su vida o como una nueva forma de generar ingresos económicos.

- **Emprendimientos por oportunidad.** Negocios que surgen al observar una falta o falla en el mercado.

Según el ámbito en el que se desarrollan:

- **Emprendimientos sociales.** Negocios que innovan con ideas que son rentables pero que además tienen un impacto positivo en el medio social y ambiental de una comunidad.

- **Emprendimientos digitales.** Negocios que se realizan íntegramente en Internet, la producción y comercialización del servicio es 100 % digital.

Características de una Persona Emprendedora



A la hora de realizar un emprendimiento, es importante tener en cuenta que, además de la idea, se deben desarrollar ciertas capacidades. Una persona emprendedora se caracteriza por ser:

- **Innovadora.** Crea un proyecto a partir de ideas nuevas y originales.
- **Creativa.** Crea a partir de ideas interesantes y novedosas.
- **Capaz de asumir riesgos.** Tiene en cuenta lo impredecible y supera los retos que el desarrollo de un proyecto genera.
- **Perseverante.** Trabaja y espera paciente los resultados y ganancias
- **Flexible y adaptable.** Está abierta al cambio y siempre focalizada en crecer.
- **Paciente.** Es consciente de que la idea no debe apresurarse, y no suele encerrarse a pensar una idea perfecta, sino que elige vivir su vida como todas las otras personas.
- **Informada.** Investiga los estudios que puedan aportar datos de interés para un emprendedor.
- **Confiada y con determinación.** Tiene o desarrolla un espíritu emprendedor para trabajar por su cuenta y generar sus propios negocios.

¿QUÉ SIGNIFICA SER UN EMPRENDEDOR?

Ser emprendedor significa hacerse cargo de su propio proyecto de vida, ya sea mediante un negocio propio o por méritos profesionales que la destaquen del promedio. Una mujer emprendedora piensa y actúa independientemente, se capacita y crea oportunidades de desarrollo personal y colectivo, sin dejar de ser mujer.

Ser emprendedor también significa individuo que con base en sus conocimientos, experiencia, interés o necesidades, desarrolla y ejecuta una idea de negocio, convirtiéndola en una actividad económica.

Emprendedor es quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios un proyecto en el que cree apasionadamente, busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa, atreverse a proponer, pensar diferente y actuar en consecuencia, saber lo que quiere lograr, tener la habilidad de comunicar-vender, crear aliados y ser capaz de conectar una idea de negocio a una necesidad/oportunidad.

¿PASOS NECESARIOS PARA SER UN EMPRENDEDOR?

1. Define las razones. Si tu motivación es hacer dinero, mejor busca un empleo tradicional; identifica realmente lo que te mueve a emprender.

2. Evalúa-te. Toma en cuenta si tienes lo necesario o estás dispuesto a aprenderlo, de no ser así, sigue tu camino por otro lado

3. Selecciona una idea. Todo lo que tu mente puede creer, puede hacerlo; por más loca que parezca, es cuestión de enfoque y perseverancia

4. Define un modelo de negocio. Plantea ¿cuál será tu producto o servicio?, ¿cuál es tu mercado objetivo? y ¿qué te hace diferente de otros?

5. Elabora un plan de negocios. En un documento describe a tu empresa, las estrategias de mercado, objetivos, inversión, rentabilidad, etcétera

6. Forma tu equipo de trabajo. Los grandes emprendedores se rodean de gente más sabia que ellos, selecciona personas con tu misma pasión

7. Busca financiamiento. Si es posible obtén apoyo económico de alguna persona o instituciones (como el INADEM), compara opciones

8. Pon manos a la obra. Jamás va a existir el proyecto perfecto hasta que se experimente en la práctica, lánzate y aprende de ensayo-error

9. Difunde y promueve. Hazle saber a todos lo que ofreces, aprovecha la tecnología y no olvides la recomendación de boca en boca, ni tu página web

10. Aprende y especialízate. Conoce a tus clientes, proveedores; costos reales, tiempos de ejecución, etcétera, y pule cada vez más tu negocio Cualidades que necesitas para ser un buen emprendedor

¿QUÉ PAPEL JUEGA EL ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO EN EL EMPRENDIMIENTO?

Planificar estratégicamente las decisiones de tu empresa, amerita realizar un análisis de entorno que te permita comprender las complejidades de los escenarios que la rodean, con el fin de detectar amenazas y oportunidades primero que la competencia, sobre todo al realizar tus estrategias de negocio.
Para comprender en qué consiste el análisis de entorno, debes entender primero los siguientes conceptos claves:

- **El Entorno.**

El entorno es todo aquello que está fuera de los límites de tu empresa, es decir, que no puedes controlar pero sí influir. Se caracteriza por ser dinámico, es decir muy cambiante, complejo, ya que intervienen múltiples actores y escenarios, e incierto, debido a que no se puede controlar y es muy poco predecible.

Existen dos formas de clasificar al entorno, por su contexto y por su ubicación. De acuerdo a su contexto, tenemos que existen:

❖ **Entornos estables**

Se caracterizan por ser simples, estáticos y de baja incertidumbre.

❖ **Entorno intermedio**

Pudiendo ser:

- Simple, dinámico y de incertidumbre intermedia
- Complejo, estático y de incertidumbre intermedia.

❖ **Entorno turbulento**

Caracterizado por ser complejo, dinámico y de alta incertidumbre de acuerdo a su ubicación, el entorno se divide en:

▪ **Macro entorno, general o genérico**

Hace referencia a un marco más global del entorno, por ejemplo: el conjunto de factores políticos, económicos y sociales que pueden afectar de la misma manera a todas las empresas ubicadas en un espacio geográfico en específico.

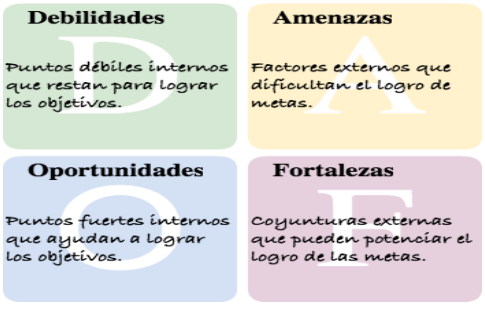
▪ **Micro entorno, específico-competitivo**

Son considerados los factores más cercanos que influyen en un conjunto de empresas que tengan características comunes o se encuentren en el mismo sector. Los factores que se destacan en este tipo de entorno son los:

✓ Clientes.
✓ Proveedores.
✓ Competidores.
✓ Intermediarios.

¿QUÉ ES LA MATRIZ DOFA?

La matriz DOFA es una herramienta muy útil para todo empresario o emprendedor, pues les ayuda a entender elementos de su empresa y a verla en contexto con su entorno. Y aunque es un tema de estudio en escuelas de negocios y cursos de emprendimiento, resulta desconocida para muchos.



Es una herramienta de análisis estratégico que permite entender los factores internos y externos que afectan o favorecen el negocio. La matriz DOFA de una empresa tiene como fin ayudar a que la planeación estrategia sea efectiva.

Fue creada por Albert S. Humpherey para orientar correctamente el análisis de los elementos problemáticos y favorables de una compañía. Y además, para tomar decisiones que ayudaran a que esta creciera. Con la matriz DOFA se puede ver y comparar la información de cada cuadrante para definir las acciones a futuro.

❖ **Características de la matriz DOFA**

- ✓ Es un diagnóstico que ofrece información objetiva.
- ✓ Cuenta con 4 cuadrantes de análisis (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas).
- ✓ Permite analizar la compañía (análisis internos) y su entorno (análisis externos).
- ✓ Con base en la información de cada cuadrante se puede realizar comparativos con los demás y definir acciones.

¿PARA QUÉ SIRVE APLICAR LA MATRIZ DOFA?

Hablamos de una técnica utilizada dentro de un sistema de gestión de calidad para determinar y definir tus Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas. El análisis DOFA puede aplicar a toda una empresa.

Un análisis DOFA también se usa a nivel organizacional para determinar qué tan cerca y qué tan alineada está tu empresa con sus trayectorias de crecimiento y puntos de referencia de éxito

Con una matriz DOFA bien gestionada es posible plantear estrategias de mejora, crecimiento, ventas, logística y otros temas importantes de la empresa. Por ello, es una herramienta que todo empresario debe conocer.

La matriz DOFA también resulta útil cuando se quiere indagar en los problemas que está causando una situación particular, interna o externa, y en sus efectos para la compañía y su desempeño.

Otra aplicación de la matriz DOFA es ayudar a enfocar el plan estratégico de la empresa. Cuando ya tienes diseñado el plan, puedes utilizar la matriz DOFA y mejorar aquellos detalles que lo hacen más efectivo o eliminan el riesgo.

ANÁLISIS DE VARIABLES SEGÚN LA MATRIZ DOFA.

El análisis DOFA permite elaborar una matriz que identifica unos factores internos y externos que intervienen en el desempeño de una empresa. Las variables internas son fortalezas y debilidades, las externas son oportunidades y amenazas. A continuación, te explicamos en qué consiste cada una de las variables.

Fortaleza: Reúne elementos positivos de la organización, es decir, son esas capacidades o recursos especiales que la hacen fuerte ante otras empresas.

Un aspecto para determinar las fortalezas de la organización consiste en establecer con claridad una visión, misión y objetivos precisos.

Debilidades: Se trata de factores negativos que tiene la empresa y generan una posición no favorable comparada con otras organizaciones. Se asocia con el faltante de recursos, con las habilidades no desarrolladas y con la falta de planeación, entre otras.

Oportunidades: Son factores positivos que resultan favorables y que al momento de ser identificados por la empresa pueden ser aprovechados. Un ejemplo de este factor es la exploración de nuevos mercados o la posibilidad de exportación.

Amenazas: Son situaciones generadas en el entorno que ponen en riesgo a las organizaciones. Un ejemplo de este factor es el ingreso de nuevos competidores al mercado, productos importados y cambios de la oferta y demanda.

CONCLUSIÓN

Con este trabajo he concluido que pude conocer e identificar los aspectos más importantes sobre el emprendimiento, ya que este es percibido por los profesionales como una acción que puede estar ligada o no, con la actividad empresarial. También aprendí todos los tipos de emprendedores, como desarrollan sus planes de negocios, estrategias y puesta en marcha. Emprendimiento trata de llevar adelante una obra o negocio y que el emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo, superando varios tipos de dificultades.