

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

**MONICA COLLAZOS BENAVIDES
INSTRUCTORA EMPRESARIAL-SENA**

QUE ES EMPRENDIMIENTO?



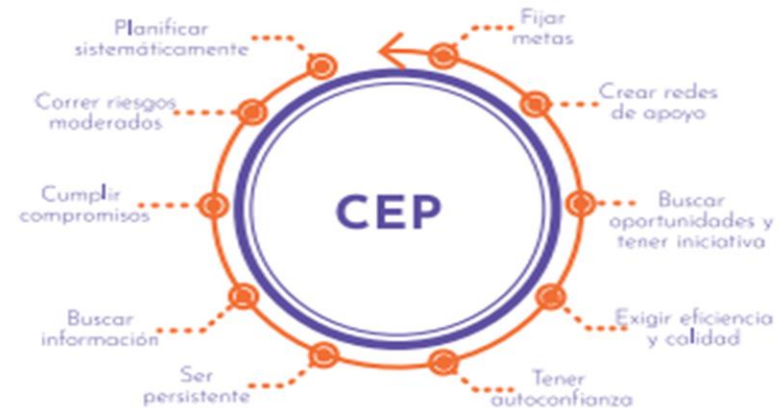
- El emprendimiento es una actitud que te lleva de la idea a la acción. Por ser una actitud, muchos de los ingredientes que la activan se encuentran en tu interior, y es importante que los conozcas para que puedas desarrollar un verdadero Comportamiento Emprendedor en tu vida, que te lleve a convertir tus sueños en logros



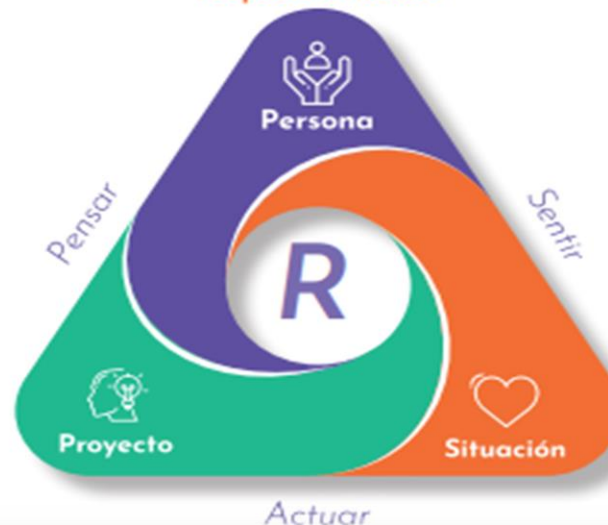
FORMULA DEL LOGRO

- El Camino al Logro es el camino del emprendedor, Los componentes del Comportamiento Emprendedor pueden resumirse en tres elementos:

Características Emprendedoras Personales



Triángulo de la responsabilidad



Competencias Emprendedoras Personales



FORMULA DEL LOGRO

- **Triángulo de la Responsabilidad:**

Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación.

- **Características Emprendedoras Personales:**

Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente.

- **Competencias Emprendedoras:**

La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.



CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

- **Planificar sistemáticamente**

Cuando planificamos de forma sistemática no sólo tenemos en cuenta los medios y recursos (presentes y futuros) necesarios para lograr el objetivo o meta propuesta, también establecemos indicadores que nos permitan realizar un seguimiento y conocer el grado de avance de nuestras tareas. Sólo así, podremos saber si estamos cumpliendo con nuestro propósito o si requerimos de algo más para conseguirlo

¡Recuerda! La planificación debe ser percibida como un proceso continuo, en la que el seguimiento y el control a partir de información, te permiten hacer los ajustes necesarios para lograr tus metas u objetivos.

<https://www.youtube.com/watch?v=UKMaffsoK5M&t=3s>



CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS



- **Fijar metas**

Muchas veces, no logramos aquello que nos proponemos por no saber establecer una meta. Y cuando hablamos de meta, no nos referimos únicamente a un desafío. Una meta debe cumplir con una serie de características, que nos permitirán tener mayor claridad sobre lo que queremos conseguir y lo que requerimos para llegar allí. Esa es la base de toda planificación.

- **Crear redes de apoyo**

Los seres humanos vivimos generalmente en grupos, lo que implica la creación de relaciones y vínculos que llamamos redes de apoyo.

Cada uno de nosotros es una combinación de fortalezas y debilidades. Por eso, cuando realizamos tareas con la ayuda de las personas que conforman nuestras redes de apoyo, compensamos nuestras debilidades con las fortalezas de los demás, obteniendo un beneficio

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS



- **Busca oportunidades y ten iniciativa**

Si no nos preparamos con antelación, ¿cómo sabremos si estamos ante una oportunidad?. Pero no es suficiente con detectar la oportunidad. ¡Es posible que más personas hayan visto la misma oportunidad que tú! Por ello, es importante que tomes la iniciativa, saltes a la acción y disfrutes del beneficio que esa oportunidad puede brindarte.

<https://www.youtube.com/watch?v=83mvpcLhNLA>

- **Exige eficiencia y calidad**

Siempre será necesario que todas nuestras labores sean de calidad, es decir, la capacidad de hacer las cosas bien hechas con excelencia.

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS



- **Ten autoconfianza**

Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación. Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación.

- **¡se persistente!**

La persistencia es la característica asociada a la constancia para hacer realidad una idea. Consiste en tener la capacidad de mantener la firme decisión de lograr algo, insistir cuantas veces sea necesario y tomar acciones repetidas o diferentes para sobrepasar cualquier obstáculo, todo con la finalidad de alcanzar la meta que nos hemos propuesto.

<https://www.youtube.com/watch?v=l0Ee0ABoBVQ&t=8s>

VISIÓN EMPRENDEDORA

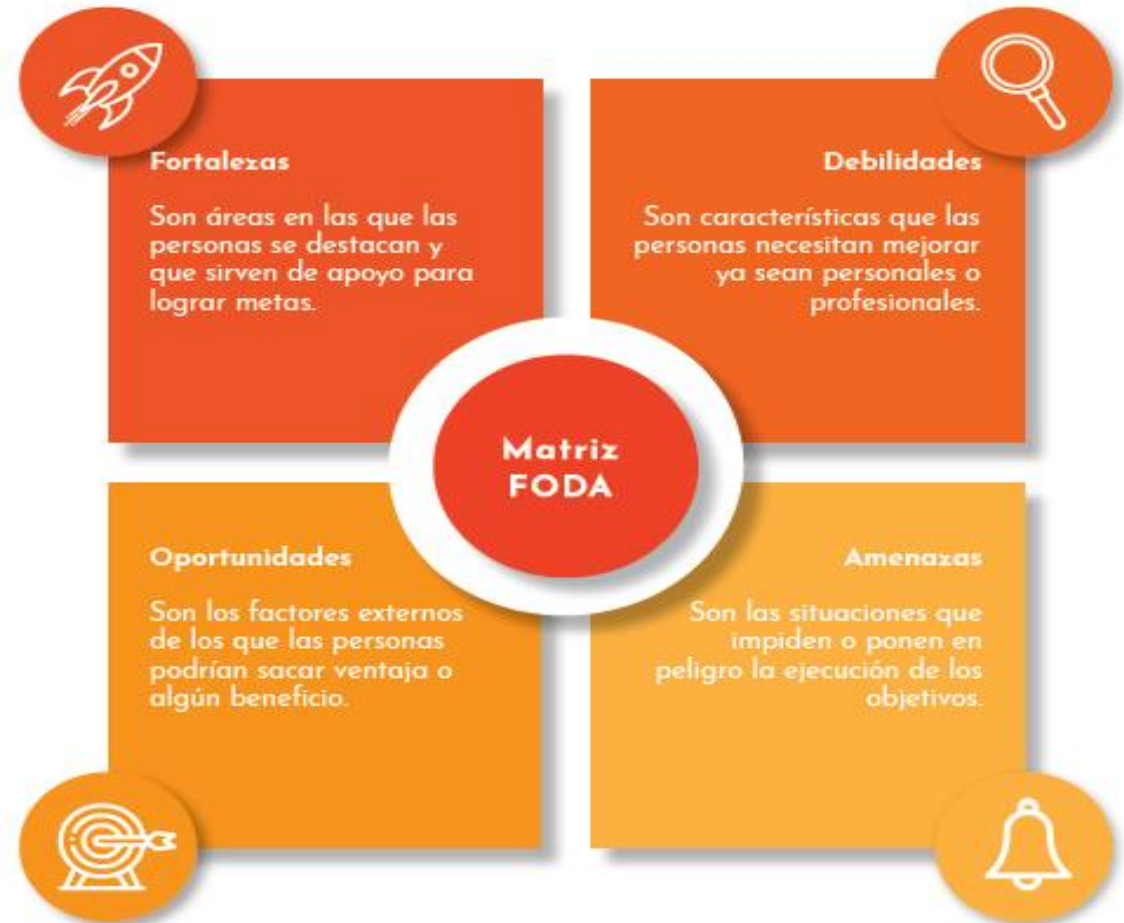


- la visión emprendedora consiste en llevar los sueños a la acción. La visión une los deseos, las expectativas y las metas que deseamos lograr en nuestra vida, en distintos contextos, situándonos en el escenario diario de lo que hacemos, en la planificación de acciones y en su ejecución.

DIMENSIONES EMPRENDEDORAS

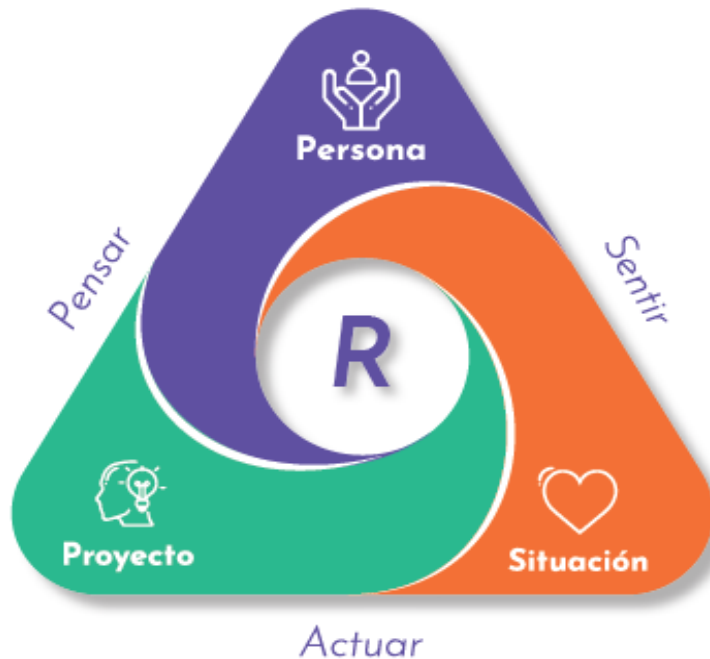
- Toda persona tiene tres dimensiones personales: pensar, sentir y actuar.

En la trayectoria hay diferentes variables que debemos analizar. Existen factores internos y externos que influyen positiva o negativamente en nuestros propósitos.



DIMENSIONES EMPRENDEDORAS

El triángulo de la responsabilidad



- El Triángulo es un instrumento de suma importancia para entender mejor las dimensiones emprendedoras, pues combina las tres dimensiones de la persona con los factores internos y externos para el logro de sus objetivos, sin dejar de lado el elemento central del Comportamiento Emprendedor: la responsabilidad.

Puedes ver entonces cómo la actividad emprendedora demanda responsabilidad en tres aspectos: con nosotros mismos, con la idea que queremos convertir en realidad y con el contexto que nos rodea.

DIMENSIONES EMPRENDEDORAS

Hora de **accionar** *Realiza el siguiente ejercicio*



Alista papel y lápiz: te invito a dibujar un puente, que te va a permitir pasar desde el punto en el que te encuentras hoy a un punto en el que quieras estar. Este puente representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral, un nuevo proyecto o cualquier tema que sea de tu interés.

El puente va a tener cuatro columnas que lo soportan. Lo primero que vas a hacer es asignar un nombre al puente de acuerdo con el aspecto que decidiste trabajar. En cada una de las columnas vas a resolver las siguientes preguntas:

1. Columna 1 punto de partida, ¿para qué te va a servir el puente? (hacia donde te va a llevar)
2. Columna 2 ¿Qué Factores externos (amenazas y oportunidades) identificas se pueden presentar en el paso por el puente hasta el punto de llegada?
3. Columna 3 ¿Qué factores internos (Fortalezas y Debilidades) consideras pueden permitir y/o afectar el paso por el puente?
4. Columna 4 ¿Con que Recursos (físicos, humanos, financieros, otros) crees que cuentas en la travesía por el puente para llegar al punto al que quieres llegar?

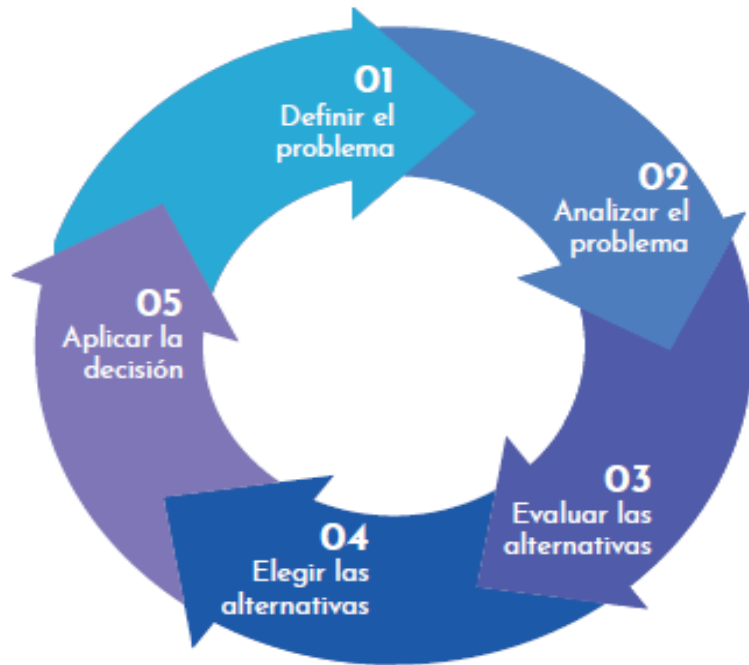
A continuación, reflexiona sobre las siguientes preguntas

1. ¿Qué significado tiene un puente?
2. ¿Es importante identificar los factores internos? ¿Con que están relacionados?
3. ¿Es importante identificar los factores externos? ¿Con que están relacionados?

TOMA DE DECISIONES

Proceso de toma de decisiones

Fuente: (Martínez, 2014)



- 1. Describir el problema o el objetivo al que queremos llegar.
- 2. Análisis del problema o la decisión a tomar.
- 3. Generar alternativas.
- 4. Selección de la alternativa que finalmente llevaremos a cabo.
- 5. Pasar de la decisión a la acción.
- 6. Valorar las consecuencias y el éxito de la decisión adoptada.

CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

¿SABÍAS QUE ERES UNA PERSONA CREATIVA?

- ¡Así es! La creatividad es el rasgo más poderoso que tienen los seres humanos, y es a la vez el más común. Sí, porque a pesar de la exclusividad que se ha generado alrededor de la capacidad creadora, en realidad es el rasgo más presente nuestra vida. Tú tienes el poder para transformar tu vida y tu entorno hasta los límites de tu imaginación. ¡Piénsalo!

Factores que pueden bloquear tu creatividad

El miedo a cometer errores, lo que te impide experimentar.

Una mala imagen de ti mismo, que te lleva a no confiar en tus capacidades.

Usar la misma solución, una y otra vez, para un problema similar.

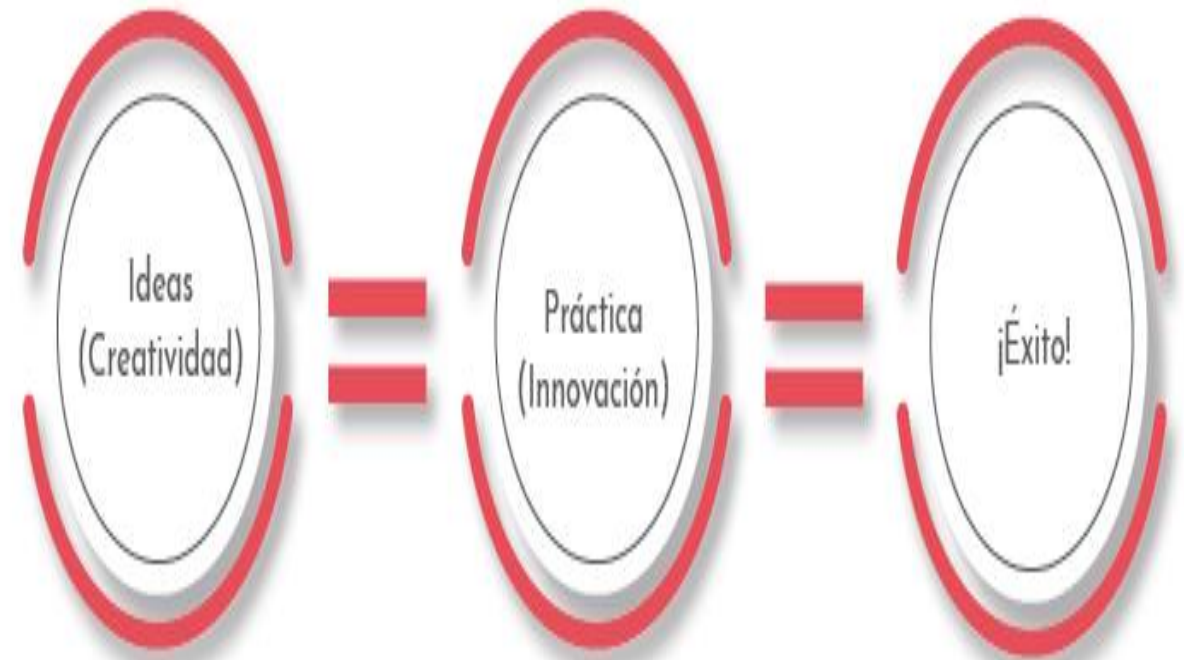
Ser demasiado crítico, lo que te lleva a desechar ideas útiles.

Seguir la rutina y no ver el problema desde otro punto de vista.

CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- **Creatividad e innovación: definiciones y relaciones entre ambos conceptos**
- La innovación es la introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.
- La creatividad, por otro lado, es la generación de nuevas y valiosas ideas. Nuevo en este contexto significa único, inusual, variado, original o que rompe con el anterior.



Fuente: LC Creatividad de Innovación, s.f.

CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

TIPOS DE INNOVACIÓN

- **Las innovaciones incrementales** son aquellas que están muy próximas a las existentes, es decir, son ligeramente nuevas, y, por lo tanto, no ofrecen un gran valor añadido para los usuarios. Por ejemplo, una nueva versión de un coche o una cámara.
- **Las innovaciones sustanciales** tienen un grado de novedad muy alto pero un valor añadido bajo para el cliente o viceversa. Se puede citar como ejemplo el motor eléctrico (alto valor tecnológico nuevo) en comparación al motor diésel.
- **Las innovaciones radicales**, por otro lado, se consideran como una ruptura y se describen como innovaciones disruptivas (repentinamente, inesperadas, que cambian un mercado o una industria). Este tipo de innovación es la más rara y difícil de producir. Un ejemplo son los teléfonos inteligentes que han desplazado al mercado de los relojes



ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

UNA ESTRATEGIA PUEDE DEFINIRSE COMO UN CONJUNTO DE ACCIONES, ESTUDIADAS Y ANALIZADAS, QUE NOS CONDUCEN HACIA UNA META CON EL MÍNIMO DE ERROR.

ELEMENTOS

- Ten claridad sobre tu misión.
 - Crea tú visión de futuro
 - Establece tus valores
- Define objetivos para llegar a tu visión
 - Proceso de implementación.
 - . Mecanismos de comunicación.
 - Dirección estratégica
- Seguimiento y evaluación de resultados.



PLAN DE ACCIÓN

Plan de acción					
Meta	Tareas	¿Cómo realizarás la tarea?	¿Qué recursos necesitas para hacerla?	¿Cuándo realizarás cada tarea?	¿Quién es el responsable de la tarea?

¿QUÉ ES UN PLAN DE ACCIÓN?.

Llevar a cabo una estrategia como la anterior requiere una cantidad considerable de acciones. Por eso es importante que traduzcamos esas acciones en los pasos que debemos llevar a cabo para cumplir con nuestros objetivos. Esa es la finalidad de un ‘plan de acción’: es un modo de asegurarnos de que nuestra visión va a concretarse.

EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN

- Generalmente se identifica la negociación como una forma de solucionar conflictos, pero negociamos también cuando todavía no hay conflicto: Negociamos estrategias, precios o uso de recursos en el trabajo o en el estudio, cláusulas de contratos, etc. La negociación es un proceso mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo.



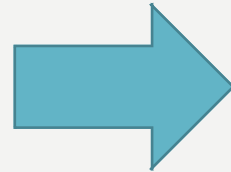
EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN

ELEMENTOS DE LA NEGOCIACION

1. Relación
Identifica la relación que tienes con la persona con quien vas a negociar. En algunos casos, la relación es mucho más importante que lo que se está negociando. Esto es lo que diferencia una negociación profesional de una negociación personal.
2. Comunicación
Esta es la base de la negociación: si tu comunicación no es efectiva, no puede haber negociación. Es importante que te enfoques en hablar de ti mismo y no del otro, pues no conoces su percepción. En este caso, es necesario indagar sobre lo que la otra parte quiere o piensa.
3. Intereses
Son las motivaciones, necesidades, deseos, temores o preocupaciones de las partes. Es en lo que se debe enfocar la negociación, los intereses pueden estar en la sustancia o en la relación. Identifica tus intereses y los de la otra parte para encontrar puntos en común que les permitan llegar un buen acuerdo.
4. Opciones
Toda negociación cuenta con alternativas que pueden beneficiar a ambas partes. Intenta ser flexible, ampliando las opciones para tomar una decisión.
5. Criterios objetivos
Utilizados especialmente en una negociación laboral o de negocios, son todos aquellos recursos externos que le permite a ambas partes conocer objetivamente que es lo más justo para la negociación (los precios del mercado, la tasa de cambio, la ley, entre otros).
6. Alternativas
Es fundamental que identifiques cuáles son tus alternativas si no se genera un acuerdo, o cuál sería la alternativa que puedes aceptar sin perder
7. Acuerdos
Es el resultado del proceso de negociación. Siempre debes buscar acuerdos gana - gana.

EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN

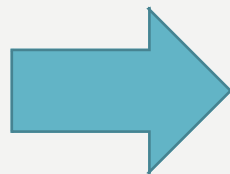
TIPS PARA LA NEGOCIACION



- Sé blando con las personas y duro con los problemas.
 - Separa las personas del problema.
 - Pónte en los zapatos del otro.
 - Recuerda que cada parte piensa diferente.
 - A veces, las emociones pueden ser más importantes que las palabras, debes estar atento al lenguaje corporal.
- Enfocate en los interés.
- La mayoría de las personas pelean más por la causa que por el propósito u objetivo.
 - Escucha sin contradecir o interrumpir la postura de la otra persona.
 - Reconoce sus sentimientos o el criterio que tiene así sea diferente al tuyo.

EMPRESA

Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio



• CLASIFICACIÓN

Con Animo de Lucro: Son las empresas Individuales o Colectivas (Sociedades) que su objeto es generar una rentabilidad o ganancia para sus dueños.

Sin Ánimo de Lucro: Su objetivo principal es buscar el bienestar de sus asociados y no la rentabilidad de la empresa, y se realiza mediante la Asociatividad de sus integrantes (Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas, Fondos de Empleados)

Según su Actividad: Pueden ser Agropecuarias, Industriales, Comerciales o de Servicios.

Según su tamaño: micro incluido las famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de Explotación Económica, realizada por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios; rural o urbana

