

# Emprendedor

1- ¿qué es un emprendedor?

2- Explique qué factores determinan el éxito empresarial

3- ¿Cuáles son las Fortalezas, debilidades y problemas más comunes que soportan los emprendimientos?

4- Buscar en Internet un emprendimiento que le llame la atención y explicar en que consiste el mismo.

1. Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad, la analiza, la estudia, y proyecta su plan de negocios para crear su propia empresa u organización. El emprendedor es aquella persona que sabe encontrar las oportunidades, no siempre la idea surge espontáneamente, sino que muchas veces la idea se obtiene de un tercero y se la lleva al éxito.  
Es capaz de desenvolverse autónomamente y en forma eficiente en lo que hace y es alguien que cree en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo.
2. Los factores que determinan el éxito empresarial son 10:
  - Idea: tener una buena idea es recomendable, aunque no imprescindible y, en todo caso, insuficiente. No se trata tanto de hacer grandes descubrimientos, como de identificar una "ventaja competitiva", esto es, "qué tengo yo que la competencia no tiene".
  - Gestión: Una buena idea se transforma en un buen negocio cuando se gana dinero; y lo que hace que la primera se convierta en lo segundo, es la gestión. Lo complicado no es montar una empresa -esto lo puede hacer cualquiera- sino gestionarla eficazmente.
  - Equipo: Si el éxito (fracaso) de una empresa está en su gestión, la clave está en rodearse de buenos -¡los mejores!- profesionales. Las personas son los principales impulsores (destructores) de las organizaciones. Todo lo bueno (malo) que llegue a ser una empresa depende, por encima de sus productos, tecnología o cualquier otro factor, de su equipo de profesionales.
  - Capacidad de trabajo: El emprendedor vive para su negocio todos los días a todas horas. Siempre con la empresa auestas. Los negocios reclaman lo mejor del individuo. Además, en los comienzos, el control de los costes es primordial, por lo que hay que estar dispuesto a hacer de todo con tal de ahorrar unos pesos.
  - Paciencia: la paciencia es primordial, hay que tener muy en claro que cuando empezamos no se abre la puerta el primer día y entran los clientes como locos. Esto es un proceso que lleva meses o incluso años, por lo que armarse de paciencia es imprescindible hasta que se agarran los ansiados beneficios.

- **Visión de futuro:** El verdadero emprendedor vive en el futuro, sin desatender el presente. Tiene su mirada puesta en el mañana: nuevos productos, nuevos mercados, nuevas alianzas... que permitan diversificar y adaptarse a los nuevos tiempos.
- **Capacidad comercial:** contar con un producto atractivo es importante, pero mucho más lo es aún ser capaz de captar clientes. Dicho de otro modo: "Una cosa es conquistar un continente, y otra, poblarlo y desarrollarlo". Sin capacidad comercial las probabilidades de éxito son reducidas.
- **Planificación:** el empresario no puede moverse por impulsos. La planificación estratégica -qué hacer (objetivos), cómo (medios), cuándo (plazos), y con quién (personas)- es una de las patas del éxito empresarial. Sin planificación, se pierde tiempo y se hace perderlo a los demás.
- **Ilusión:** la pasión por dejar huella es algo inherente al empresario. El emprendedor vibra con su empresa. Sin esa especie de "alucinamiento" empresarial no es posible alcanzar cotas elevadas.
- **¡Suerte!** tres son las claves del éxito empresarial: ilusión, trabajo y suerte. Cualquier proyecto necesita de una pizca de fortuna.

### 3. FORTALEZAS/VENTAJAS

- Se gestiona con poco capital y bajos costos operativos.

- **Autonomía de decisión**

El microemprendedor puede tomar todo tipo de decisiones en forma independiente, respecto a objetivos, tareas, formas de ejecución de las mismas, etc.; e inclusive puede rever dichas decisiones, sin los condicionamientos que existen cuando desarrolla una actividad como subordinado.

Concentran fuertemente decisión y acción. El que toma las decisiones es el mismo que ejecuta.

- **Acción unipersonal**

En un microemprendimiento es posible que, en función a su conveniencia, un gran espectro de tareas recaiga sobre una sola persona.

- **Amplitud horaria**

Dado que no existen horarios pre-establecidos, el microemprendimiento se caracteriza por proporcionar flexibilidad en este aspecto, permitiendo compatibilizar el trabajo con otras actividades, y posibilitando la extensión o acortamiento de la jornada laboral de acuerdo a los requerimientos del mercado.

- **Autodefinición de objetivos y logros**

El hecho de poder definir personalmente las metas a acceder, y auto-evaluar si las mismas han sido alcanzadas, resulta un importante estímulo para el desarrollo de una actividad laboral.

- **Acción directa hacia el consumidor**

Como los microemprendimientos carecen de súper-estructura, es posible lograr un contacto de persona a persona con el consumidor, lo que conduce no sólo a conocer sus necesidades, opiniones, cuestionamientos, etc., sino a capitalizar rápidamente dicha información.

- **Tienen la posibilidad de adaptarse fácilmente a los cambios (en relación a**

### **empresas de mayor tamaño)**

#### **• Entusiasmo y creatividad aplicadas al logro del propio proyecto:**

Al existir identificación respecto a un proyecto (lo que ocurre con más facilidad si éste pertenece a uno mismo y no a un tercero), el individuo pone en juego todo su potencial al servicio del objetivo fijado.

#### **• Rápida respuesta a los condicionamientos de la realidad**

Utilizando en forma oportuna herramientas tales como estudio pormenorizado del mercado potencial, planificación, ejecución y corrección de desvíos: Nuevamente, el hecho de no poseer una gran estructura aparece como ventaja, dado que, en ocasiones, dicha estructura representa una burbuja que aísla a la empresa de la realidad, o la conduce a reaccionar tardíamente a los estímulos provenientes del mercado.

### **DEBILIDADES/DESVENTAJAS**

#### **Tendencia a la dispersión respecto de la idea original**

Como el microemprendedor tiene a su cargo, en forma personal, una amplia gama de tareas, se presenta el riesgo de desatender aquellas que hacen a la concreción del objetivo principal, el cual puede verse desvirtuado o relegado.

#### **Ineficiente aprovechamiento del tiempo**

Al recaer sobre una misma persona la organización de las tareas y el control de su efectiva ejecución, es posible que un recurso tan importante como el tiempo sea indebidamente aprovechado.

#### **Falta de conocimientos específicos del área en la cual se está actuando**

En muchas ocasiones, el microemprendedor sobrevalora su capacitación acerca del ramo en el cual desarrollará su actividad, lo que puede implicar consecuencias negativas para el microemprendimiento.

#### **Falta de capacitación para el control administrativo**

Es común observar que personas sumamente preparadas para el área de producción o de ventas subestiman el aspecto administrativo, sin advertir su importancia en el desarrollo de cualquier emprendimiento, en lo que hace al manejo de información y al aprovechamiento de los recursos.

#### **Falta de conocimiento del mercado potencial**

En ocasiones, el microemprendedor posee una percepción desacertada del mercado al cual se dirigirá, lo que influye negativamente en el proyecto.

#### **Posible fracaso del proyecto**

Debido a causas como: no-aceptación del mismo por el elevado costo del bien o servicio ofrecido respecto a un sustituto cercano, difícil penetración en el mercado, etc. Como en toda actividad comercial, industrial o de servicios que se emprende por cuenta propia, existe el riesgo de que la misma no prospere, debido a múltiples causas. El microemprendedor debe tener en cuenta esta posibilidad como inherente a la actividad empresarial.

### **LOS PROBLEMAS COMUNES**

- Compiten con productos de bajo costo.

- Tienen pocos proveedores, y por lo general más caros.
- Tienen dificultad para hacerse cargo de las obligaciones fiscales, factor limitante para expandir negocios.
- Disponen de pocas fuentes de información o tienen dificultad para acceder a ella individualmente.
- En general desconocen la gestión empresarial. La falta de estructura es la característica principal.
- Dificultad para acceder a los cambios tecnológicos, a pesar de estar predispuestos a ellos.
- Dependen fundamentalmente del mercado interno.
- Poca o escasa integración entre organizaciones microempresariales.

4. Buscar en Internet un emprendimiento que le llame la atención y explicar en qué consiste el mismo.

El micro emprendimiento se llama Pulsión Urbana se dedica a hacer ropa a la medida más específicamente vestidos de 15 y de graduación remeras, camperas, sublimación de: tazas, platos, sets de jardín, ropa, entre otras cosas. También hace otros productos como mochilas, cubre carpetas, cartucheras con su sublimado o estampado

Acá dejo su sobre nosotros:

Siempre me dediqué a la costura desde los 13 años . En eso del 2012 comencé a tomar trabajos por mi cuenta.

Pero en el 2016 me encontraba con un panorama distinto del que ya tenía mi propia familia y un bebé chiquito.

En el deseo de seguir trabajando pero ya en un proyecto propio y familiar que me deje manejar mis tiempos e ingresos fue que surgió la idea de emprender con una marca propia de ropa

Pulsión urbana ( el impulso que re lleva)

En un principio la idea era de indumentaria deportiva . Pero como todo uno va investigando comparando precios y calidad. Con la ropa importada es muy difícil competir. Así que comenzamos a tomar otro rumbo más dedicado a la confección de ropa a medida .

Hoy ya con casi 10 años este emprendiendo se dedica a ropa de alta costura. Indumentaria escolar.

Ropa empresarial

Sublimado Siempre buscando expandir y mejorar su atención y calidad

