

1.3. El Emprendedor: perfil, habilidades y competencias

- **1.3.1. Definición**
- **1.3.2. Perfil, habilidades y competencias**
- **1.3.3. Lenguaje y comunicación**

EMPRENDEDOR

Un emprendedor es una persona que ha tomado la decisión de poner en marcha un negocio.

Algunos emprenden simplemente comprando cosas y revendiéndolas online, otros producen bienes, ya sea desde elaborar pasteles a la fabricación de robótica, y otros brindan servicios, como un paseador de perros o un gestor.

La decisión de emprender suele llevarse a cabo teniendo en cuenta diversos factores personales:

- La capacidad para detectar oportunidades
- La actitud hacia tomar riesgos
- Ambiciones individuales
- Objetivos
- Niveles de confianza y autoestima
- Acceso a recursos
- Apoyo social y familiar

Emprender es el resultado de cuando una persona ve una oportunidad de negocio y su percepción y capacidad para actuar y responder ante esa oportunidad. Aquí entran también aspectos como la motivación que tenga el futuro emprendedor, sus habilidades, etc. Todo esto, se enmarca dentro de las distintas variables que tienen que ver con su entorno.

NEGOCIO

Un negocio se refiere a un esfuerzo organizado de individuos para producir y vender, con fines de lucro, bienes y servicios que satisfacen las necesidades de una sociedad. Para ser exitoso, un negocio debe llevar a cabo tres actividades: debe estar organizado, debe **satisfacer necesidades** y debe generar **una ganancia**

SATISFACER LAS NECESIDADES

El objetivo final de cualquier empresa debe ser satisfacer las necesidades de sus clientes. Las personas generalmente no compran bienes o servicios simplemente para tenerlos: los compran para satisfacer necesidades específicas.

Algunos de nosotros podemos sentir que la necesidad de transporte es mejor satisfecha por un bmw con aire acondicionado, sistema de navegación, estéreo, asientos acondicionados, transmisión automática, ventanas eléctricas y espejos a control remoto. Otros creerán que Un Chevrolet Sonic con una palanca de cambios es suficiente. Ambos productos están disponibles para aquellos que los desean, junto con una amplia variedad de otros productos que satisfacen las necesidades de transporte.

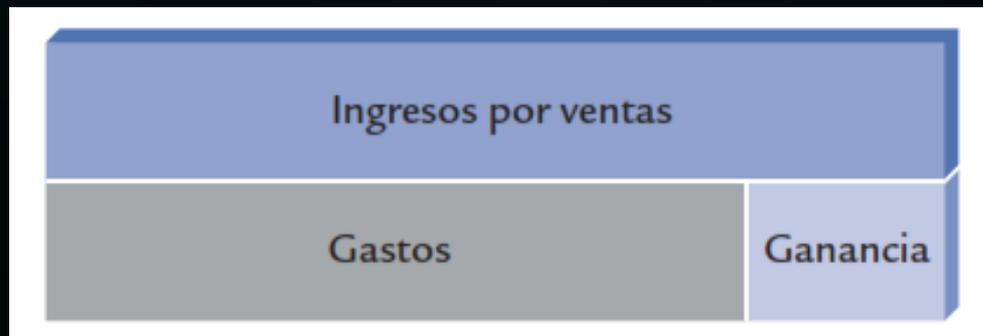
Cuando las empresas pierden de vista las necesidades de sus clientes, es probable que su desarrollo sea difícil. Sin embargo, cuando un negocio comprende las necesidades de sus clientes y trabaja para satisfacerlas, con frecuencia se vuelve exitoso

GANANCIA

Un negocio recibe dinero (ingresos por las ventas) de sus clientes a cambio de bienes o servicios. También debe pagar dinero para cubrir los gastos involucrados para hacer negocios.

Si los ingresos de venta de una compañía son mayores que sus gastos, ha obtenido una ganancia. Después de que se han deducido todos los gastos del negocio de los ingresos por las ventas.

Una ganancia negativa, que resulta cuando los gastos de una empresa son mayores que sus ingresos por las ventas, se llama pérdida. Un negocio no puede continuar operando en pérdidas por un período indefinido. La gerencia y los empleados deben hallar la manera de incrementar los ingresos por las ventas y reducir gastos para generar ganancias una vez más. Si no se toman algunas acciones específicas para eliminar las pérdidas, una empresa se verá forzada a cerrar sus puertas o entablar una protección por bancarrota o quiebra.



Características o cualidades del emprendedor

CASO ELON MUSK

https://www.youtube.com/watch?v=GVucDuNYViU&list=PLrAUsnwV3sgUxavaW4PHNsDCk_asye4oi&index=13

https://www.youtube.com/watch?v=IOpURpczCFU&list=PLrAUsnwV3sgUxavaW4PHNsDCk_asye4oi&index=14

- Piensa en la ejecución de los trabajos.
- Delega responsabilidades y controla los resultados.
- Define las estrategias para solucionar dichos problemas y se adelanta a ellos.
- Estiman que la función principal es la directiva y de control del proceso económico, como:
 - Mide los resultados de la fuerza de trabajo.
 - Se rodea de gente capaz de ver la profundidad de las decisiones.
 - Ve con buenos ojos el esfuerzo de la fuerza de trabajo.
 - Conoce los números con los que se relaciona la producción.

- **Espíritu emprendedor y dinámico:** define a una persona que busca oportunidades en el mercado para obtener beneficios.
- **Papel de líder:** el empresario debe concebir la “misión” de la **empresa** y diseñar las dinámicas adecuadas para alcanzarla; su actitud debe influir en los componentes de la organización para que se identifiquen con ella y en la consecución de los objetivos.
- **Innovación:** el empresario emplea su creatividad para diseñar un producto único, que ofrezca una diferenciación con respecto a los productos de sus competidores, y que satisfaga necesidades insatisfechas de los consumidores.
- La mayoría de los empresarios son personas con capacidad para aceptar responsabilidades y con tendencia a asumir riesgos. Entre sus rasgos destacan la **voluntad, el esfuerzo y la capacidad de intuición.**
- **Contribución a la comunidad:** el empresario contribuye a la sociedad, ya sea brindando un bien o servicio útil a los consumidores, incentivando la economía o creando nuevos puestos de trabajo.

- **Honestidad e integridad**
- **Voluntad de trabajar arduamente**
- **Confiabilidad**
- **Habilidades de manejo del tiempo**
- **Seguridad en sí mismo**
- **Motivación**
- **Disposición para aprender**
- **Habilidades de comunicación**
- **Profesionalismo**

Taller audiovisual y práctico:

- Tips para hablar con seguridad

<https://www.youtube.com/watch?v=0MXBkLiX2Dg>

- Como dominar un escenario

https://www.youtube.com/watch?v=TN_9TJr6EKA&list=RDCMUFCQedgO5kywiK4CmDDAba1g&index=22

- El saludo

<https://www.youtube.com/watch?v=X6E8oJ22odY>

- Sonrisa

<https://www.youtube.com/watch?v=n3WN4zaeqno&list=RDCMUFCQedgO5kywiK4CmDDAba1g&index=24>

Taller: Revisión de bibliografía en clase

Gárate, P. (2010). El expositor que hay en ti. (APLICACIÓN SCRIBD)