

## SESIÓN 1

### EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

#### I. CONTENIDOS:

1. Liderazgo Emprendedor.
  - 1.1. Empresario o emprendedor.
  - 1.2. El Pensamiento proactivo.
  - 1.3. Desarrollo de la creatividad.
  - 1.4. Ética empresarial.
  - 1.5. Responsabilidad social del emprendedor.
2. Espíritu Emprendedor.
  - 2.1. Naturaleza de las empresas.
  - 2.2. Crear, comprar o franquiciar una empresa.
  - 2.4. Factores externos que afectan el desarrollo de la empresa.

#### II. OBJETIVOS:

Al término de la Sesión, el alumno:

- Identificará las alternativas vocacionales, entre ser empleado y ser empresario.
- Analizará los diferentes factores internos y externos que intervienen en el desarrollo de una empresa, para que el emprendedor logre distinguir las opciones que le permita visualizarse como fuente de ocupación laboral.

#### III. PROBLEMATIZACIÓN:

*Comenta las preguntas con tu Asesor y selecciona las ideas más significativas.*

- ¿Cuáles son los factores negativos culturales que los mexicanos tenemos respecto a la educación empresarial?
- ¿Cuáles son los factores positivos culturales que los mexicanos tenemos respecto a la educación empresarial?
- ¿Qué relación hay entre la creatividad y el espíritu emprendedor?
- ¿Cuáles son los beneficios que ofrecen las franquicias?
- Enlista las responsabilidades que se adquieren al momento de establecer una empresa.
- ¿Qué relación hay entre ética-empresa?

#### IV. TEXTO INFORMATIVO-FORMATIVO:

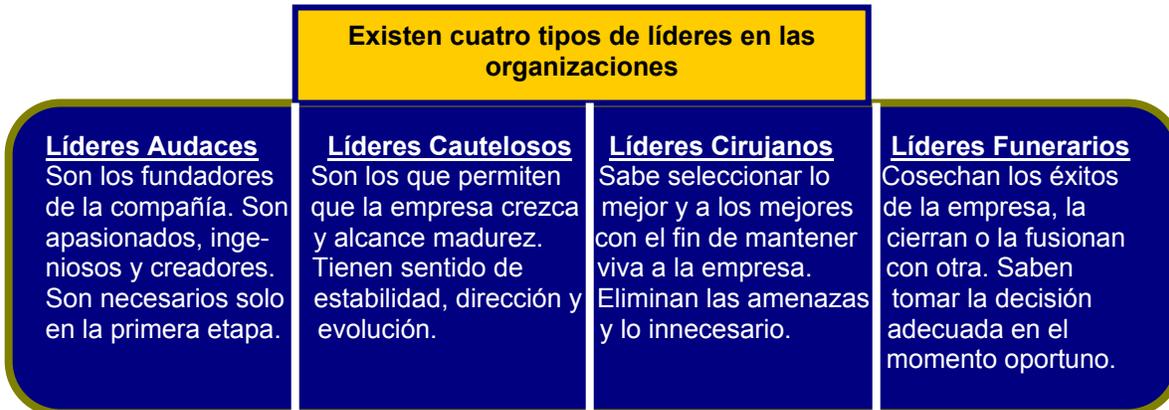
##### **1.1. Liderazgo Emprendedor.**

En el mundo empresarial es imprescindible saber comunicar las ideas con el fin de contagiar a las personas y así se involucren en un proyecto común, permaneciendo en él y lleven a cabo los medios necesarios para alcanzar los fines que pretende dicho plan. Por ello un líder emprendedor sabe involucrar a todos mediante el contagio y no a través de la imposición de manera que todos están entusiasmados trabajando en beneficio de todos.



En este sentido el liderazgo ha venido tomando cada día mayor relevancia en el campo de la administración de empresas o cualquier organización. Pues aparece como una necesidad de un grupo ya que permite aglutinar las ideas y los intereses de todos y cada uno de sus miembros. Por ello se elige a aquel que presenta las habilidades necesarias para lograr las metas establecidas por el grupo. Así el líder se diferencia de los demás adquiriendo una posición más alta, poder y responsabilidad, los cuales, le permiten

tomar decisiones y el apoyo del grupo. Toda su personalidad debe estar orientada a responder a las necesidades de la empresa pues esta va a elegir al que mejor le convenga para sus intereses.



Veamos ahora algunos aspectos que pueden caracterizar a los líderes emprendedores: Promueve y aplica el cambio en su momento. Impulsa propuestas creativas. Hace que las cosas sucedan. Sabe que todo cambia y urge la actualización. Motiva a obtener mejores resultados. Hace los cambios necesarios en su momento. Es sociable, abierto, esta en sintonía con los demás y valora y respeta sus opiniones. Sabe comprender, convencer, dialogar, promueve la cooperación, sabe escuchar y entablar buenas relaciones con los demás.

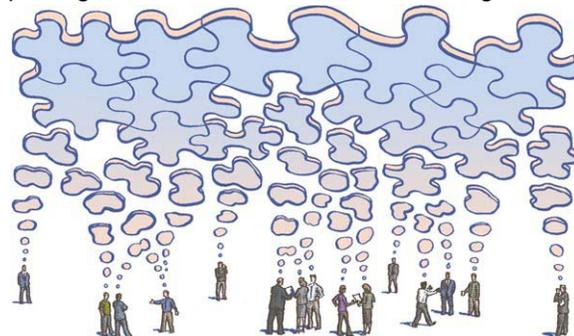
Confía en los demás y en sus decisiones. Se acepta así mismo y no se compara con otros. Impulsa a los demás para que crean en ellos mismos. Se inspira y motiva con imágenes positivas. Habilidad para hablar, negociar, crear equipos eficientes, destaca y recompensa los logros de los demás, sobrelleva los defectos de los otros, modifica las normas inútiles, tiene mentalidad positiva, se sabe adaptar a los movimientos, sabe trabajar con otros líderes y colabora para que otros sean mejores.

### 1.1. Empresario o emprendedor.

No todos los empresarios han sido o quieren ser emprendedores y no todos los emprendedores son o quieren ser empresarios. El emprendedor tiene una creatividad muy especial y goza obteniendo resultados desde cero y se motiva creando cosas. Casi todos los emprendedores anhelan con visualizar sus planes en alto, estables y dando resultados.

Sin embargo no todos los emprendedores se transforman mágicamente en excelentes empresarios una vez que los planes han arrancado. Pues para gestionar adecuadamente un negocio se requieren ciertas habilidades y competencias que muchas de las veces no trae consigo un emprendedor cuando ha formado su propia empresa. Pero igual las puede obtener con el tiempo o bien el emprendedor decide abandonarlo, cederlo, venderlo o delegar a alguien de confianza para que lo administre.

Por otra parte hay numerosos empresarios que jamás se aventarían a crear algo desde la nada. Su fortaleza esta en saber dirigir el barco pero no hacerlo y lanzarlo al mar. Normalmente un



empresario primero compraría un negocio bien establecido y lo desarrollaría antes que pasar por todo el proceso de crear algo de la nada.

Empresario o emprendedor no son la misma cosa sino que son una parte importante en las distintas etapas del desarrollo de una empresa.

**Diferencia entre empresario y emprendedor**

<u>Emprendedor</u>	<u>Empresario</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Trabaja mucho, hace las cosas él mismo</li> <li>▪ Es bueno solucionando problemas</li> <li>▪ Tiene a la gente trabajando todo el día</li> <li>▪ Hace muchas cosas</li> <li>▪ Se rodea de gente trabajadora y sumisa</li> <li>▪ Controla la operación de la empresa</li> <li>▪ Premia el esfuerzo</li> <li>▪ Conoce las maquinas de su empresa</li> <li>▪ Crea la empresa y la hecha a andar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piensa y elabora mucho</li> <li>Delega y controla los resultado</li> <li>Define estrategias y prevé dificultades</li> <li>Mide los resultados del trabajo</li> <li>Genera mucho valor</li> <li>Se rodea de gente capaz</li> <li>Mira los cambios y evolución del entorno</li> <li>Premia los resultados</li> <li>Conoce los números de su empresa</li> <li>Hace crecer la empresa</li> </ul>

**1.2. El Pensamiento proactivo.**

Lo primero que hay que señalar es que el este tipo de pensamiento no ayuda a ser más conscientes, es decir, podemos captar la realidad tal y como es para luego dar paso a escoger lo que es más conveniente en ese momento y actuar en consecuencia. Nos capacita para observar las diferentes opciones que se presentan y elegir la que más nos permita modificar la realidad. Nos hace responsables por que nos compromete con cada decisión tomada aunque estemos influenciados por el medioambiente que nos rodea.



Este tipo de pensamiento nos lanza para dejar las medias tintas y nos invita buscar todas las posibilidades posibles con el fin de hacer algo, es decir, de actuar. De esta manera siempre se puede encontrar formas de impactar la realidad y mejorarla. Pues no olvidemos que el pensamiento es el principio de la actuación. En el caso del perfil del emprendedor es imprescindible que desarrolle esta forma de pensamiento.

El líder emprendedor con su pensamiento proactivo ha de prevenir los efectos de cada decisión que tome así como adelantarse con sus actividades a los sucesos que puedan acontecer en su campo de acción. Un líder de este tipo se adelanta a los problemas y genera anticipadamente sus soluciones. Con lo que supera al pensamiento cualitativo que se da a la par de los problemas y también al pensamiento reactivo que se origina después de que han sucedido las adversidades.

Este tipo de pensamiento conduce a la creatividad, es decir, que el líder es capaz de crear ideas únicas, nuevas y adecuadas a su campo de acción con ello supera al pensamiento constructivo



que se apoya en lo ya existente y al destructivo, el cual, desecha las ideas de los otros. Ayuda también a cultivar el pensamiento interdisciplinario con el que se pueden manejar las situaciones difíciles que aparezcan en su campo ofreciéndoles respuestas cualitativas e integrales.

**1.3. Desarrollo de la creatividad.**

La creatividad también es conocida como inventiva, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento creativo. Se puede decir que es la creación de nuevas ideas,

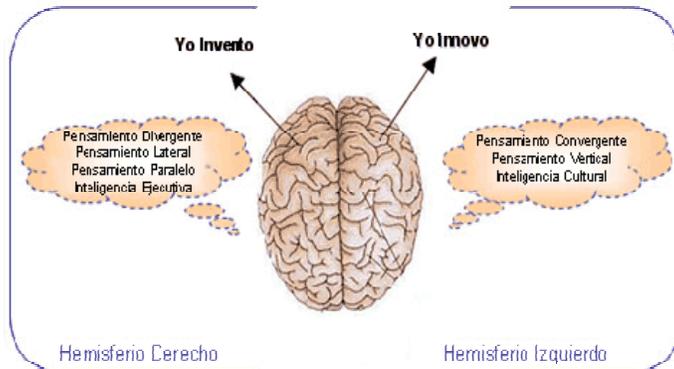
conceptos o asociación de ideas las cuales proporcionan respuestas únicas.

La creatividad puede dar origen a cualquier cosa nueva, a encontrar respuestas originales o a hacer cambios significativos en el mundo. El desarrollo de la creatividad implicará la búsqueda de formas y cosas que contribuyan de la mejor manera a la realización de las acciones que ayuden a concretizar cosas nuevas y diferentes. Tiene como fuente de inspiración el ingenio que permitirá llevar a cabo las cosas. La creatividad es una muy buena herramienta para echar mano de cuando tenemos que cumplir o satisfacer deseos pues nos da la posibilidad de hacerlo de manera rápida, efectiva y económica sin necesidad de complicarnos la vida en ningún momento.

En el desarrollo de la creatividad podemos distinguir fases y niveles de la misma:

<p><b>Niveles de la creatividad</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nivel expresivo: nuevas maneras de expresar sentimientos</li> <li>2. Nivel productivo: aumenta el estilo y número de aplicación</li> <li>3. Nivel inventivo: incrementa la capacidad para inventar</li> <li>4. Nivel innovador: aparece lo único, lo original</li> <li>5. Nivel emergente: aparece el genio con principios totalmente nuevos</li> </ol>
<p><b>Fases de la creatividad</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparación: la mente enfoca el desafío y explora sus alcances</li> <li>2. Incubación: el reto se anida en el hemisferio derecho</li> <li>3. Intimación: se presiente la solución</li> <li>4. Iluminación: la idea nueva surge del interior al consciente</li> <li>5. Verificación: La idea es verificada, elaborada y aplicada</li> </ol>

Es conveniente a estas alturas hacer la aclaración de que no es lo mismo innovación y creatividad. La distinción estriba en la posibilidad de transformar las visiones, sueños, ideales, utopías, mitos y fantasías en realidad. La creatividad se limita al espacio de la imaginación y la innovación es concretizar lo que se ha imaginado. Esto se relaciona con el papel que tienen los hemisferios de nuestro cerebro en estas dos etapas pues cada uno realiza una actividad diferente como vemos en la presente grafica.



#### 1.4. Ética empresarial

De principio tenemos que diferenciar la ética de la moral. Al hablar de moral nos referimos a la conducta del hombre que puede ser buena o mala y la ética reflexiona sobre el objeto, la intención y las circunstancias que rodean esos actos o conductas del ser humano. Así por ética empresarial se entiende el estudio de los principios, valores que rigen o norman el mundo de los negocios así como las acciones que se realizan en la creación, organización, decisiones y conductas de una empresa o del mercado. Analiza casos reales para deslindar responsabilices y le da seguimiento al desarrollo de los códigos éticos en las empresas para detectar sus consecuencias al interior de la organización y en su alrededor.

### 1.5. Responsabilidad social del emprendedor.

Por responsabilidad social se entiende el cuidado que debe de tener un emprendedor sobre las consecuencias económicas, sociales y ambientales que van a surgir de su actividad. Así como tener en cuenta las necesidades y situación de la gente que trabaja en la empresa y a la que va a servir, a través de una postura transparente y ética. Todo con el fin de hacer una mejor sociedad y crear un mejor futuro con mayores oportunidades. Parte de esta responsabilidad incluye también desarrollar la solidaridad empresarial la cual implica la posibilidad de reducir ganancias con el fin de conservar la mano de obra (los trabajadores) y así continuar beneficiando a sus familias los cuales pretender salir adelante mediante un trabajo digno. En este sentido se integra también el principio de subsidiariedad empresarial el cual tiene de fondo el respeto, el fomento de la libertad, de la dignidad humana, de la diversidad y de la contribución al bien común.

Este principio aplicado a las empresas permitirá que las personas sean respetadas e invitadas a asumir una responsabilidad, a evaluar las aptitudes de los empleados y los medios de que disponen, darles responsabilidad y poder a empleados y grupos en el interior de la organización pero también ofrecerles el apoyo necesario para que desarrollen sus capacidades y destrezas conservando los objetivos y unidad de la organización.

### 2.1. Espíritu Emprendedor.

Lo primero que hay que señalar es que no es fácil definir el espíritu emprendedor pues las características de las personas exitosas no son siempre las mismas. Hoy en día el espíritu emprendedor es sinónimo de creatividad, innovación, cambio, fundación de una organización empresarial y toma de riesgos. Es ver la oportunidad en el mercado y tener la motivación, habilidad e impulso de mover recursos con el fin de hacerse de esa oportunidad.

### 2.1. Naturaleza de las empresas.

La empresa se puede definir como un grupo de personas productoras que cooperan unas con otras y cada una se especializa en un área en particular dentro de una estructura organizativa y con un conjunto de derechos y responsabilidades. Donde el empresario es el elemento central y característica esencial de la naturaleza de la empresa. En otras palabras es un sistema en el que interactúan elementos de organización, producción, financiación y marketing para obtener sus metas. Estos son los elementos básicos de la empresa. De aquí se desprenden diversos tipos de empresas que se pueden clasificar por diferentes criterios:

Tipos de Empresas	
1. Por Actividad	Empresas del Sector Primario, Sector Industrial o Secundario y Sector Terciario o de Servicios.
2. Por Tamaño	Grandes Empresas, Medianas Empresas, Pequeñas Empresas y Microempresas
3. Por la Propiedad del Capital	Empresa Privada, Empresa Pública, Empresa Mixta
4. Por el Ámbito de Actividad	Empresas Locales, Provinciales, Regionales, Nacionales, Multinacionales
5. Por el Destino de los Beneficios	Empresas con Ánimo de Lucro, sin Ánimo de Lucro,
6. Por la Forma Jurídica	Unipersonal, Sociedad Colectiva, Cooperativas, Comanditarias, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima

Cabe mencionar que las funciones básicas que realiza la empresa para alcanzar sus metas son: Operaciones o Producción, Mercadotecnia y Ventas, Finanzas, la Contabilidad, La cuestión de los Recursos Humanos y Legal (Jurídica), Servicios de Post-Venta, la Organización Tecnológica, Investigación y Desarrollo. Infraestructura, Planeación, Seguridad y Gerencia.

### 2.2. Crear, comprar o franquiciar una empresa.

Cada una de estas acciones tiene sus pros y sus contras. Veamos cada una de ellas: Crear un negocio desde el principio te da el espacio para ser innovador y tomar todas las decisiones pero tiene la limitante de que lo vas hacer todo tu solo.

Comprar un negocio ya establecido te permite tener el lugar, los clientes, el nombre y la maquinaria. Pero puede esconder problemas económico o de mala fama y puede afectar la nueva operación. Al franquiciar una empresa se minimizan los riesgos y se recibe apoyo de la empresa más grande en promoción y compra. El inconveniente es que te quita libertad, existen muchas reglas, la inversión inicial es muy grande y para transferir el título de propiedad se necesita que el dueño de la franquicia lo apruebe.

### 2.4. Factores externos que afectan el desarrollo de la empresa.

El Entorno General (Influencia Indirecta)	El Político Legal, El Económico, El Socio-Cultural y el Tecnológico. Los entornos generales pueden ser estables, reactivos o adaptativos e Inestables o turbulentos.
El Entorno Especifico (Influencia Directa)	Las empresas que desean entrar al sector mayoritario empresarial, La amenaza de productos, La rivalidad interna, El poder de la Negociación, La competencia.

#### NOTA:

- Esta asignatura está dividida en dos partes. Tienen como propósito dar a conocer cada uno de los pasos de un *Plan de Negocios*. **Formación de Emprendedores I** comienza con:
  - El perfil emprendedor y termina con Plan de Mercado IV.
  - De tal forma que entre Formación de Emprendedores I y II, se diseña el Plan de Negocios.
- Al final del Breviario están dos anexos. En el **Anexo I** se enlista una serie de pasos que muestran cada una de las fases para realizar el Plan de Negocios.
- En el **Anexo II** viene una serie de preguntas que en un momento determinado pueden servir para realizar el Plan de Negocios.