

# Microemprendimiento, Emprendedor e Idea

*Constanza Bolaños*

1) La idea es el punto de partida de un emprendimiento. Consiste en la producción de un bien o servicio que responde a una necesidad del mercado. La idea surge en la mente de una persona o grupo de personas que conciben la posibilidad de creación de la microempresa a partir de la idea de producir un bien o servicio para satisfacer una o más necesidades –existentes o con posibilidades de existir- de las personas. Generalmente la idea surge de la observación de la sociedad en que nos movemos.

2)

- busca oportunidades: es decir que actúa antes de que las circunstancias lo obliguen.
- es persistente: no lo detienen fácilmente los obstáculos.
- cumple con los compromisos: recurre a sacrificios personales, con tal de terminar el trabajo a tiempo.
- exige eficiencia y calidad: se esmera por hacer las cosas mejor, más rápidas, trabaja para garantizar normas de excelencia.
- corre riesgos calculados: no se apresura, calcula los riesgos y evalúa alternativas. Busca reducirlos riesgos.
- fija Metas: se pone objetivos a corto plazo y tiene una visión clara del largo plazo.
- busca información: personalmente, busca los datos necesarios sobre clientes, proveedores y competencia.
- planifican sistemáticamente: divide grandes tareas en sub áreas con tiempos establecidos, revisa los planes frecuentes y tiene registros contables.
- es persuasivo y construye redes de apoyo: se vale de estrategias para influenciar y persuadir a otras, desarrolla y mantiene redes de contacto.
- confía en sí mismo: se atribuye a sí mismo y a su conducta las causas del éxito y fracaso. Expresa confianza en su propia habilidad para hacer frente a las dificultades. Muy pocas personas reúnen todas estas cualidades, pero muchas cumplen con algunos de estos requisitos y pueden lograr potenciar los otros.

3) un emprendedor debe:

- Investigar y analizar tendencias del mercado.

- Buscar inspiración en diferentes sectores y experiencias.
- Fomentar el pensamiento crítico y la resolución de problemas.
- Experimentar con nuevas ideas y enfoques.
- Aprender de errores y ajustar estrategias.

4)

a) Emprendedores gastronómicos

Algunos ejemplos incluyen **Jaime Oliver**, **Enrique Olvera** y **Gastón Acurio**, quienes han innovado en el mundo de la gastronomía.

b) Emprendedores de Comercio

Ejemplos incluyen **Narayana Murthy**, fundador de Infosys, y otros empresarios que han desarrollado negocios exitosos en el comercio.

c) Emprendedores Agrícolas

Ejemplos incluyen **José Semande**, creador de OSIGris, y **Caleb Gustavo**, fundador de Nax Solutions, quienes han innovado en la agricultura con tecnología.

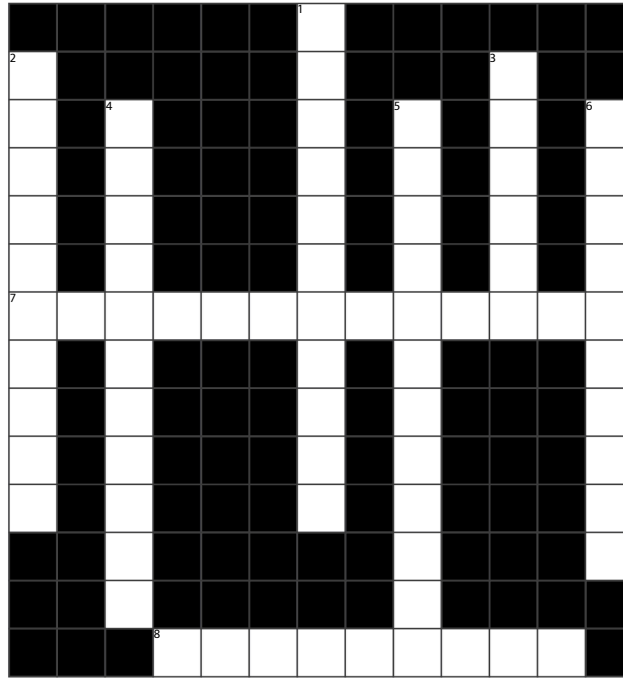
d) Emprendedores por Oportunidad

Ejemplos incluyen **Airbnb**, **Uber** y **Rappi**, empresas que surgieron al identificar oportunidades en el mercado.

5) Los pilares clave son:

- Innovación tecnológica:** Uso de herramientas digitales y automatización.
- Sostenibilidad:** Modelos de negocio que respeten el medio ambiente.
- Adaptabilidad:** Capacidad de responder rápidamente a cambios del mercado.

6)



**horizontal**

- 7 Creer en la capacidad personal para tomar decisiones acertadas.
- 8 Influir y guiar a un equipo para alcanzar metas empresariales.

**abajo**

- 1 Identificar y aprovechar nichos de negocio rentables.  
La capacidad de generar nuevas ideas y aplicar mejoras en productos o servicios.
- 2 La habilidad de anticipar tendencias y necesidades futuras en el mercado.  
Fundamental para desarrollar soluciones originales y diferenciarse de la competencia.  
Mantenerse enfocado en el objetivo a pesar de los obstáculos.
- 5 Diseñar planes de acción efectivos para el crecimiento del negocio.
- 6

**RESPUESTAS:**

