

**INSTITUO TECNOLOGICO SUPERIOR HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA**

**CARRERA**

TECNOLOGIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**TEMA**

PARTE POSITIVA Y NEGATIVA DEL EMPRENDEDOR

**NOMBRE**

ALEJANDRO REINA

**CURSO**

37 AEQ “9”

**FECHA**

01 DE DICIEMBRE 2017

**Siete aspectos positivos de emprender un pequeño negocio**

Frente al gran reto que supone el emprender un pequeño negocio, también tiene muchos aspectos positivos que te hacen sentir orgulloso y disfrutar al máximo de lo que haces.

Estos son algunos de los aspectos positivos que tiene el emprender un pequeño negocio:

1. **Te ofrece la oportunidad de ser tu propio jefe.** Puede que lo que te atrajera del emprendimiento fuese precisamente eso, que, como propietario, te coloca en posición para tomar tú las decisiones, decidir acerca de los productos o servicios que vas a ofrecer, desarrollar el plan de negocios, establecer los objetivos de la empresa. Esa posición de autoridad es algo que se agradece y con lo que no cuenta un empleado normal.
2. **Puedes elegir con quién trabajar**. Los choques de personalidad entre empleados pueden provocar una gran tensión en el lugar de trabajo. Pero, por suerte, y puesto que son tuyas las decisiones de contratación, es una ocasión para crear una cultura empresarial positiva y productiva, eligiendo a aquellos candidatos que contribuyan a todo ello.
3. **Puedes fijar tu propio horario**. Al no depender de ningún accionista, cuyas prioridades se centran exclusivamente en los resultados finales, es el momento de dirigir tu negocio de acuerdo con tus principios.
4. **Te ofrece la oportunidad de hacer lo que te gusta**. El principal objetivo en toda empresa es obtener un beneficio haciendo aquello en lo que te sientas realizado. Y en cuanto a las tareas que menos te gustan, siempre puedes delegar en otro empleado que disfrute con ellas o trabajar con un proveedor de servicios. No en todos los trabajos tradicionales de 9 a 5 es posible tomar decisiones sobre las responsabilidades diarias.
5. **Tienes la oportunidad de marcar la diferencia en tu localidad.** Un pequeña empresa no solo aporta unos ingresos para la localidad, sino que además te ofrece la oportunidad de mejorar la calidad de vida de los habitantes, bien a través del voluntariado, creando empleo, suministrando productos y servicios realmente necesarios. Eso es algo que te hará sentir orgulloso.
6. **Contar con el apoyo de una creciente tendencia hacia el consumo local.** Los consumidores suelen ser cada vez más conscientes del valor que supone realizar compras en los pequeños establecimientos de la zona. Y esta toma de conciencia te va ser de gran importancia cuando se trate de competir con los centros comerciales y grandes comercios.
7. **Puedes trabajar desde cualquier lugar**. Gracias a la tecnología móvil, hoy en día la flexibilidad para poder trabajar desde cualquier sitio es enorme. Con seguridad que podrás disfrutar de la libertad de decidir cuándo desconectar y sentarte a cenar en familia, por ejemplo.

# Ventajas y desventajas del emprendimiento

Ser emprendedor tiene ventajas y desventajas

**Ventajas:**

* Mayor libertad e independencia económica respecto a no depender de un jefe, pero ten cuidado, tu emprendimiento depende de ti y de él.
* Puedes elegir tus horarios, por ejemplo podrás tener más tiempo para hacer lo que quieras.
* Eliges tus propios objetivos.
* Entusiasmo por conseguir hacer el proyecto que tu quieres.
* Mayor creatividad al servicio del emprendimiento.
* **Desventajas.**
* Todas las responsabilidades siempre van a ser para ti.
* Vas a tener que perder mucho tiempo.
* Ventajas y desventajas de cada tipo de emprendimiento
* Empezar desde el principio.
* Si no eres un especialista en el tema te convendrá delegar la administracióy y decirle la dirección a uno que si lo sea.
* No tienes un ingreso asegurado.
* Podrás producir tus propios ingresos

## ¿Qué tanto afecta un emprendedor negativo a su propio negocio?

Cuando se comienza un proyecto se hace con la ilusión de verlo crecer y dar frutos. En el camino se va aprendiendo y afinando estrategias y demás. Un factor sumamente importante en esto es creer fielmente en lo que se hace y ama. Steve Jobs es un gran ejemplo de esto.

No importa si hablamos de las finanzas, el mercadeo, o la operación del negocio. Mantener el valor y la disposición a emprender, a tomar riesgos calculados y evolucionar, es indispensable. Una de las claves para esto es mantenerse congruente. Con esto quiero decir que lo que nos proponemos, lo que decimos, y lo que hacemos surge todo de un punto común. Hay que saber como ser [feliz con el mercadeo](http://gizn.com/blog/como-ser-feliz-con-su-mercadeo/) y con el negocio.

La mayoría del tiempo existirá el miedo a fracasar, a intentar nuevas estrategias para incrementar el número de clientes. Pero esto es parte del emprendedor, hay que ser valiente y optimista sin perder de vista la realidad.

[quote]Ser un emprendedor es vivir unos años como otros no lo harán, para vivir el resto de sus vidas como otros no podrán[/quote]

Ser negativo tiene su parte buena y es que te puede ahorrar mucho estrés. Pero hay una realidad… y es que ser negativo no llevará al negocio al siguiente nivel. No es bueno quedarse en estado de confort, de “con eso tengo, con esto estoy bien”.

Puntos importantes para evitar ser la piedra de tropiezo de tu propio negocio:

* Ama lo que haces
* EL miedo puede aparecer, pero la decisión es si enfocarse en él o en resolver el contexto.
* Si se fracasa , tranquilo(a)… de igual manera ganaste.
* Si se tiene miedo a perder, ya perdiste.
* Edúcate con profesionales, para ayudarte a crear estrategias sólidas. Esto genera tranquilidad.
* El estado de confort no es una opción ganadora para un emprendedor.
* Arriésgate y verás cosas nuevas.
* En las excusas no está la respuesta correcta para tu negocio.