



NOMBRE DEL ALUMNO: XIMENA VELASCO GARCIA

NOMBRE DEL MAESTRO: CESAR IVAN

MATERIA: SUSTENTABILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

8 CUATRI

SINTESIS

**ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE
NEGOCIOS**

EMPRENDEDOR: Es una persona que identifica una oportunidad y que conociendo los riesgos emprende la acción de organizar los recursos necesarios para crear o fundar una empresa o negocio¹ (individual o colectivamente), con la finalidad de aprovechar dicha oportunidad, obteniendo una respectiva ganancia. Se trata de una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un negocio, partiendo de una innovación. Es un empresario de la innovación; además de lanzar la empresa, abre una nueva línea empresarial, su creatividad abre las puertas a otros empresarios y a otros nuevos productos

El emprendimiento es la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y manejar un negocio junto con sus respectivos riesgos, con el fin de obtener una ganancia, Una porción significativa de los negocios tienen que cerrar debido a la falta de financiamiento, malas decisiones de negocios, crisis económica, falta de mercado o una combinación de todas estas circunstancias

CARACTERISTICAS QUE DEBE TENER UN EMPRENDEDOR PARA SER EXITOSO:

1. Creatividad e ingenio

El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

2. Pasión

Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

3. Visión

Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

4. Liderazgo

Ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! Debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

5. Paciencia

Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

6. Confianza en ti

Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo. Si dudas en algún momento, eso se reflejará en el entorno y podría repercutir en tu proyecto.

7. Responsabilidad

Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

8. Receptivo

Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, debes estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar.

9. Empatía

Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si eres empático, serás capaz de conectarte con tus clientes.

10. Decisión

Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.