



Nombre de alumno: Jolette Torres Gómez

Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Pérez López

Nombre del trabajo: ENSAYO

Materia: Desarrollo Empresarial

Grado: 6ª

Grupo: Medicina veterinaria y zootecnia.

Ocosingo, Chiapas 25 de mayo 2025

DESARROLLO EMPRESARIAL

EL EMPRENDEDOR

El emprendedor es un concepto que ha adquirido una relevancia en el ámbito económico y social. Mas allá de ser simplemente una persona que inicia el negocio, el emprendedor representa una figura clave en la transformación de sociedades, tiene la capacidad para detectar oportunidades, asumir riesgos y generar soluciones innovadoras lo convierte en la parte fundamental del progreso.

El espíritu emprendedor se basa en características como la creatividad, la perseverancia, la visión estratégica y la resiliencia. Estas cualidades permiten al emprendedor identificar necesidades insatisfechas del mercado para crear productos o servicios que aporten valor.

Emprender no es una tarea fácil, se requiere enfrentar numerosos desafíos como la falta de financiamiento, la competencia feroz y la incertidumbre del mercado.

LAS CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR

Una de las principales características del emprendedor es la CREATIVIDAD, esta habilidad permite generar soluciones nuevas a los problemas y encontrar formas diferentes de ofrecer productos o servicios. Otra característica esencial es la INICIATIVA el emprendedor no espera a que las cosas sucedan, actúa, toma decisiones y busca oportunidades, a esta característica se le suma la PERSEVERANCIA que es la capacidad de seguir adelante a pesar de los fracasos, emprender implica caer y volver a levantarse, aprender de los errores y mejorar. La TOLERANCIA AL RIESGO también es clave, los emprendedores saben que toda decisión implica una posibilidad al fracaso, pero confían en su visión y están dispuestos a asumir las consecuencias, esta característica va de la mano con CONFIANZA EN SI MISMOS ya que creer en las capacidades es fundamental para liderar un proyecto y motivar a los demás.

Un buen emprendedor tiene una VISION DE FUTURO no solo piensa en lo inmediato, si no que planea a largo plazo, proyectando el crecimiento de su empresa.

El emprendedor debe tener la CAPACIDAD DE ADAPTACION, ya que los cambios tecnológicos, económicos o sociales requieren flexibilidad para no quedar atrás, por último, la característica la responsabilidad y el liderazgo completan este perfil, el emprendedor no solo responde por su trabajo, sino que también guía su equipo, toma decisiones éticas y genera un impacto positivo en su entorno.

EMPRENDER PARA VIVIR Y VIVIR PARA EMPRENDER (PLAN DE VIDA)

Hoy en día emprender ha dejado de ser solamente una opción económica, se ha convertido en una filosofía de la vida. Encierra una visión profunda sobre como el emprendimiento puede ser parte esencial del proyecto personal de vida, ya no se trata únicamente de iniciar un negocio sino de construir un camino basado en los propios sueños, talentos y valores.

DETECCION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

En el mundo del emprendimiento, uno de los aspectos más decisivos es la capacidad de detectar oportunidades de negocio. Este proceso no depende únicamente de la suerte, sino de una combinación entre observación, análisis del entorno, creatividad y visión estratégica. Identificar una necesidad insatisfecha, una tendencia emergente o una mejora posible en un producto o servicio existente es el punto de partida para construir una idea empresarial sólida, detectar oportunidades requiere primero de una MENTALIDAD EMPRENDEDORA, curiosa, proactiva y abierta al cambio, quienes logran ver oportunidades donde otros solo ven problemas son capaces de transformar realidades.

Un buen emprendedor se mantiene atento a los cambios del mercado, las nuevas tecnologías, las inquietudes sociales y los hábitos de consumo, además la INVESTIGACION DE MERCADO es una herramienta fundamental en este proceso, analizar que hacen los competidores, que valoran los consumidores, y que esta funcionando en otros contextos permite obtener información clave para identificar nichos desatendidos o necesidades mal resueltas. La detección de oportunidades no solo implica observar, sino también EVALUAR SU VIABILIDAD.

CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIO

El éxito de un emprendimiento no depende únicamente de una buena idea, sino también de la planificación con la que se lleve a cabo. El PLAN DE NEGOCIO se convierte en una parte esencial, se trata de que describe de una manera estructurada como funcionara una empresa, que se propone lograr y como lo conseguirá.

Uno de los principales componentes del plan de negocio es la DESCRIPCION DEL PROYECTO, aquí se presenta la idea principal, los objetivos del negocio, el producto o servicio que se ofrecerá y la motivación que lo impulsa. El ANALISIS DEL MERCADO es otro pilar fundamental, permite conocer a los clientes potenciales, identificar la competencia y entender las condiciones del entorno. Otro apartado clave es el PLAN DE MARKETING donde se define como se dará a conocer el producto o servicio, incluye estrategias de precios, canales de distribución, promoción y posicionamiento, este plan es vital para atraer y fidelizar clientes, así como para diferenciarse de la competencia. EL PLAN OPERATIVO describe como se desarrollarán las actividades en el día a día: ubicación, proveedores, procesos de producción, logística y gestión. EL PLAN FINANCIERO donde se proyectan los costos, ingresos, inversiones, punto de equilibrio y rentabilidad del proyecto, este plan permite evaluar si la idea es viable y atractiva para inversores.

El contenido del plan de negocio no solo estructura la visión del emprendedor, sino que sirve como una hoja de ruta para guiar cada paso del proceso empresarial.

PROCESO DE LA SELECCIÓN DE PROYECTOS

En el ámbito empresarial, educativo o social, las ideas abundan, pero no todas se convierten en proyectos exitosos. Por ello el proceso la selección de proyectos es una fase fundamental para garantizar que los recursos disponibles se inviertan en iniciativas viables, rentables y alineadas con una organización o emprendimiento. Seleccionar un proyecto no es una tarea sencilla ni aleatoria, requiere análisis, evaluación y criterio ya que cada proyecto implica una inversión de dinero, tiempo, talento y esfuerzo, la elección correcta puede llevar al crecimiento y a la innovación, el proyecto seleccionado debe estar alineado con la estrategia general de la organización o el emprendedor.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1. Chiavenato, I. (2007). Emprendimiento: Dando pasos hacia el éxito. McGraw-Hill Interamericana**
- 2. Spinelli, S., & Adams, R. (2012). Emprendimiento para visionarios audaces. Pearson Educación.**