



**Nombre de alumno: Isaac Roldan Trujillo
Hernández**

**Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth
Pérez López**

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: desarrollo empresarial

Grado: 6

**Grupo: Medicina veterinaria y
zootecnia.**

1° unidad desarrollo empresarial

El emprendimiento es una fuerza transformadora clave en la economía moderna, impulsando la innovación, la generación de empleo y el desarrollo económico. Este ensayo aborda los principales aspectos relacionados con el emprendedor, desde sus características personales hasta su papel en el sistema de libre empresa. También se analizan las micro, pequeñas y medianas empresas (MPME), la creatividad, el trabajo en equipo y las herramientas necesarias para identificar oportunidades y desarrollar un plan de negocio eficaz.

1.1 El emprendedor

Un emprendedor es un agente de cambio, capaz de identificar oportunidades y llevarlas a cabo con creatividad, pasión y disciplina. (SEBRAE, 2010), el emprendedor es "una persona que imagina, desarrolla y realiza visiones". El emprendedor es un agente de cambio que fomenta la innovación y el crecimiento económico. Es quien asume la responsabilidad de iniciar un proyecto, introduciendo mejoras o soluciones novedosas en el mercado

1.2 Características del emprendedor

Las principales características del emprendedor incluyen la proactividad, la tolerancia al riesgo, la perseverancia, la capacidad para liderar y la visión de futuro (SEBRAE, 2010). Estas cualidades permiten a los individuos enfrentar los desafíos inherentes al proceso de emprender. Por ejemplo, se señala que el emprendedor "es un gran solucionador de problemas. Busca en los problemas una oportunidad y en las soluciones un activo a capitalizar para el proyecto"

1.3 Emprender para vivir y vivir para emprender (plan de vida)

El emprendimiento también se vincula con el desarrollo personal. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2020) sostiene que emprender puede ser parte esencial del plan de vida de un joven, otorgándole autonomía económica y sentido de propósito.

El vínculo entre emprendimiento y plan de vida implica concebir el negocio como parte de un proyecto personal de largo plazo. Algunos emprendedores adoptan el negocio como medio para alcanzar sus metas personales “emprender para vivir”, mientras que otros viven motivados por la creación continua “vivir para emprender”. En cualquier caso, es clave trazar un proyecto de vida claro.

1.4 La micro, pequeña y mediana empresa (MPME)

Las MPME son fundamentales en el ecosistema económico, generando la mayor parte del empleo en países de ingresos bajos y medios. Según el Ministerio de Economía de México (s.f.), estas empresas representan más del 90% de las unidades productivas en el país. Su importancia radica en su flexibilidad, su capacidad de crear empleo y su rol en la innovación: muchas soluciones prácticas surgen en firmas de menor tamaño que atienden nichos específicos o problemáticas regionales. De ahí que las MPME sean vistas como pilares de la economía, que precisan políticas de apoyo especializadas para fomentar su crecimiento y formalización. existen distintas maneras de identificar la categoría que tiene cada una de las empresas y esto es a base de las ventas, las personas trabajando en el lugar, el tamaño de la empresa, total de ventas anuales, ingresos entre otros.

- Microempresa: Entidad que ejerce una actividad económica donde sus ventas anuales son inferiores a 2.400 UF (menos de \$61.000.000 aproximadamente) y el número de trabajadores es de 1 a 9 personas.
- Pequeña empresa: Entidad que ejerce una actividad económica con ventas anuales entre 2.400 y 25.000 UF (entre \$61.000.000 y \$641.600.000 aproximadamente) y trabajan entre 10 y 59 personas. (UF "Unidad de Fomento". Es un indicador oficial manejado por la autoridad tributaria, desarrollado inicialmente para el sector inmobiliario. Este índice se actualiza diariamente.

- Mediana empresa: Entidad que ejerce una actividad económica con ventas anuales entre 25.000 y 100.000 UF (entre \$641.600.000 y \$2.566.000.000) y tiene entre 50 y 199 trabajadores.” (sureste, 2025)

1.5 Perspectivas de desarrollo de la MPME

El futuro de las MPME depende en gran medida del acceso a financiamiento, capacitación y tecnología. El BID (s.f.) señala que fortalecer las capacidades gerenciales y el acceso a mercados digitales son elementos clave para su desarrollo.

1.6 Papel del emprendedor en la libre empresa

El emprendedor es el motor del sistema de libre empresa, ya que genera valor, compete e innova. El Centro de Investigaciones Sociales, Legales y Económicas (CISLE, s.f.) indica que "el emprendedor permite la asignación eficiente de recursos mediante la competencia abierta". En este contexto, el emprendedor identifica oportunidades de negocio donde otros no las ven, desarrolla nuevos productos o procesos y atrae recursos (financieros, humanos) para llevar a cabo sus proyectos. Según el Manual de Emprendedorismo, el emprendedor "identifica oportunidades, las aprovecha y busca recursos para transformarlas en negocios rentables.

1.7 Características generales para el desarrollo de la libre empresa

Las principales condiciones necesarias para el desarrollo de una libre empresa incluyen la libertad de mercado, protección de la propiedad privada y un marco jurídico que estimule la inversión (CISLE, s.f.). Para que el sistema de libre empresa funcione y se desarrolle, se requieren ciertas características esenciales. En primer lugar, debe existir propiedad privada: individuos y empresas pueden poseer bienes y recursos con seguridad jurídica, de modo que los incentivos para invertir y emprender sean fuertes. También se necesita libertad de elección económica: consumidores y productores deciden qué comprar y vender sin una intervención estatal excesiva. Un entorno regulatorio

adecuado y competitivo es indispensable: la competencia en el mercado evita monopolios y obliga a innovar, mientras que la intervención estatal se limita a garantizar el cumplimiento de contratos y la protección de derechos.

1.8 La creatividad y el trabajo en equipo

La creatividad es esencial para el emprendimiento, al igual que la capacidad de trabajar en equipos multidisciplinarios. El BID (s.f.) afirma que el trabajo colaborativo potencia la innovación al combinar distintas perspectivas. La creatividad y el trabajo en equipo son dos pilares complementarios en el contexto emprendedor. Por un lado, la creatividad impulsa la generación de ideas novedosas y soluciones originales a problemas (potencialmente orientadas al mercado). Por otro lado, el trabajo en equipo fomenta la colaboración y la mezcla de habilidades, permitiendo convertir esas ideas en realidades concretas de forma más eficiente.

1.9 Trabajo en equipo

Un equipo eficaz requiere comunicación, confianza, metas claras y liderazgo compartido. Según el BID (s.f.), "el trabajo en equipo es una herramienta estratégica en contextos empresariales competitivos". Un equipo de trabajo bien conformado aporta la suma de conocimientos y habilidades necesarias para superar los desafíos de un proyecto. En el contexto emprendedor, colaborar en equipo significa compartir responsabilidades, comunicarse efectivamente y apoyarse en las fortalezas individuales.

1.10 Conceptos básicos de la creatividad

La creatividad es la capacidad de generar ideas originales y valiosas. Para SEBRAE (2010), la creatividad se puede estimular a través del pensamiento lateral, el cuestionamiento de lo establecido y la exposición a nuevas experiencias. En emprendimiento, la creatividad se manifiesta en la habilidad del emprendedor para concebir productos, servicios o procesos inéditos que satisfagan necesidades.

1.11 Herramientas de la creatividad

Existen diversas herramientas para potenciar la creatividad en equipos emprendedores, que facilitan el surgimiento y organización de ideas. Algunas técnicas consagradas son la lluvia de ideas (brainstorming), que consiste en generar libremente todo tipo de ideas sin juzgarlas inicialmente, y el brainwriting, donde cada participante anota ideas en silencio para luego compartirlas con el grupo. La Cámara de Comercio de Córdoba (2021) recomienda estas herramientas para fomentar la innovación en las empresas.

1.12 Detección de oportunidades de negocio

Detectar una oportunidad de negocio implica observar el entorno, identificar necesidades insatisfechas y evaluar tendencias. ThePowerMBA (2022) indica que "una oportunidad de negocio se encuentra en la convergencia entre una necesidad del mercado y una solución innovadora viable".

1.13 Contenido del plan de negocio

Un plan de negocio bien estructurado incluye el resumen ejecutivo, descripción de la empresa, análisis de mercado, plan de marketing, plan operativo, estructura organizacional, y proyecciones financieras (SBA, s.f.). En conjunto, estas secciones proveen un mapa de ruta desde la visión general del negocio hasta los números que validan su sustentabilidad. El plan de negocio ayuda a estructurar cada etapa del emprendimiento, sirve para negociar con inversionistas y convencer a asociados de la viabilidad del proyecto. Por ello, su contenido debe ser claro, coherente y detallado, reflejando tanto la oportunidad identificada como la estrategia para aprovecharla en el mercado.

1.14 Proceso de selección de proyectos

La selección de proyectos implica evaluar ideas según criterios de viabilidad técnica, económica, ambiental y social. SEBRAE (2010) recomienda herramientas como el análisis FODA y matrices de decisión para este proceso. Las organizaciones eficaces establecen un proceso estándar para tal

evaluación. Entre los criterios suelen incluirse: rentabilidad esperada, inversión inicial requerida, plazo de recuperación, nivel de riesgo, alineación estratégica con los objetivos del emprendedor y viabilidad técnica.

1.15 Plan de negocio

Finalmente, el plan de negocio es una hoja de ruta para el emprendedor. No es solo un documento interno, sino también la carta de presentación ante inversores y socios potenciales. Su rol principal es convencer de que el emprendimiento es viable y sustentable. Según la SBA (s.f.), "un plan de negocio aumenta considerablemente las probabilidades de éxito de una empresa emergente y minimizar pérdidas".

El emprendimiento es un eje vital para el desarrollo económico y social. A través de una visión clara, creatividad, trabajo en equipo y un plan de acción concreto, los emprendedores pueden generar valor sostenible. Las MPME representan una plataforma estratégica para canalizar ese potencial, siempre que se fortalezca su acceso a recursos y formación.

Referencias

(BID). (s.f.). Guía de trabajo en equipo CO·NECTA. Recuperado de Cámara de Comercio . (2021).

Programa de capacitación para emprendedores: herramientas de creatividad. Recuperado de <https://www.ccc.org.ar>

CISLE. (s.f.). Sistema de libre empresa: fundamentos y características. Centro de Investigaciones Sociales, Legales y Económicas. <https://www.cisle.org.mx>

sureste, U. d. (25 de mayo de 2025). antologia uds desarrollo empresarial. 25 de mayo de 2025, de plataforma uds: <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/af6e68e5bc1e178ef9d21fea848d5205LCLMV605DESARROLLO%20EMPRESARIAL.pdf>