



**NOMBRE DEL ALUMNO: Jaqueline Alejandra Aguilar Velasco.**

**NOMBRE DEL PROFESOR: M.E.C. Andrés Alejandro Reyes Molina.**

**NOMBRE DEL TRABAJO: Cuadro Sinóptico**

**MATERIA: Taller Del Emprendedor**

**GRADO: 9 Cuatrimestre.**

PASIÓN POR EDUCAR

**GRUPO: A**

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS A 21 DE MAYO DE 2020.

# UNIDAD I INTRO- DUCCIÓN AL EMPREN- DURISMO

## 1. INTRODUCCIÓN AL EMPREDURISMO

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos.

Un plan de negocios es

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
- Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas.
- Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.
- Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

Un plan de negocios permite

- ❖ Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
- ❖ Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.
- ❖ Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.

El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa; también es la guía básica que nos lleva a aterrizar las ideas y a contestar preguntas que con lleva el proceso de creación.

¿Por qué escribir un plan de negocios Según Welsh y White?

- ✓ Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- ✓ Los inversionistas lo requieren.
- ✓ Los banqueros lo desean.
- ✓ Los especialistas lo sugieren.
- ✓ Los proveedores y clientes lo admiran.

Que describe un plan de negocios.

- El producto o servicio.
- La competencia.
- El mercado.
- La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- El sistema de administración (organización).

Siete grandes áreas de suma importancia del plan de negocio.

1. Naturaleza del proyecto
2. El mercado del producto o servicio.
3. Sistema de producción.
4. La organización.
5. El aspecto legal en que el proyecto está inmerso.
6. Las finanzas del proyecto.
7. El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación

Plan de negocios

No puede ser, un documento muerto, estático, inamovible; por el contrario, es dinámico, cambiante, adaptable y, forzosamente, se renueva con el tiempo, de acuerdo con la respuesta que obtiene del medio y con los resultados de la aplicación del programa de acción que el proyecto establece.

Plan de negocios debe ser

- ❖ Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones.
- ❖ Conciso. Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.
- ❖ Informativo. Con los datos necesarios, que permitan: o Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad), determinar el objeto de estudio, es decir, el fenómeno de la realidad que por ser de nuestro interés decidimos abordar en nuestra investigación.

## 1.1 ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique.

Finley  
1990

Describe que un emprendedor es alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.

Shefsky  
1997 y  
Baumol  
1993

el término describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría.

Joseph  
Schumpeter  
1934

afirma que la innovación se genera a partir de la capacidad para emprender.

## 1.2 CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

### características

- ❖ Compromiso total, determinación y perseverancia.
- ❖ Capacidad para alcanzar metas.
- ❖ Orientación a las metas y oportunidades.
- ❖ Iniciativa y responsabilidad.

### conductas y acciones

- Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios.
- Administración general: dirección apropiada para una buena utilización de recursos.
- Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos.

## 1.3 TIPOS DE EMPRENDEDORES.

Schollhammer 1980 divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades

### Emprendedor administrativo.

Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

### Emprendedor oportunista.

Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

### Emprendedor adquisitivo.

Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

### Emprendedor incubador

crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.

### Emprendedor imitador.

Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

### razón por la que emprenden.

- ✓ Por aprovechar una oportunidad.
- ✓ Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable.

Según el tipo de empresa que desarrollan.

- emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo

## 1.5 Creatividad y términos afines

La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original.

### Eduardo Kastika 1999

Consideran que la creatividad no se debe definir de modo teórico, porque en el afán de buscar una definición única se limita el potencial del concepto y, por lo tanto, no se le precisa correctamente.

## 1.6 EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD

nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho. Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita. Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva.

### Realizar proyectos con éxito

- Las ideas surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelve.
- De todas las ideas que vienen a la mente, deben descartarse las que no son fáciles de realizar o que son incosteables.
- Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora, se requiere integrar un plan para llevarla a la práctica.

## 1.7 TIPOS DE CREATIVIDAD

Weisberg 1989 divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística.

### científica

Actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras.

### Artística

Es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias.

De acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional.

**Ordinaria**

Aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida

**Excepcional.**

La excepcional rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres.

### 1.8 EQUIPO DE TRABAJO

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse.

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades. Las cuales se otorgan al equipo para lograr una meta común

### 1.9 CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO

Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena.

**Siete atributos para que un equipo**

- ❖ Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
- ❖ Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado.
- ❖ Una comunidad de propósito
- ❖ La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación.
- ❖ La mira en el futuro.
- ❖ Concentración en las tareas.
- ❖ Respuesta rápida y proactiva.

**Acciones para motivar**

- Crear un entorno de trabajo agradable.
- Mostrar interés por las inquietudes personales.
- Dar continuidad a las acciones que el equipo
- Mostrar calidez humana en el trato a los compañeros.

**¿Por qué fracasan los equipos de trabajo?**

- No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes.
- Falta de coordinación en la secuencia de las acciones para alcanzar la meta pretendida.
- La ausencia de un buen proceso de comunicación, que repercute en desmotivación y desintegración dentro del equipo.
- Desinterés por la individualidad y, en consecuencia, falta de cooperación e integración en las acciones.



**NOMBRE DEL ALUMNO:** Jaqueline Alejandra Aguilar Velasco.

**NOMBRE DEL PROFESOR:** M. E.C. Andrés Alejandro reyes Molina.

**NOMBRE DEL TRABAJO:** Cuestionario.

**MATERIA:** Taller Del Emprendedor

**GRADO:** 9 Cuatrimestre.

PASIÓN POR EDUCAR

**GRUPO:** A

# CUESTIONARIO I UNIDAD

## 1.- Escribe la frase que estableció Seneca

“ningún viento es favorable para quien no conoce el puerto al que quiere arribar”.

## 2. ¿Qué es un plan de negocios?

Es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación.

## 3. Un plan de negocios también es un medio para:

Para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro.

## 4. Cuando hablamos de una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones, ¿estamos hablando de un?

Un plan de negocios

## 5. Escribe los diversos beneficios de un plan de negocios

- ❖ Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
- ❖ Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.
- ❖ Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
- ❖ Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto.

## 6.- ¿cuáles son los puntos que establecieron Welsh y White?

- ✓ Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- ✓ Los inversionistas lo requieren.
- ✓ Los banqueros lo desean.
- ✓ Los especialistas lo sugieren.
- ✓ Los proveedores y clientes lo admiran.
- ✓ Los administradores lo necesitan.
- ✓ Los consultores lo recomiendan.
- ✓ La razón lo exige

## 7.- ¿cuáles son los 16 puntos esenciales para un proyecto de éxito?

- El producto o servicio.
- La competencia.
- El mercado.
- La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- El sistema de administración (organización).
- El estado financiero del proyecto.
- La planeación estratégica y operativa.
- Los requisitos legales.
- Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
- El mercado del producto o servicio
- Sistema de producción
- La organización
- El aspecto legal en que el proyecto está inmerso.
- Las finanzas del proyecto.

- El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

**8.- No es, ni puede ser, un documento muerto, estático, inamovible.**

Plan de negocios.

**9.- Según expertos más de 50% de las empresas cierran durante los primeros**

Cuatro años de existencia

**10.- La palabra creatividad deriva del latín:**

Creare

**11.- Según el proceso de crear quien estableció que es amplia mente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho.**

Pablo Cazau, 1999.

**12.- Un plan de negocios debe ser:**

- ❖ Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones.
- ❖ Conciso. Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.
- ❖ Informativo. Con los datos necesarios, que permitan:
  - Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad).
  - Medir la factibilidad del proyecto.
  - Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado.

**13.- Escribe los tipos de emprendedores:**

- El emprendedor administrativo.
- El emprendedor oportunista.
- El emprendedor adquisitivo.
- El emprendedor incubador.
- El emprendedor imitador.

**14.- ¿Quién menciona que a cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí?**

Schnarch 2001

**15.- ¿Quién estableció que la creatividad en dos tipos: científica y artística?**

Weisberg 1989

**16.- ¿Quién estableció que un equipo, se puede definir como un grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos específicos dentro de una esfera operativa determinada.?**

Holp 2003