



**Nombre de alumnos: Verónica Anahí  
Morales Borrallas**

**Nombre del profesor: Andrés  
Alejandro Reyes Molina**

**Nombre del trabajo: Cuestionario**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Materia: Taller del Emprendedor**

**Grado: 9° Cuatrimestre**

Comitán de Domínguez Chiapas a 20 de 2020

### **1.- Escribe la frase que estableció Seneca:**

Mencionó en alguna ocasión que “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, para el logro de sus metas y objetivos.

### **3. Un plan de negocios también es un medio 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?**

El plan de negocios es, en forma general

### **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 Negocio

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

Cuatro años de existencia debido, entre otras cosas, a la falta de un sistema de planeación.

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

Creare, que significa —dar origen a algo nuevo, es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte.

### **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.?**

Según 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.?**

Según Holp (2003)