



Nombre del alumno: Brisa del Refugio
Hernández Recinos

Nombre del profesor: Andrés Alejandro
Reyes

Nombre del trabajo: Cuestionario

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 20 de Mayo de 2020.

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 acumulación de ideas que realiza el emprendedor acerca de un proyecto dinámico en el que se describe cómo se va a operar y desarrollar dicho negocio durante un período determinado.

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

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

- ✓ Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
- ✓ El mercado del producto o servicio (situación del mercado, precio, sistema de distribución, esquema de promoción y publicidad, plan de introducción y ventas, etcétera).
- ✓ Sistema de producción (el producto y su proceso de elaboración y/o prestación de servicios).
- ✓ La organización (sistema administrativo) y el recurso humano en el proyecto.
- ✓ 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.

7. ¿Cuáles son los 16 puntos esenciales para un proyecto de éxito?

- 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.

- 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.

8. No es, ni puede ser, un documento muerto, estático, inamovible. (El Plan de Negocios); 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.

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 que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso, que anticipe los eventos en que la empresa puede estar envuelta en un futuro cercano.

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. Incluso el término aplica a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añade particularidades que no tenía o que mejore sus características de funcionamiento o eficiencia, a esto último le llamamos comúnmente innovación.

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. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

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

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

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.