



Nombre de alumnos: Rocio Guadalupe Vázquez Arguello

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del trabajo: Cuestionario de retroalimentación de la unidad

Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre

Grupo: Trabajo social y gestión comunitaria

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de mayo del 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?

El plan de negocios es una herramienta que permite planear y organizar las actividades necesarias para alcanzar los objetivos que tiene la organización.

Permite establecer las posibles alternativas en caso de que una de las opciones para alcanzar los objetivos falle.

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

Concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, se convierte en una guía de las actividades diarias del emprendedor.

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

Beneficio de establecer 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.

El plan de negocios

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

Cuatro años de existencia debido 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,

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

12. Un plan de negocios debe ser:

- Claro: Sin ambigüedades, entendible, que no de lugar a dudas o confusiones.

- Conciso: Que contenga sólo la información necesaria (Datos indispensables)
- Informativo: Con los datos necesarios, que permitan:
 - ✚ Tener una imagen clara del proyecto
 - ✚ Medir la factibilidad del proyecto.
 - ✚ Facilitar la implantación: Que asegure un desarrollo adecuado

13. Escribe los tipos de emprendedores:

✚ **Schollhammer divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:**

- 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.
- 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.

✚ **Razón por la que emprenden:**

- Aprovechar una oportunidad
- Por necesidad

✚ **Tipo de empresa:**

- Emprendedor social
- Emprendedor que busca destacar
- Emprendedor interno y externo

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