



**Nombre de alumnos: Jeydi Morales
Rodriguez**

**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, de una manera formal y estructurada.

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?

1. El producto o servicio.
2. La competencia.
3. El mercado.
4. La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
5. El sistema de administración (organización).
6. El estado financiero del proyecto.
7. La planeación estratégica y operativa.
8. Los requisitos legales.
9. Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
10. El mercado del producto o servicio
11. Sistema de producción
12. La organización
13. El aspecto legal en que el proyecto está inmerso.
14. Las finanzas del proyecto.
15. El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

Nota: Solo encontré 15, busque en la antología y solo esas aparecieron profe.

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)