



A

**TALLER DEL EMPRENDEDOR.
CUADRO SINOPTIVO: UNIDAD 1-1:1.1:2.1:3.
JISSELA ELIZABETH SOLIS SOLORZANO.
LICENCIATURA EN DERECHO.
NOVENO CUATRIMESTRE.**

MAYO-JUNIO.

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.

EL PLAN DE NEGOCIOS ES, EN FORMA GENERAL:

- 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.

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

EL DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PERMITE OBTENER DIVERSOS BENEFICIOS, YA QUE:

- 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.

ESPIRITU EMPRENDEDOR

EMPRENDER.

Es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos.

Señalan que 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.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio

AFIRMAN QUE EMPRENDER ES UNA ACTIVIDAD DE NEGOCIOS QUE CONSISTE EN UNA INTERSECCIÓN DE LAS SIGUIENTES 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, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.
- Aceptación del riesgo: capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.
 - Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.

- Creatividad e innovación.
- Confianza en él mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo.

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.

El emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones.

LA RAZÓN POR LA QUE EMPRENDE:

- Por aprovechar una oportunidad, es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad.
- Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable,

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

BIBLIOGRAFIA.

ANTOLOGIA DENOMINADA **“TALLER DEL EMPRENDEDOR”** DE LA UNIVERSIDAD DEL SURESTE.