



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ESCUELA DE MEDICINA

Ana Laura Villatoro Ortiz

Taller del Emprendedor

Semestre: 7°

Grupo: "B"

Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Comitán de Domínguez, Chiapas

a 21 de Agosto del 2020.

“TALLER DEL EMPRENDEDOR”

Temas de Primer Unidad.

1.- Plan de Negocios.

“Es la redacción ordenada de alguna idea de negocio; donde permite hacer una reflexión sobre el modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos” (Instituto Mexiquense del Emprendedor).

“El plan de negocio es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa” (Sánchez, J. 2015).

2.- Razón de ser del Plan de Negocios.

Es el concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo. Esto permitirá llegar a conclusiones y decidir si finalmente debe constituirse la empresa, asumiendo riesgos controlados, o si debe mejorarse la idea de negocio, evitando de esta manera un fracaso seguro.

Permite al emprendedor llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pueden afectar a su idea, aportando la información necesaria para determinar la viabilidad del proyecto.

El Plan de Negocio es la carta de presentación de los emprendedores y del proyecto ante terceras personas como entidades financieras, inversionistas, organismos públicos, etcétera.

3.- ¿Qué describe el Plan de Negocios?

Administración; descripción del negocio (nombre, clasificación, misión, visión, valores, objetivos, ventaja competitiva, normatividad, marco legal).

Mercadotecnia; clientes, competencia, promoción y publicidad, distribución, política de precios.

Producción; proceso productivo, tecnología del producto, diagramas de flujo de proceso, proveedores, operación.

Finanzas; integración de la inversión, presupuesto de ingresos y egresos.

Forma Jurídica; tipo de actividad a ejercer, tipo de sociedad, responsabilidad de los socios, necesidades económicas del proyecto, aspectos fiscales.

4.- Emprender.

Enfoque causal parte de la idea de un resultado ya dado. Existe un producto o servicio final que desarrollar, en función del cual se ordenan los medios adecuados.

Enfoque efectual parte de los medios de que se dispone para emprender un proyecto.

Enfoque de bricolaje entiende el proceso emprendedor como una creación contingente a partir de lo que el emprendedor tiene a mano. Se realiza un proceso de combinación y reutilización de los recursos.

5.- Características del emprendedor.

Energía y entusiasmo.

Confianza.

Perseverancia.

Paciencia.

Adaptabilidad.

Tolerancia al riesgo.

Creatividad.

Innovación.

Visión de negocios.

Liderazgo.

Capacidad de decisión.

6.- Tipos de emprendedores.

-Visionario: el emprendedor visionario se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.

-Inversionista: el emprendedor inversionista busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital.

-Especialista: el emprendedor especialista suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.

-Persuasivo: el emprendedor persuasivo es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Se encarga de mantener la convicción en su equipo.

-Intuitivo: el emprendedor intuitivo sabe dónde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios.

-Emprendedor-empresario: este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa. Nada le es nuevo. El empresario emprendedor asume el riesgo de emprender pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender. Y es que hay diferencias entre el emprendedor y el empresario.

-Emprendedor-oportunista: este emprendedor ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.

-Emprendedor-vocacional: emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras.