



# Universidad del Sureste

## Escuela de Medicina

Primera síntesis.

Gómez Vázquez Juan Carlos

TALLER DEL EMPRENDEDOR

Rodríguez Alfonzo Myreille Erendira

7° "A"

Comitán de Domínguez, Chiapas; a 21/AGOSTO/2020

## **- Plan de negocios**

documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

También en esta guía se ven reflejados varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. Esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.

## **- Razón de ser del plan de negocios**

Esta primera estructura equivale al alma de una empresa. Aquí se presenta y describe la idea de negocio, así como los objetivos que se pretenden alcanzar. Lo valioso de esta sección es que se trata de la tarjeta de presentación frente a tus colaboradores e inversionistas potenciales.

## **- ¿Qué describe el plan de negocios?**

Sirve de brújula para el emprendedor, pues de permite tener un mejor entendimiento del negocio, al mismo tiempo que lo obliga a investigar, reflexionar y visualizar todos los factores, tanto internos como externos, que incidirán en la marcha de su negocio. Del mismo modo, los planes de negocio son documentos que se encuentran sujetos a constantes actualizaciones y replanteamientos, conforme con las dinámicas propias de la gestión empresarial con herramientas como el benchmarking y el análisis FODA.

## **- Emprender (enfoques)**

El 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. Funciona particularmente en mercados que presentan bajos niveles de incertidumbre. Estos entornos estables y estáticos hacen que las oportunidades de emprendimiento sean identificables de una manera objetiva, a priori.

El enfoque efectual parte de los medios de que se dispone para emprender un proyecto. Las oportunidades de negocio no son evidentes. Nos encontramos en entornos con una gran incertidumbre. El proceso de emprendimiento tiene un carácter más experimental e iterativo, sin anticipar un resultado final. Uno de los lemas sería el de “equivócate pronto y barato”. Las oportunidades para emprender son subjetivas y se construyen socialmente. Con este enfoque cuadran adecuadamente metodologías como el Design Thinking o Lean Startup. También conceptos como el bootstrapping.

El 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 (bricolaje). El entorno no ofrece las mejores condiciones para el emprendimiento por lo que al detectar una oportunidad, frente a la opción de buscar infructuosamente recursos, se lanzan a llevarla a cabo con lo disponible. Podríamos conectar este enfoque con el movimiento maker.

## **- Características del emprendedor**

Apasionado/ a: los emprendedores viven por y para su negocio para alcanzar sus metas y sueños. La pasión es la que hace que se saquen fuerzas a veces dónde no las hay.

Creativos / as: los emprendedores están siempre barajando posibilidades de negocio y sienten la necesidad de crear. Tienen gran capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo.

Perseverantes y resilientes: no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven posibilidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para poner en práctica en otros negocios u otras ideas.

Ven oportunidades: los emprendedores tiene olfato para generar oportunidades y dar soluciones a los problemas de los consumidores, aportando valor con soluciones y servicios nuevos.

Confianza en sí mismo/ a y persistentes: sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus objetivos y no renuncia a ello aunque no sea fácil.

Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos.

Aprendizaje constante: el emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para aprontar situaciones a veces complicadas, y que deber saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realiza cursos online, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros

Tiene que tener dotes comerciales: el emprendedor debe saber explicar correctamente su negocio, debe saber vender y venderlo a los clientes, proveedores o inversores.

Son valientes: son capaces de aceptar los retos, asumen responsabilidades y problemas, aprovechan cualquier oportunidad para alcanzar los objetivos.

Trabajo en equipo: deben ser líderes y deben saber gestionar a sus equipos.

### **- 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 donde 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.