



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Taller del emprendedor

Síntesis de Conceptos básicos

Catedrático: Rodríguez Alfonso Myreille Erendira

Alumna: Janeth Araceli Álvarez Gordillo

Grado: 7 semestre Grupo: "A"

21 de agosto de 2020

Plan de negocios:

Un plan de negocio es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto

- Razón de ser del plan de negocios

Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio

- ¿Qué describe el plan de negocios?

- **Resumen ejecutivo:** debe aparecer siempre una breve descripción del negocio, las razones que nos impulsan a ponerlo en marcha, el equipo de trabajo, la inversión requerida y la viabilidad del proyecto
- **Definición del negocio:** sirve para describir qué productos o servicios vamos a ofrecer, incluyendo el nombre y la ubicación del proyecto.
- **Organización:** trata de desmenuzar y explicar cómo va a funcionar nuestro negocio. Las áreas o departamentos, los cargos y funciones, el requerimiento de personal, los gastos de personal y los sistemas de información están incluidos en este sector.
- **Estudio de mercado:** debemos analizar a la futura competencia desarrollando en el mismo paquete el pronóstico de la demanda y el plan de comercialización.
- **Estudio de la inversión y financiamiento:** Esta sección nos va a detallar qué inversión exacta vamos a necesitar para que arranque el negocio.

- **Estudio técnico:** El estudio técnico sirve para describir los requerimientos físicos que hacen falta para el funcionamiento del negocio, el proceso productivo, la infraestructura y el tamaño del local, la capacidad de producción y la disposición de planta.
- **Estudio de los ingresos y gastos:** simulación de de los ingresos y gastos del negocio.
- **Evaluación del proyecto:** debe aparecer un plan financiero del futuro negocio, en el que debe aparecer cuándo vamos a ser capaces de recuperar la inversión así como los indicadores de rentabilidad que hemos empleado.
- **Modelo DAFO.** Es un clásico que no podemos dejar de lado. Como hemos mencionado en otros especiales en Muypymes, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa, institución, proyecto o persona, analizando sus características internas (**D**ebilidades y **F**ortalezas) y su situación externa (**A**menazas y **O**portunidades)

- **Emprender (enfoques)**

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.

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.

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

Visión. un **emprendedor** ha de tener una visión de negocio especial, iniciativa. de la misma manera, un **emprendedor** debe llevar la iniciativa por bandera, pasión, ambición, liderazgo, resolutivo, creativo, asertivo

- Tipos de emprendedores

Emprendedor social. no busca dinero, ni fama, emprendedor especialista. es una persona metódica y técnica, emprendedor multi-funcional, emprendedores por accidente, emprendedor oportunista, emprendedor inversionista, emprendedor por necesidad, emprendedor innovador o visionario.