



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ESCUELA DE MEDICINA

“Síntesis de los temas de la I ra unidad”

Javier Octavio Guillén Narváez

“Taller del emprendedor”

Semestre: 7°

Grupo: “A”

Dra. Rodríguez Alfonzo Myreille Erendina

Comitán de Domínguez, Chiapas agosto 2020.

- Plan de negocios

Es un documento donde el emprendedor detalla sistemáticamente las informaciones del emprendimiento a realizar como ser:

- El proceso de generación de ideas.
- La captación y análisis de la información.
- Evaluación de la oportunidad y los riesgos.
- Toma de decisión sobre la puesta en marcha de un nuevo emprendimiento.
- Cambio de planes en empresas constituidas

- Razón de ser del plan de negocios

El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor.

- ¿Qué describe el plan de negocios?

Describe la oportunidad, el producto, el contexto, la estrategia, el equipo, los recursos requeridos, el retorno financiero y el resultado de un emprendimiento de una manera sencilla y clara, demuestra la viabilidad técnica y económica del negocio

- Emprender (enfoques)

Existen cuatro factores o enfoques clave que un empresario no debe descuidar: el emocional, desde el enfoque personal y el organizacional, el referente a las operaciones, al equipo humano y por supuesto, a las ventas.

- El factor emocional

El fracaso no es el fin del mundo. Bien lo decía Sir Winston Churchill: “la vida consiste en ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo”. Superada la aversión a los tropiezos, yo añadiría que todo empresario debe dejar atrás la pena. ¿Cuántas veces no hemos visto personas con ideas visionarias que se quedan en el plano de la intención?

La primera barrera para emprender es psicológica, y se llama “pena”. La pena elimina toda posibilidad de superación. Crecimos escuchando frases como “qué pena que me rechacen”, “qué pensará esta persona si le pido algo”, “no es bueno hablar con extraños”, y nos acostumbramos a ellas. Si rompemos el gran paradigma de la pena lograremos simplificar los procesos.

- El factor operativo

Un análisis de la capacidad operativa y un entendimiento preciso de los procesos es vital para tener una ventaja no sólo competitiva, sino también comparativa. Casella Wines, una empresa vinícola australiana, entendió la complejidad del mercado del vino en cuanto a su producción y a las exigencias de los clientes. Para superar este reto, estudió minuciosamente el mercado y decidió enfocar sus esfuerzos en los clientes que no son expertos en vinos, pero buscan un producto que les brinde satisfacción.

Además, se centró en mejorar su proceso de producción, disminuyó costos al eliminar algunos empaques innecesarios, y se enfocó en producir tres variedades de vino, eliminando las demás cepas. Finalmente, para lograr que el vino fuera atractivo para todos los consumidores, estandarizó sus empaques y cambió las etiquetas.

- El factor humano

Nada levantará más a una empresa que un equipo de trabajo calificado y empoderado que lleve a cabo la tarea de optimizar los procesos. Enfócate en conformar un equipo sólido, que permanezca contigo a lo largo de los años, pero se mantenga dispuesto a aprender. La estabilidad interna de una compañía transmitirá un mensaje de tranquilidad a los clientes.

Whole Foods, una cadena norteamericana de supermercados, ha creado una filosofía de trabajo enfocada en los empleados y el trabajo en equipo. Como en muchas otras empresas, los trabajadores están divididos por equipos. Cuando se incorpora un miembro, se le da un periodo de 15 días de prueba; al término de éste, sus mismos compañeros deciden si se queda o se va. ¿La razón? Las comisiones están asociadas a los objetivos del equipo.

Por otro lado, existe una transparencia salarial que se encuentra en pocas empresas del mundo. En Whole Foods cualquier empleado puede saber cuánto ganan sus compañeros e incluso los directivos –y, como ley, el salario del CEO no puede superar 18 veces el salario mínimo–. Esta cultura organizacional ha promovido la motivación laboral, la productividad y, por ende, los ingresos de la cadena. Por el lado de los clientes, la experiencia de compra es más que satisfactoria.

- El factor “ventas”

Finalmente, mi tema preferido: las ventas. El tema ineludible cuando se rompen paradigmas, se estructuran los procesos y se cuidan al máximo los recursos humanos.

En este sentido, me gustaría comentar que, en ocasiones, vender más de lo que se produce puede ser más grave que vender poco. En Seb & Partners hemos hablado mucho de las ventas y de su importancia, pero también es relevante que hablemos de los límites, aquellos que deben ser vistos como oportunidad para todo empresario que quiera tener una empresa que perdure.

- Características del emprendedor
 - Visión.
 - Iniciativa.
 - Pasión.
 - Ambición.
 - Liderazgo.
 - Resolutivo.
 - Creativo.
 - Asertivo

- Tipos de emprendedores

1. Emprendedor social

No busca dinero, ni fama. Solo se enfoca en resolver algún problema en su sociedad o comunidad mediante un sistema innovador.

El emprendedor social desea ejecutar sus ideas para que las personas puedan tener una mejor calidad de vida en cualquier parte del mundo.

2. Emprendedor especialista

Es una persona metódica y técnica. Se concentra en las ideas para un sector específico y busca generar impacto a nivel corporativo con ellas.

En su mayoría son profesionistas que combinan sus conocimientos con el emprendimiento para desarrollar un proyecto que les genere dinero.

3. Emprendedor multi-funcional

Seguro conoces personas que pueden hacer mil cosas a la vez. Bueno, los emprendedores multi-sector, son personas que se enfocan en varios proyectos a la vez, sin tener mucho que ver uno con el otro. Son capaces de generar avances con dos o más negocios en simultáneo, sin perder el enfoque en ninguno.

4. Emprendedores por accidente

En la historia hemos visto que muchos “errores” han ocasionado en sus responsables grandes descubrimientos. Los emprendedores por accidente son los que se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocio

5. Emprendedor oportunista

Ya hablamos de esto en los tipos de emprendimiento. No es más que el emprendedor que logra identificar la oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.

6. Emprendedor inversionista

Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas. No es quien dirige el negocio, actúa más bien como un socio capitalista.

7. Emprendedor por necesidad

Son los emprendedores que luego de una situación desfavorable, como desempleo, situación económica y otras, deciden que iniciar un negocio es la manera de solventarlo.

Son los más comunes. En todos lados podemos encontrar personas que no se conformaron con recibir un sueldo o no podrían acceder a mejores salarios y decidieron satisfacer sus necesidades con un negocio.

8. Emprendedor innovador o visionario

Es aquel que busca nuevas maneras de solucionar un problema que sean más accesibles y económicas para un sector de la población. Piensa en proyectos de largo alcance y desarrolla planes para hacerlos rentables por décadas. Al fin y al cabo, todo emprendedor debe adaptarse a las tendencias.