



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

“Síntesis”

Nombre del alumno: Alondra Nancy Marili Flores Velazquez

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: 7°A

Nombre del profesor: Lic. Myreille Erendida Rodriguez Alfonso

Plan de Negocios

Un plan de negocios "es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos. De igual manera, se puede explicar "un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio.

Es decir, el plan de negocio, es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento. Desde el punto de vista del emprendedor y empresarial realizar un plan de negocios es una pieza fundamental y clave para el correcto desarrollo de la empresa y que esta funcione de manera adecuada evitando mas errores.

El plan de negocios tiene como razón u objetivo planificar adecuadamente y estructurar las demandas de la empresa, primero porque nos permite entender desde el principio cuáles serán los gastos y costos a los que nos enfrentaremos, para ayudar a conocer el negocio en detalle, es decir, sus antecedentes, las estrategias, factores de éxito o fracaso y las metas. Si el emprendedor sabe todo estos detalles le garantiza un mayor porcentaje de éxito.

Así que el emprendedor debe tener ciertas características que los distingue del resto de las personas, son muy particulares:

a)Factores Motivacionales: Necesidad de logro, necesidad de reconocimiento necesidad de desarrollo personal, percepción del beneficio económico, baja necesidad de poder y estatus, necesidad de independencia, necesidad de afiliación o ayuda a los demás, necesidad de escape, refugio o subsistencia.

b)Características personales: Iniciativa personal, capacidad de decisión, aceptación de riesgos moderados, orientación hacia la oportunidad, estabilidad emocional/autocontrol, orientación hacia metas específicas, locus de control interno (atribuye a él mismo sus éxitos o fracasos), tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre, es receptivo en sus relaciones sociales, posee sentido de urgencia/tiempo valioso, honestidad/integridad y confianza, perseverancia/constancia, responsabilidad personal, es individualista, es optimista.

c)Características físicas: energía y trabajo anímico

d)Características generales: Liderazgo, orientación al cliente, capacidad para conseguir recursos, gerente/administrador de recursos, patrón de factores de producción, exige eficiencia y calidad, dirección y gestión de la empresa, red de contacto y comunicación.

Por lo anterior, es aún más complicado definir el término emprender, ya que no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho.

Todas esas características que son muchas son muy importantes en una persona emprendedora para llegar a cumplir sus objetivos establecidos y tener éxito, parece tedioso pero muchas de ellas son simples y tiene que ver con actitud, entusiasmo la parte emocional del emprendedor.

Y tal y como tiene sus cualidades el emprendedor este mismo debe tener enfoques para la culminación de sus proyectos, son enfoques algo estrictos que ayudaran a no desviarse del camino, enfocarse en una cosa realizarlo bien y terminarla. Lo primero es aprender a decir no a muchas oportunidades de negocios y decirle si a solo una que nos brindaran una excelente oportunidad aunque conlleva mas análisis, lo siguiente es saber enfocarse en un

proyecto y ser muy bueno en ello, no caer en tentaciones de malas propuestas ejecutivas o de negocios y tener una visión con un objetivo para poder culminarlos. Si tenemos esos enfoques nada nos distraerá de realizar un correcto plan de negocios y tendremos muy pocos sesgos y malos resultados.

Tipos de emprendedor.

Tenemos distintos rubros de acuerdo a autores que clasifican a los emprendedores.

1)Emprendedor interno: individuo que actúa al interior de una empresa ajena

2)Emprendedor externo: individuo que actúa en su propio negocio con fines de lucro.

Según el autor Schollhammer divide a los emprendedores en 5 tipos:

- 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.

Existen otras formas de clasificar a los emprendedores:

- Según la razón por la que emprenden:

-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, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico.

Esta última es más ambigua y menos usada, pero es importante conocerla para tener conocimiento de las mismas. Así que no solo hay características que cumplir para ser un emprendedor si no de igual manera puedes estar clasificados como un tipo de emprendedor y que debe tener muchos enfoques. Como nos dimos cuenta no es sencillo querer emprender, hay que indagar correctamente para no cometer demasiados errores.

