



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

“Síntesis”

Nombre del alumno: Eduardo Meza Ozuna

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: 7ºA

Nombre del profesor: Lic. Myreille Erendida Rodriguez Alfonso

Desarrollo

Un plan de negocios es un documento donde se plasmará de manera ordenada y organizada la estructura y la forma de como funcionará nuestro negocio, todo aquel que desea emprender un diseño empresarial juntará su proyecto en un plan de negocios que será la base de comenzar.

En él también se plasma la inversión inicial y cómo vamos a financiarla, así como la forma como pensamos posicionarnos en nuestro mercado objetivo. Es importante recalcar que el propio emprendedor creará este documento porque son sus ideas.

Para que sirve un plan de negocios: siempre que se inicia una aventura empresarial es muy aconsejable realizar un plan de negocios que nos guíe, ya que es de gran utilidad, es una herramienta que nos ayudará a saber aprovechar el tiempo del emprendedor, sirve para poner por claramente por escrito los distintos aspectos del negocio y discutirlos de forma objetiva, abordando todos los temas y no dejando ni uno fuera pensando en todas las dificultades que se puedan presentar posteriormente en un futuro, y requieran un mayor análisis para resolución. De esta forma, podremos saber cuánto necesitamos vender para llegar al punto de equilibrio (es decir, para lograr salir “tablas”) y para que el negocio comience a dar utilidades.

Realizando correctamente el plan de negocios tendremos las ventajas de disminución de errores, o tener las probables soluciones si estos se llegan a presentar, y tener una producción activa y eficiente, con el objetivo de progresar.

¿Qué describe el plan de negocios?

En el plan de negocio se estudia el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se logran los objetivos marcados en el proyecto. Para ello, es importante que el plan de negocio contenga en sus páginas las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos.

Dentro de las directrices que se marcan dentro del plan, pueden encontrarse las diferentes alternativas que el negocio a poner en marcha supone. Todo con la idea de estudiar su viabilidad económica o técnica. Es decir, se plantea si la consecución de objetivos es posible desde un punto de vista financiero, si este trabajo se traducirá en beneficios en un tiempo determinado y si la empresa tiene los medios suficientes para ponerlo en marcha.

Existen diferentes enfoques del emprendedor para que este tenga éxito en su diseño empresarial deben ser idealistas, soñadores, toman riesgos y no piensan demasiado en fracasar porque les apasiona lo que hacen. El termino enfoque va relacionado según Damian Voltes define el enfoque como “la habilidad del emprendedor de poder decirle “no” a muchas buenas oportunidades de negocios para decirle “si” a solo una excelente oportunidad de negocios”.

Siempre enfocado en pro de las actividades que nos llevaran a ser un mejor negocio o empresa y no caer en tentaciones, tener una visión definida, y ser constante y disciplinado para llegar a cumplir los objetivos y no tener tropiezos que retrasen a la empresa.

Todo emprendedor así como tiene sus enfoques debe tener ciertas cualidades o cumplir con ciertas características que le ayudaran mucho en el proceso de trabajo:

Compromiso total, determinación y perseverancia.

Capacidad para alcanzar metas.

Orientación a las metas y oportunidades.

Iniciativa y responsabilidad

Persistencia en la solución de problemas.

- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

Debe de adquirir todas esas características o ir las desarrollando conforme a la marcha para ser un buen emprendedor.

Tipos de emprendedor.

El emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones.

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- 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.

