



**Universidad del Sureste**

**Escuela de Medicina**

**Síntesis**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

---

**Presenta**

**Dulce Alondra Pinto Pérez**

**Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso**

**Comitán de Domínguez, Chiapas**

**Agosto 2020**

## Plan de negocios

El plan de negocios es el conjunto de objetivos que tiene una empresa, 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. Usualmente los planes de negocio quedan obsoletos, por lo que una práctica común es su constante renovación y actualización. Una creencia común dentro de los círculos de negocio es sobre el verdadero valor del plan, ya que lo desestiman demasiado.

El plan de negocio o plan de empresa, puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Es estructuración gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito.

### Razón de ser del plan de negocios

Se hace con la finalidad de organizar las ideas y principales objetivos que tiene la empresa, este con la finalidad de ser una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión. Facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia. Facilita la negociación con proveedores. Captación de nuevos socios o colaboradores. Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.

## ¿Qué describe el plan de negocios?

Describe y ordena los objetivos de una empresa que se constituye como una fase de proyección y evaluación. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

## Emprender (enfoques)

El emprendedor debe tener principalmente cuatro factores clave: 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.

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.

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.

El factor “ventas”: El tema ineludible cuando se rompen paradigmas, se estructuran los procesos y se cuidan al máximo los recursos humanos.

### Características del emprendedor

**Visión:** Un emprendedor ha de tener una visión de negocio especial. Un olfato que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo.

**Iniciativa:** De la misma manera, un emprendedor debe llevar la iniciativa por bandera. Una persona que se plantee continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades. Esto es determinante para que el producto o servicio que desarrolle sea totalmente innovador.

**Pasión:** Un emprendedor sin pasión por lo que hace no tiene ningún sentido. Al emprendedor tienen que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso. Debe tener una firme apuesta y defender con pasión su idea.

**Ambición:** Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también. Tener claro qué queremos conseguir y, después, plantearnos cómo lo vamos a lograr, ayudará al emprendedor a ver el camino con mayor claridad.

**Liderazgo:** Una start-up o proyecto emprendedor necesita de un buen líder que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores. Ello significa que el líder de equipo será capaz de comunicar las ideas de manera brillante hasta el punto de generar motivación, así como explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo.

Resolutivo: Otra cualidad del buen líder y, por tanto, del emprendedor es la capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz. Esto es muy importante ya que en un proyecto que acaba de nacer lo normal es que vayan apareciendo diferentes situaciones que pondrán de manifiesto la necesidad de alguien que tenga esta cualidad.

Creativo: El emprendedor también tiene que tener una mente innovadora y creativa. Un profesional cuya inspiración no tenga límites precisamente para idear un proyecto innovador, resolver con cierta creatividad posibles problemas o, incluso, plantear alternativas que nada tengan que ver con lo comúnmente conocido.

Asertivo: Mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto. Esta faceta es muy importante ya que el emprendedor dejará ver su seguridad en confianza en sí mismo, al mismo tiempo que le permitirá no dar rodeos y orientarse a los objetivos ya planteados.

Capacidad de aprendizaje: Es necesario tener una buena actitud, tanto para lo bueno que vendrá, como para lo malo. Aprender día a día de los aciertos y de los errores es otra de las grandes cualidades que ha de tener un buen emprendedor.

Optimista: Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades. Asimismo, favorecerá a cumplir con el resto de cualidades, ya que permitirá afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva.

## Tipos de emprendedores

Empresas escalables: Su propósito va más allá de solo producir lo suficiente para cubrir económicamente a su dueño. Son concebidos con la idea de generar grandes niveles de crecimiento gracias a la innovación y estrategias.

Organizaciones sociales: En estos, la intención principal no es generar dinero o tomar una cuota del mercado. Se trata de generar un impacto en el mundo. Normalmente son empresas sin fines de lucro y se centran en sectores como la educación, derechos humanos, desarrollo humano, salud o medio ambiente.

Negocios oportunistas: Estos atienden una necesidad específica en un momento determinado con una propuesta de negocios diseñada especialmente para esa oportunidad. Lo especial de este tipo de emprendimiento es que requiere de una gran visión por parte del emprendedor para detectar, desarrollar y ejecutar un modelo de negocio que satisfaga esa carencia del mercado.

Emprendimientos novedosos: Cuando un emprendimiento se basa en desarrollar e investigar para crear un producto o servicio innovador, se le puede catalogar como emprendimiento novedoso. Estos son los que más impacto pueden generar de frente a un problema o necesidad del mercado.