



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Síntesis.

Nombre del alumno: Cristian Jonathan Aguilar Ocampo

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: Séptimo semestre grupo A

Nombre del profesor: Lic. En administración Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo.

Lugar y fecha: Comitán de Domínguez Chiapas a 20 de Agosto del 2020.

PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos, los cuales nos podemos encontrar al ejecutar nuestro plan, este plan contempla aquellos riesgos existentes que incluye muchas cosas en si tales como lo es la administración de los recursos con los cuales se contara, lo económico, así como los recursos humanos , así que podría decir del plan de negocios que es una herramienta súper importante cuando se quiere poner en marcha un proyecto empresarial sea cual sea la experiencia de un emprendedor.

RAZÓN DE SER DEL PLAN DE NEGOCIOS

La razón de ser de este es concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo con lo que nos permitirá realizar conclusiones asumiendo los riesgos de un negocio y mejorar la idea del negocio, su función es permitir al emprendedor llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pueden afectar a su idea, aportando la información necesaria para determinar la viabilidad del proyecto.

¿QUÉ DESCRIBE EL PLAN DE NEGOCIOS?

El plan de negocios describe principalmente de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. 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 este describe el planteamiento de la idea, administración, finanzas y recursos humanos comercialización, operación, producción de manera general esto es lo que describe el plan de negocios.

ENFOQUES DE EMPRENDER

Creatividad e innovación: la creatividad es el proceso mediante el cual las ideas son generadas, desarrolladas y transformadas, en valor agregado, la creatividad es el éxito al momento de tener un enfoque emprendedor ya que eso nos diferencia del resto.

Persistencia: toda iniciativa debe de ser persistente tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente, hay que dar un paso a la vez y buscar perfeccionarlo de manera creativa y organizada y esperar la oportunidad.

Trabajo en equipo: el liderazgo del emprendedor busca unificar ideas y lograr consensos ante los problemas que se le presenta haciendo que el grupo funcione con armonía.

Oportunidad: el emprendedor identifica necesidades y problemas las tendencias que las personas viven a su alrededor y trata de concebir alternativas de satisfacción o solución según sea el caso.

Asertividad: no dar rodeos e ir al grano para manifestar lo que se piensa y se siente y quiere para alcanzar los objetivos trazados.

Organización: establecer un cronograma de actividades que se programa con la capacidad de recibir ajustes permanentes, la organización de los recursos humanos y económicos en general son parte fundamental para emprender.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Las características personales de un emprendedor es que debe tener iniciativa personal, debe tener capacidad de decisión, debe tener estabilidad emocional y autocontrol, debe estar orientado hacia metas específicas, debe de ser tolerante, honesto y confiable, perseverante, y

optimista, líder, debe de tener visión, pasión, respecto a sus características físicas debe de ser enérgico y trabajador, sus características intelectuales debe de ser versátil, creativo y con imaginación y dado a la innovación, planificador y con visión comprensiva de los problemas debe de ser capaz de solucionar problemas y planificador con límite de tiempo.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

Emprendedor nato:

Es aquel que en todo momento inicia algo nuevo o perfecciona algo ya establecido. Es quien constantemente piensa qué empezar y quien muchas veces por naturaleza posee esta tendencia. Generalmente la mayoría de los individuos somos emprendedores natos.

Emprendedor técnico:

Es quien se aficiona y le causa una gran emoción el aspecto tecnológico. En esta área inicia cambios e implanta acciones innovadoras.

Emprendedor negociador:

Es aquel que le gusta y le interesa llevar a cabo nuevos riesgos, retos y desafíos, y utiliza los recursos a su alcance para lograr su objetivo.

Emprendedor creador de organizaciones:

Es a quien le gusta abrir y crear nuevos negocios (empresas), transformar los ya existentes y verlos crecer. Le apasiona el desarrollo empresarial y le dedica todo su esfuerzo y entusiasmo, llegando a ser la empresa una parte importante en su vida, ya que es una fuente de trabajo propia y para los demás.

Emprendedor Visionario: el emprendedor visionario se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.

Emprendedor Inversionista: el emprendedor inversionista busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un oficio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital.

Emprendedor Especialista: el emprendedor especialista suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.

Emprendedor Persuasivo: el emprendedor persuasivo es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Se encarga de mantener la convicción en su equipo.

Emprendedor Intuitivo: el emprendedor intuitivo sabe dónde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios.

Emprendedor empresario: este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa, nada le es nuevo. El empresario emprendedor asume el riesgo de emprender pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender. Y es que hay diferencias entre el emprendedor y el empresario.

Emprendedor oportunista: este emprendedor ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.

Emprendedor vocacional: emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras.

Fuentes bibliográficas:

Instituto mexiquense del emprendedor. (Secretaria del desarrollo económico).