



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**ESCUELA DE MEDICINA**

**“ANALISIS”**

**Alumna: Melanny Gpe Roman Salazar**

**Dra: Myreille Erendira Rodriguez Alfonso**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**Semestre: 7º**

**Grupo: A**

**Comitán de Domínguez Chiapas, a 20 de agosto del 2020**

### **- Plan de negocios**

El plan de negocios es como tal un planteamiento formal de una idea de algún proyecto o iniciativa con un conjunto de objetivos. Más que nada se emplea para la planificación de las tareas. En este debe aparecer de forma detallada los objetivos generales, específicos del proyecto, las estrategias a seguir para lograr estos objetivos, la estructura organizacional, la inversión requerida para financiar tu proyecto y las soluciones para resolver los problemas que puedan ir apareciendo.

### **- Razón de ser del plan de negocios**

Encuentro varias razones de un plan de negocios, mencionando las más importantes, en primer lugar, ordenar los cambios estratégicos relacionados a toda esta operación, también es importante definir nuevas estrategias del producto o del proyecto en general, es importante planificar el crecimiento del equipo, comparar posibles inversiones, atraer socios o inversores.

### **- ¿Qué describe el plan de negocios?**

El plan de negocios es una descripción detallada del negocio que se quiere emprender, es un proyecto dinámico en el que se describe cómo se va a operar y desarrollar dicho negocio durante un período determinado. Permite abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese proyecto.

### **- Emprender (enfoques)**

Tres principales enfoques, el enfoque causal parte de la idea de un resultado ya dado. Existe un producto o servicio final que desarrollar, en función del cual se ordenan los medios

adecuados. Funciona particularmente en mercados que presentan bajos niveles de incertidumbre. Estos entornos estables y estáticos hacen que las oportunidades de emprendimiento sean identificables de una manera objetiva, a priori.

El enfoque efectual parte de los medios de que se dispone para emprender un proyecto. Las oportunidades de negocio no son evidentes. Nos encontramos en entornos con una gran incertidumbre. El proceso de emprendimiento tiene un carácter más experimental e iterativo, sin anticipar un resultado final. Uno de los lemas sería el de “equivócate pronto y barato”. Las oportunidades para emprender son subjetivas y se construyen socialmente.

El enfoque de bricolaje entiende el proceso emprendedor como una creación contingente a partir de lo que el emprendedor tiene a mano. Se realiza un proceso de combinación y reutilización de los recursos (bricolaje). El entorno no ofrece las mejores condiciones para el emprendimiento por lo que al detectar una oportunidad, frente a la opción de buscar infructuosamente recursos, se lanzan a llevarla a cabo con lo disponible.

### **- Características del emprendedor**

Un emprendedor debe tener una amplia visión de lo que quiere realizar, debe tener iniciativa, pasión, ambición, liderazgo, debe poder ser resolutivo, creativo, asertivo.

### **- Tipos de emprendedores**

Existen muchos tipos de emprendedores, pero todos tienen en común un objetivo, el cual será crear soluciones innovadoras y eficientes para los problemas humanos. Dependerá de la personalidad e intereses que tengan en particular.

El 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 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. El emprendedor multifuncional, 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.

El emprendedores por accidente, se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocio, el emprendedor oportunista, 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.

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.

El 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.