



UNIVERSIDAD DEL SURESTE



SÍNTESIS

Presenta: Adriana Bermúdez Avendaño

Materia: Taller del emprendedor

Docente: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Grado: 7°

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de agosto del 2020.



Taller del emprendedor



Plan de negocios

El plan de negocios es una hoja de ruta que 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 negocio ya sea nuevo o la expansión de un proyecto.

Un plan de negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo e indica los objetivos que alcanzar y las estrategias que utilizar.

Consiste en redactar, con método y orden, los pensamientos que tiene en la cabeza. Mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí.

Estructura de un plan de negocios:

- Resumen ejecutivo.
- Definición del negocio
- Organización.
- Estudio de mercado
- Estudio de inversión y financiamiento
- Estudio técnico
- Estudio de ingresos y gastos
- Evaluación
- Modelo DAFO

Razón de ser del plan de negocios

El plan de negocios es un documento formal elaborado por escrito que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción, en el que se incluyen en detalle las acciones futuras que habrán de ejecutar tanto el dueño como los colaboradores de la empresa para, utilizando los recursos de que disponga la organización, procurar el logro de determinados resultados (objetivos y metas) y que, al mismo tiempo, establezca los mecanismos que permitirán controlar dicho logro.

Constituye 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.

¿Qué describe el plan de negocios?

No existe una estructura o formato estándar que se use por igual para todos los planes de negocios, sino que un plan de negocios puede adoptar la estructura o formato que mejor se crea conveniente de acuerdo a los objetivos que se quieran alcanzar con el plan, pero siempre asegurándose de que esta le de orden y lo haga fácilmente entendible para cualquiera que lo lea.

Una de las principales utilidades de un plan de negocios es que permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha, y así, por ejemplo, ahorrar tiempo y dinero en caso de que el negocio no sea viable o rentable.

Emprender (enfoques)

Existen tres principales enfoques para emprender:

- 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. Podríamos conectar este enfoque con el movimiento maker.

Características del emprendedor

- Pasión
- Iniciativa
- Superación
- Creatividad
- Liderazgo
- Organización
- Visión
- Capacidad de aprendizaje
- Sentido de oportunidad
- Innovación
- Determinación
- Coraje
- Persistencia
- Asertividad
- Autoestima
- Trabajo en equipo
- Resolutivo
- Ambición

Tipos de emprendedores

1.- Emprendedores externos: Son personas claves que contemplan nuevas oportunidades, nuevas técnicas, nuevas líneas de producción, nuevos productos y coordinan todas las demás actividades, consolidan nuevos proyectos estratégicamente relevantes por medio de la optimización de sus capacidades de innovación.

2.- Emprendedores internos o intraemprendedores: Son aquellos trabajadores con visión empresarial, que invierten tiempo suficiente en ideas innovadoras desde el interior de las empresas a través de procesos abiertos que los recogen, moldean, mejoran y canalizan en forma de negocio, beneficiándoles a ellos mismos y al crecimiento de la empresa en la que prestan sus servicios.

3.- Emprendedores creadores: Son aquellos que deciden fundar una empresa basándose en un producto, servicio o tecnología propia o que han desarrollado por sí mismos.

4.- Emprendedores por necesidad: Muchas personas emprenden porque no encuentran ninguna otra alternativa para su subsistencia personal o familiar.

5.- Emprendedores por oportunidad: Son aquellos que emprenden porque han detectado un problema, déficit o una insatisfacción en el mercado consumidor.

6.- Emprendedores de base científica tecnológica: Cuentan con una sólida formación académica, generalmente en disciplinas científicas o en ingenierías.

7.- Emprendedores de la industria digital: Son emprendedores que desarrollan proyectos orientados a explotar las oportunidades que ofrece el Internet, software en general, aplicaciones para celulares inteligentes y tablets, desarrollo de videojuegos, etc

8.- Emprendedores creativos: Desarrollan emprendimientos intensivos de diseño, moda, cine, teatro, editoriales, artísticos.

9.- Emprendedores consultores: Cuentan con una formación académica especializada en diversas disciplinas: derecho, contabilidad, economía, ingeniería industrial, ingeniería medioambiental, software, calidad.

10.- Emprendedores del sector gastronómico: Los emprendimientos de restaurantes y casas de comidas.

11.- Emprendedores con especialidad comercial: Independientemente al rubro donde incursionen, los emprendedores comerciales tienen una mayor respuesta comercial que cualquiera de los emprendedores presentados.

Por mencionar algunos.

Fuentes bibliográficas

Messina, M., González, S., Mari, J., Castro, R., Rivas, A., Pena, J., & Rey, M. (2018). Manual didáctico Emprendedurismo. Manuales didácticos;

Viniegra, S. (2007). Entendiendo el plan de negocios. Lulu. com.

Ramos, C. G., Campillo, A. M., & Gago, R. F. (2010). Características del emprendedor influyentes.