



Universidad del Sureste

Medicina Humana

Síntesis sobre “Plan de Negocios”

Ana Ingrid Gordillo Mollinedo

Nombre de la asignatura: Taller del Emprendedor

Semestre y grupo: 7°B

Docente: Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Comitán de Domínguez, Chiapas a; 21 de agosto de 2020.

## Síntesis

Un plan de negocios por definición es un documento que describe los objetivos de un emprendimiento, y las acciones que deben llevarse a cabo para poder realizarlo. Se puede hacer para llevar adelante una idea de negocio nueva o para hacer crecer un negocio que ya existe.

Es necesario hacer un plan de acción para realizar un plan de negocios, definir los objetivos de éste para lograr el éxito, por ello debemos tener estructurada la idea o proyecto a emprender, para ello necesitamos planificar de manera eficiente todos los pasos a seguir, incluyendo muchas actividades tales como; comprar insumos, producir, vender, distribuir, contratar empleados.

Como ya dije, un plan de negocios se compone de varias partes, es decir lleva una estructura, a la hora de ser elaborado debe comprender:

- **Planeamiento:** en el cual se explica la idea central del negocio, se describe la empresa y los productos o servicios que se ofrecerán.
- **Comercialización:** acá determinaremos las estrategias de comercio que se implementaran, previo al análisis de mercado, también se fijan precios o rutas de distribución.
- **Operación:** acá se define la organización de la empresa, sus políticas, así como las técnicas o procedimientos utilizados en la empresa.
- **Producción:** todo lo relacionado a la producción del producto o servicio que se ofrece.

- **Administración:** es la parte donde se fijan temas como políticas crediticias, manejo de acreedores, gestión de las cuentas, así como plan financiero, proyección de ventas, flujo de caja, rentabilidad, entre otras cosas.
- **Resumen:** es la parte final del plan de negocios, donde se explica todo el proyecto.

Dentro de un plan de negocios es necesario describir la empresa o proyecto a realizar, debemos tener un propósito, es decir el propósito del emprendimiento, lo que queremos lograr con nuestro proyecto, los productos y servicios, el mercado, a qué lugar o a quienes va dirigido el producto. También tomaremos en cuenta los competidores y las finanzas.

Pero para poder llevar a cabo un plan de negocios existe un emprendedor quien es la persona que identificó la oportunidad, visualizó una idea o proyecto y estará llevando a cabo un plan de negocios. El emprendedor tiene enfoques los cuales son descritos a continuación:

- **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.
- **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, sin anticipar un resultado final.
- **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.

Los emprendedores son personas visionarias, quienes tienen las ideas para hacer un negocio, y las ejecutan mediante un plan, estas personas o emprendedores cuentan con características que hacen de ellos grandes emprendedores:

- Tienen iniciativa: la iniciativa es primordial y fundamental para comenzar a elaborar ideas y llevarlas a cabo.
- Disponer de recursos: tener un capital base antes de iniciar el proyecto.
- Estar atento ante las oportunidades
- Tolerar el riesgo: ante cualquier complicación que pueda surgir en el negocio, estar consientes y superarlas.
- Crear e innovar: la bibliografía menciona que debe ser casi obligatorio en un emprendedor, pues sabemos que en la sociedad estamos en constante cambio y desarrollo por lo que el mismo entorno lo exigirá.

Por último, existen diversos tipos de emprendedores en el ámbito administrativo, los cuales son:

- 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 indispensables 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.