



**Universidad del Sureste**

**Escuela de Medicina**

**“Síntesis“**

**Presenta: Khalia Alejandría Morales Walter.**

**Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor**

**Semestre y grupo: 7mo B**

**Nombre del profesor: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo.**

**Comitán de Domínguez, Chiapas a 21 de Agosto del 2020.**

## Síntesis

### 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.

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 que se trate de una empresa nueva, una expansión de una firma existente, una escisión de una corporación matriz, o incluso un proyecto dentro de la organización establecida.

### Razón de ser del plan de negocios

Un plan de negocios le ayuda a que el futuro de su empresa sea lo más parecido a lo que usted quiere que sea. *Borrello* identifica los siguientes beneficios:

- Determina cuales son las oportunidades de negocio más prometedoras para la empresa.
- Permite determinar con mayor precisión los mercados de interés para la empresa.
- Señala cómo participar más activamente en esos mercados.
- Aporta las bases para decidir el tipo de productos o servicios que se deben ofrecer a la clientela.

- Establece objetivos, programas, estrategias y planes a seguir, que permiten controlar mejor el desarrollo futuro de la empresa.
- Establece una base firme para planificar todas las actividades de la empresa.
- Estimula un uso más racional de los recursos.
- Permite asignar responsabilidades específicas y establecer programas de trabajo coordinados.
- Facilita el control y medición de los resultados.
- Crea conciencia de los obstáculos que se deben superar.
- Provee una valiosa fuente de información para referencias actuales y futuras.
- Facilita el avance progresivo hacia las metas más importantes de la empresa.
- Mantiene a todos los miembros de la organización orientados hacia la rentabilidad.
- Permite evaluar estrategias alternas.
- Facilita revisiones prácticas y eficaces.
- Permite elaborar más eficaces estrategias de venta a partir del verdadero potencial de ventas de la empresa.
- Crea el marco general financiero de la empresa.
- Determina cuáles son las áreas más importantes que se deben controlar.
- Permite analizar la situación de la empresa respecto a sus más importantes competidores.
- Facilita la determinación de las cosas que se deben hacer mejor y de forma diferente a como las hacen los competidores.

Las razones por las que se debe elaborar un plan de negocio responden a una finalidad tanto interna como externa que se pueden resumir en las siguientes:

- 1.- Un plan de negocio servirá de hoja de ruta y de análisis estratégico. Permite establecer con claridad los límites del negocio y sus puntos de referencia y poner por escrito lo que se está haciendo y hacia donde se quiere ir (misión y visión del negocio).
- 2.- Igualmente, el plan de negocio tiene una función de comunicación que ayudará a solicitar financiación, buscar socios, clientes, proveedores, incluso empleados o simplemente presentarlo a algún concurso de ideas de negocio o subvención.
- 3.- También servirá para comprobar la coherencia interna del proyecto. La relación y su correspondencia entre los determinados apartados y contenidos del plan de negocio otorgarán al proyecto una cierta consistencia muy válida para los promotores del proyecto.
- 4.- Es útil también el plan de empresa para cohesionar al equipo humano respecto a la marcha del proyecto, la alineación del equipo hacia los valores, y objetivos del negocio es imprescindible para la buena marcha del mismo.
- 5.- Es una herramienta que permite conocer la industria o el mercado en el que se va competir, sobre todo si se entra en un mercado novedoso y de gran incertidumbre.
- 6.- La elaboración del plan de negocio ayuda estudiar la viabilidad técnica y económica del mismo. Ayuda a establecer los escenarios económicos y financieros que sean de utilidad para diseñar la marcha y el funcionamiento de la empresa. Conocer la inversión que se necesita, el retorno de la misma, el coste de adquisición de cliente, o simplemente cuanta liquidez se necesita para sobrevivir en las etapas iniciales es vital para la puesta en marcha de la idea.
- 7.- Sirve de algún modo para visualizar el futuro, al menos a corto plazo, y cuanto más clara y concreta sea esa visualización mayor serán las probabilidades de conseguirlo.

## ¿Qué describe el plan de negocios?

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. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al incidir sobre ésta de una determinada manera, se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha. 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. *(Borrello, p.34)*

Las principales características de un buen plan de negocios son:

- Prioriza los factores claves de éxito del negocio.
- Responde las posibles preguntas de los inversionistas.
- Es nítido, no deja ideas en el aire y utiliza términos precisos.
- Es breve, usualmente no sobrepasa las 30 páginas.
- Es estructurado para permitir una lectura sencilla.
- Su presentación es impecable.

## **Emprender**

Emprender se define como la capacidad y actitud de percibir, de crear y de actuar. Esta capacidad resulta de la combinación entre un acto creativo con una acción eficaz y eficiente.

Asimismo, la capacidad de emprender requiere tres etapas:

1. Percibir e identificar una necesidad latente u oportunidad.
2. Desarrollo del concepto del producto o servicio que pueda satisfacer la necesidad no cubierta, permitiendo la obtención de un beneficio
3. Implementación de la idea para convertirlo en resultados reales.

## **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**

### 1. 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 social desea ejecutar sus ideas para que las personas puedan tener una mejor calidad de vida en cualquier parte del mundo.

### 2. 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.

### 3. Emprendedor multi-funcional

Seguro conoces personas que pueden hacer mil cosas a la vez. Bueno, los emprendedores multisector, 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.

### 4. Emprendedores por accidente

En la historia hemos visto que muchos “errores” han ocasionado en sus responsables grandes descubrimientos. Los emprendedores por accidente son los que se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocios.

### 5. Emprendedor oportunista

Ya hablamos de esto en los tipos de emprendimiento.

No es más que el emprendedor que logra identificar la oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.

### 6. Emprendedor inversionista

Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas.

No es quien dirige el negocio, actúa más bien como un socio capitalista.

### 7. 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. En todos lados podemos encontrar personas que no se conformaron con recibir un sueldo o no podrían acceder a mejores salarios y decidieron satisfacer sus necesidades con un negocio.

#### 8. 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.

# TIPOS DE EMPRENDEDORES

- PERSUASIVO**  
Es quien inicia un proyecto. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. 
- VISIONARIO**  
Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en productos que serán clave en el futuro. 
- ESPECIALISTA**  
Tiene un perfil más técnico. Aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están centrados en el sector donde se centra. 
- INTUITIVO**  
Sabe dónde está, porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión. 
- INVERSIONISTA**  
Está en busca de rentabilidad su dinero con proyectos novedosos. 
- EMPRESARIO**  
Ya sabe del mundo de la empresa, pero asume el riesgo de emprender, sin embargo, le gusta consolidar los proyectos más que emprender. 

