



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo: Síntesis

Nombre del alumno: Luis David Cano Hernández

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: 7 B

Nombre del profesor: Lic. Myreille Erendira Rodríguez  
Alfonzo

## **CONCEPTO**

Un plan de negocios es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. De igual manera, se puede explicar un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio. Es decir, el plan de negocio, es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento.

Un plan de negocios es útil para ayudar a conocer el negocio en detalle, es decir, sus antecedentes, las estrategias, factores de éxito o fracaso y las metas.

## **ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIO**

1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.
2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.
3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá.
4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.
5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.
6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.
7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener.

## **EMPRENDEDOR**

El emprendedor es aquella persona que ve, promueve y aprovecha las nuevas oportunidades en los negocios, arriesgando para poner en práctica sus sueños, planes e ideas.

## **ENFOQUES**

**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.

**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.

**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.

**Enfoque económico:** Explica el fenómeno de la creación de empresas debido a la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico.

**Enfoque psicológico:** Analiza al empresario como persona, su perfil y las condiciones de los empresarios exitosos, centrándose en sus características personales.

**Enfoque socio-cultural y del entorno:** Examina los factores sociales, políticos, familiares y la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor al crear su propia empresa.

## **CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR**

- Fluidez de ideas y capacidad para jugar con ellas.
- Flexibilidad de pensamiento.
- Capacidad de juicio y de adaptación ante cualquier situación.
- Originalidad e imaginación.
- Sensibilidad hacia los problemas.
- Espíritu de investigación.
- Uso adecuado y provechoso de los errores.
- Disposición para tomar riesgos.
- Altas autoestima y autosuficiencia.
- Alto grado de curiosidad.
- Su conocimiento es base de ideas nuevas.
- Disposición para el uso de metáforas y analogías en la solución de problemas.
- Se rigen por criterios estrictos y exigentes.
- Procuran lograr un buen equilibrio entre subjetividad y objetividad.
- Aceptan con facilidad la confusión y la incertidumbre.
- Pueden dejar a un lado los compromisos emocionales.
- Son capaces de considerar diferentes puntos de vista sobre un mismo tema.
- No se apresuran para conducir una obra determinada.

- Están orientados a la autocrítica y aceptan con facilidad las observaciones de los demás

## **TIPOS DE EMPRENDEDORES**

**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. Dan origen a la empresa, son los dueños o socios de las empresas. A los que les gusta experimentar con nuevas ideas, buscan crear riquezas y no solo crean negocios como medio de subsistencia sino trabajan para sí mismos.

**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.

**Emprendedores creadores:** Son aquellos que deciden fundar una empresa basándose en un producto, servicio o tecnología propia o que han desarrollado por sí mismos. Los emprendedores creadores poseen un diferencial competitivo muy apreciado, su capacidad creadora; mientras unos copian, ellos están creando nuevos productos o buscando nuevos procesos.

**Emprendedores de franquicias:** A pesar de que en la opinión de algunos especialistas, estos no siempre son considerados emprendedores, se debe reconocer que presentan características

emprendedoras diferentes, además de las posibilidades que tienen de aprender, de desarrollar habilidades y actitudes que potencien las capacidades emprendedoras.

**Emprendedores por necesidad:** Muchas personas emprenden porque no encuentran ninguna otra alternativa para su subsistencia personal o familiar. Esto suele suceder en momentos de crisis, la percepción de los riesgos baja, y se abren nuevas alternativas no consideradas anteriormente; muchas veces desplazados del mercado laboral formal, con pocas redes y sin contar con una preparación previa. Este tipo de emprendedores por lo general carecen de preparación técnica, su situación hace que estén concentrados en la acción. Son empáticos y solidarios, ellos no han buscado o detectado una oportunidad, el estudio de mercado se limita a una sencilla observación que les permite detectar necesidades existentes.

**Emprendedores por oportunidad:** Son aquellos que emprenden porque han detectado un problema, déficit o una insatisfacción en el mercado consumidor. Ellos creen poder aprovechar y capitalizar a través de sus ideas creativas e innovadoras de solución. Muchas veces ese proceso se da a partir de la observación que les permite un trabajo en relación de dependencia y otras veces por circunstancias aleatorias; lo cierto es que la observación y la detección de oportunidades son aptitudes propias de un emprendedor.

**Emprendedores creativos:** Desarrollan emprendimientos intensivos de diseño, moda, cine, teatro, editoriales, artísticos. Su foco se desarrolla sobre el producto y su diferenciación. La principal debilidad está en la falta de experiencia comercial y organizativa. Si logran conformar un equipo complementario, establecerán una diferenciación importante; es menos frecuente ver esa integración, porque la expectativa de crecimiento es mucho menor que en el sector de las empresas de base tecnológica.

**Emprendedores consultores:** Cuentan con una formación académica especializada en diversas disciplinas: derecho, contabilidad, economía, ingeniería industrial, ingeniería medioambiental, software, calidad, etc., y que además han desarrollado la suficiente experiencia en el mercado, como para poder asesorar a empresas u otros emprendedores.

**Emprendedores sociales:** Los emprendimientos con este perfil vienen ganando terreno. En esta categoría existe una variedad de emprendedores que combinan emprendimientos sin fines de lucro, se diferencian en el especial cuidado que tienen al gestionar sus operaciones y los impactos sociales y ambientales que puedan generar. También encontramos proyectos con fines de lucro, bien apalancados económicamente y profesionalmente gestionados, buscan socios que los capitalicen, pero se caracterizan por incorporar en sus estrategias y políticas, estándares de transparencia, prácticas laborales que no violen las leyes, construcción de buenas relaciones en la comunidad en la que operan, así como el respeto por el medioambiente, potenciando un modelo de negocios con enfoque sustentable.