



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**Taller del Emprendedor**

**CATEDRÁTICO: ANDRÉS ALEJANDRO REYES**

**ENSAYO**

**ARQUITECTURA**

**CAUTRIMESTRE:9**

**AUTOR:**

**OLGA KARINA AVENDAÑO DOMÍNGUEZ**

# Taller del Emprendedor

## Introducción al emprendurismo

### PLAN DE NEGOCIOS

**Un plan de negocios** es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos

El plan de negocios es, en forma general

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
- Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas.
- Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.
- Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

Permite obtener diversos beneficios

- Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
- Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.
- Permite obtener la información necesaria que garantiza una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
- Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto.

El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa

Welsh y White

- Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- Los inversionistas lo requieren.
- Los banqueros lo desean.
- Los especialistas lo sugieren.
- Los proveedores y clientes lo admiran.
- Los administradores lo necesitan
- Los consultores lo recomiendan.
- La razón lo exige.

Puntos esenciales para un proyecto de éxito

- El producto o servicio.
- La competencia
- El mercado.
- La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- El sistema de administración (organización).
- El estado financiero del proyecto.
- La planeación estratégica y operativa.
- Los requisitos legales

siete grandes áreas de suma importancia, en las que se engloban los puntos mencionados y otros

- Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).
- El mercado del producto o servicio
- Sistema de producción
- La organización (sistema administrativo) y el recurso humano en el proyecto.
- El aspecto legal en que el proyecto está inmerso
- Las finanzas del proyecto
- El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

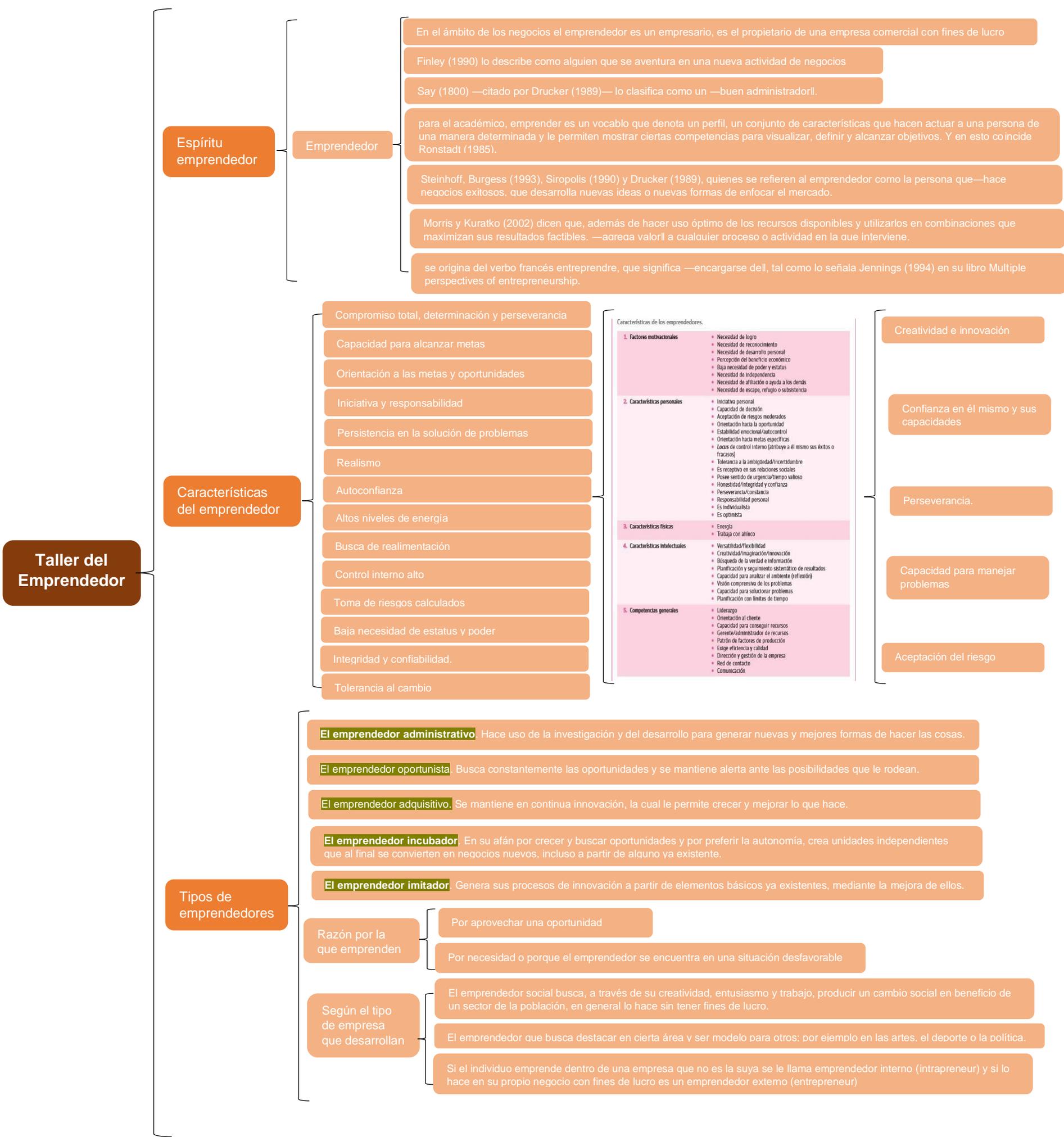
No es, ni puede ser, un documento muerto, estático, inamovible; por el contrario, es dinámico, cambiante, adaptable y, forzosamente, se renueva con el tiempo, de acuerdo con la respuesta que obtiene del medio y con los resultados de la aplicación del programa de acción que el proyecto establece.

Un plan de negocios debe ser

- Claro.** Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones
- Conciso.** Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.

Informativo. Con los datos necesarios, que permitan

- Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad).
- Medir la factibilidad del proyecto
- Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado.



**Espíritu emprendedor**

**Emprendedor**

En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro

Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios

Say (1800) —citado por Drucker (1989)— lo clasifica como un —buen administrador].

para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. Y en esto coincide Ronstadt (1985).

Steinhoff, Burgess (1993), Siropolis (1990) y Drucker (1989), quienes se refieren al emprendedor como la persona que—hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado.

Morris y Kuratko (2002) dicen que, además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones que maximizan sus resultados factibles. —areea valorll a cualquier proceso o actividad en la que interviene.

se origina del verbo francés entreprendre, que significa —encargarse dell, tal como lo señala Jennings (1994) en su libro Multiple perspectives of entrepreneurship.

**Características del emprendedor**

- Compromiso total, determinación y perseverancia
- Capacidad para alcanzar metas
- Orientación a las metas y oportunidades
- Iniciativa y responsabilidad
- Persistencia en la solución de problemas
- Realismo
- Autoconfianza
- Altos niveles de energía
- Busca de realimentación
- Control interno alto
- Toma de riesgos calculados
- Baja necesidad de estatus y poder
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio

Características de los emprendedores.

<b>1. Factores motivacionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Necesidad de logro</li> <li>Necesidad de reconocimiento</li> <li>Necesidad de desarrollo personal</li> <li>Percepción del beneficio económico</li> <li>Baja necesidad de poder y estatus</li> <li>Necesidad de independencia</li> <li>Necesidad de afiliación o ayuda a los demás</li> <li>Necesidad de escape, refugio o subsistencia</li> </ul>
<b>2. Características personales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Iniciativa personal</li> <li>Capacidad de decisión</li> <li>Aceptación de riesgos moderados</li> <li>Orientación hacia la oportunidad</li> <li>Estabilidad emocional/autocontrol</li> <li>Orientación hacia metas específicas</li> <li>Locus de control interno (atribuye a él mismo sus éxitos o fracasos)</li> <li>Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre</li> <li>Es receptivo en sus relaciones sociales</li> <li>Posee sentido de urgencia/tiempo valioso</li> <li>Honestidad/integridad y confianza</li> <li>Perseverancia/constancia</li> <li>Responsabilidad personal</li> <li>Es individualista</li> <li>Es optimista</li> </ul>
<b>3. Características físicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Energía</li> <li>Trabaja con ahínco</li> </ul>
<b>4. Características intelectuales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Versatilidad/flexibilidad</li> <li>Creatividad/imaginación/innovación</li> <li>Búsqueda de la verdad e información</li> <li>Planificación y seguimiento sistemático de resultados</li> <li>Capacidad para analizar el ambiente (reflexión)</li> <li>Visión comprensiva de los problemas</li> <li>Capacidad para solucionar problemas</li> <li>Planificación con límites de tiempo</li> </ul>
<b>5. Competencias generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liderazgo</li> <li>Orientación al cliente</li> <li>Capacidad para conseguir recursos</li> <li>Gerente/administrador de recursos</li> <li>Patrón de factores de producción</li> <li>Exige eficiencia y calidad</li> <li>Dirección y gestión de la empresa</li> <li>Red de contacto</li> <li>Comunicación</li> </ul>

- Creatividad e innovación
- Confianza en él mismo y sus capacidades
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas
- Aceptación del riesgo

**Tipos de emprendedores**

**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 independientes 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.

**Razón por la que emprenden**

- Por aprovechar una oportunidad
- Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable

**Según el tipo de empresa que desarrollan**

El emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, en general lo hace sin tener fines de lucro.

El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros: por ejemplo en las artes, el deporte o la política.

Si el individuo emprende dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno (intrapreneur) y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo (entrepreneur)

**Taller del Emprendedor**

Taller del  
Emprendedor

Creatividad y  
términos afines

