



Nombre: Hugo Benjamín Aguilar Sánchez

Nombre de la docente: Lic. Jhoani Elizabeth Pérez López

Nombre: Ensayo literario

Materia: Desarrollo Empresarial

Grupo: Lic. Medicina Veterinaria y Zootecnia

EL EMPRENDEDOR

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 objetivo. El plan de negocios se caracteriza por ser una herramienta fundamental para la gestión empresarial o de proyectos que detalla específicamente los objetivos, las estrategias y acciones que se necesita para alcanzar el éxito.

El plan de negocios debe ser claro, concreto, informativo 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.

1.1 Emprender

Emprender: es comenzar una actividad, especialmente si conlleva dificultad o riesgo. Emprender es la iniciativa de crear y desarrollar un proyecto o negocio teniendo en cuenta sus objetivos, sus visiones, misiones, metas a diferentes plazos.

1.2 Características del emprendedor

El emprendimiento se caracteriza por la innovación, creatividad y capacidad de asumir los riesgos que pueda tener. El emprendedor como persona tiene las siguientes características:

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

Emprender no solo se trata de una serie de atributos, si no que esta requiere la dicha forma de utilizarlos para sacarle provecho al máximo, el emprendedor tiene que tener en cuenta los siguientes perfiles, que le facilitan no solo a emprender si no que a obtener más éxitos

Creatividad e innovación.

Confianza en él mismo y sus capacidades.

Perseverancia.

Capacidad para manejar problemas.

Aceptación del riesgo

Tipos de emprendedores:

Por aprovechar una oportunidad

Por necesidad o porque se encuentra con desempleo

El emprendedor social (mediante creatividad, entusiasmo y trabajo)

El emprendedor que busca destacar

El emprendedor administrativo

El emprendedor adquisitivo

El emprendedor oportunista

El emprendedor incubador

El emprendedor imitador.

1.3 Emprender para vivir y vivir para emprender

Emprender es algo indispensable en la vida ya que a base de eso para muchas personas es fundamental para el sustento cotidiano, la necesidad de independizarse u estabilizarse económicamente y para emprender debes de tener en cuenta que se necesita mucha humildad para reconocer que a veces no sabemos y necesitamos el apoyo de otros que tienen algo de conocimiento. El emprendimiento es fundamental en nuestras vidas ya que es uno de los deseos, anhelos por falta de empleo. Nosotros tenemos que buscar la manera de salir adelante y eso se busca, se planifica ideas y se desarrolla proyectos para emprender, emprender es muy importante para la vida.

1.4 MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN EMPRESA

Las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas se caracterizan por el número de personas que la componen, el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño, y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos. Todas estas empresas son identidades independientes con una alta predominancia en el mercado de comercios, excluidas del mercado industrial.

Se clasifican en:

Microempresa: son negocios pequeños frecuentemente gestionados por sola una persona o pequeño grupo, suele operar a nivel local, se caracteriza por el número de empleados, volumen de facturación, estructura y gestión, adaptabilidad y flexibilidad, Inversión y poca planificación empresarial.

Pequeña empresa: es una empresa con tamaño reducido, se caracteriza por el número de empleados (generalmente menos de 50 empleados) ventas, estructura, flexibilidad, tamaño y alcance.

Mediana empresa: es una empresa pequeña y una empresa grande caracterizada por tener un número de empleados y ventas que la diferencia de las demás categorías, sus

ventas anuales, su estructura organizativa, impacto económico, retos y posicionamiento.

Las grandes empresas: es la entidad comercial que generalmente opera a gran escala y se caracteriza por el tamaño, recursos estructura, influencias y jerarquías. su innovación, su escalabilidad, su reconocimiento y su sector hace la gran diferencia de las otras.

1.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA (MPME)

Las micro, pequeñas y medianas empresas forman un segmento importante de la economía, particularmente a nivel nacional, pues generan un gran aporte en cuanto a productos y servicios. Las pymes promueven el desarrollo económico en la expansión del mercado, la generación de empleados y distribución de riqueza equitativa.

Pymes, son aquellas que cuentan con un personal laboral no mayor a 250 trabajadores en total, un volumen de negocios moderado y un menor acceso a recursos o herramientas en comparación a las grandes empresas o franquicias.

1.6 PAPEL DEL EMPRENDEDOR EN LA LIBRE EMPRESA

Un emprendedor es capaz de identificar una necesidad, materializarla en idea, reunir los recursos necesarios y llevarla a la práctica, transformando esa idea en productos y/o servicios que comercializará a través de una empresa. Un papel que juega el emprendedor va a ser el crecimiento económico de la empresa, basándose en la variable del PIB (Producto Interno Bruto) ya que el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, es decir, eso quiere decir que el crecimiento económico aumenta y, por lo contrario, si la tasa de crecimiento de la población es mayor que la del crecimiento del PIB quiere decir que el crecimiento económico disminuye.

1.7 CARACTERISTICAS GENERALES PARA EL DESARROLLO DE LA LIBRE EMPRESA

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su

participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Características Generales

-Por lo tanto, cualquier empresa contará con las siguientes características: -Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.

-Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.

-Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.

1.8 LA CREATIVIDAD Y TRABAJO EN EQUIPO

¿Qué es un trabajo en equipo? El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. En un trabajo de equipo se pone en juego las personalidades de los integrantes como sus habilidades y cualidades, también viendo el trabajo en armonía. Se trabaja en equipo para lograr una meta y buenos resultados.

1.9 TRABAJO EN EQUIPO

Trabajo en equipo grupo de personas que tiene una perspectiva organizada y clara sobre sus metas y trabaja en interdependencia; sus miembros tienen una participación activa y coordinada, aportan sus cualidades y buscan el mejor desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes. El humano conforma grupos en los diferentes sectores en los que se envuelve.

a) Familia b) Colegas c) Amigos.

1.10 CONCEPTOS BASICOS DE LA CREATIVIDAD

Creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de

situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo.

1.11 HERRAMIENTAS DE LA CREATIVIDAD

El uso de herramientas creativas en una empresa potencia la capacidad para generar ideas innovadoras para un buen funcionamiento. Para potenciar lo mencionado es que altos mandos y empleados apliquen en sus labores herramientas creativas para encontrar ideas precisas o completamente nuevas. A continuación, te presentamos algunas herramientas para fomentar la creatividad:

1. SLEEPWRITING 2. SCAMPER 3. Mapas mentales 4. Brainstorming 5. La técnica 6-3-5 6. Aprender a aprender 7. Cuaderno creativo 8. Prototipo 9. Redes sociales 10. Inicia desde el final

1.12 DETECCION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

¿Qué es detección de oportunidades de negocio? Una oportunidad de negocio es el momento oportuno para llevar a cabo una idea empresarial y obtener ganancias con ello. No todo se puede considerar como tal, solo aquellas ideas de las que se perciben la factibilidad de obtener beneficios cuando se pongan en marcha Las oportunidades de negocio hacen referencia a la coyuntura de poner en marcha una idea o varias ideas empresariales, profundizar en un nuevo campo del sector laboral o lanzar una nueva línea de productos al mercado.

Elementos clave para identificar una buena oportunidad de inversión

1. Valor. ...2. Tamaño. ...3. Momento. 4. Volatilidad. ...5. Analiza el mercado.... 6. Sé cauteloso. ...7. Identifica los riesgos. ...8. Asegúrate de que la oportunidad sea clara.

1.13 CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocios es un documento que permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad de una empresa. Tener un plan de negocios para tu pyme es fundamental por estos motivos:

- Te permite definir las estrategias y metas necesarias para alcanzar beneficios económicos reales.
- Es una herramienta clave para atraer inversionistas o solicitar financiamiento porque, con este documento, puedes sustentar tu negocio de cara a otras instituciones y públicos.

Que se debe tomar en cuenta para hacer un plan de negocio: el objetivo es que la empresa sea rentable y las siguientes guías te ayudara en el proceso: 1.

Resumen Ejecutivo

1.14 PROCESO DE SELECCIÓN DE PROYECTO

La selección de proyectos es el proceso de evaluar los proyectos para elegir e implementar aquellos que están mejor alineados con los objetivos estratégicos de la organización y, así, ofrecer los mayores beneficios para la organización, sus clientes y sus empleados. Para la selección del proyecto consiste en evaluar el proyecto potencial, Los beneficios y las consecuencias, las ventajas y desventajas, los pros y contras de cada proyecto deben considerarse y evaluarse. Los proyectos pueden ser: cuantitativos y cualitativos

1.15 PLAN DE NEGOCIOS

Es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde te permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos, su objetivo es:

Definir la oportunidad de negocio. Permitir un estudio de mercado que aporte la información requerida para llevar a cabo un correcto posicionamiento del producto o servicio. Determinar la viabilidad económica del proyecto con bastante certeza.}

Para emprender o realizar un proyecto se debe tomar en cuenta todos los pasos para obtener mejores éxitos y resultados.

Referencias bibliograficas

Recurso en redes http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20172/contaduria/3/apunte/LC_1360_29096_A_Operaciones.pdf

El emprendedor de éxito

Rafael Alcaraz Rodriguez

Mc Graw Hill

4ª. Edición