UNIVERSIDAD DEL SURESTE

TALLER DEL EMPRENDEDOR

REQUERIDO POR
LIC. LUZ ELENA CERVANTES MONROY

TRABAJO REQUERIDO:
SUPERNOTA

POR: S.T.L ERIKA NOEMI
ALEMAN RODRIGUEZ

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS. PSICOLOGIA NOVENO CUATRIMESTRE

Importancia del Plan de Negocios

El plan de negocios es una herramienta esencial para los emprendedores, ya que les permite **planificar** y **estructurar** sus ideas de manera formal. Este documento no solo ayuda a definir el camino hacia el logro de metas y objetivos, sino que también actúa como una guía diaria en la actividad emprendedora. Entre sus funciones principales se encuentran:

Concepción y desarrollo de proyectos: Proporciona una serie de pasos a seguir.

Sistema de planeación: Facilita el establecimiento de metas

Recolección de información: Ayuda en la toma de decisiones.

Canalización de recursos: Optimiza el uso de los recursos disponibles.

Los beneficios de desarrollar un plan de negocios son múltiples, incluyendo la **minimización de riesgos** y la **mejora en la toma de decisiones**. Además, es un documento que permite medir el rendimiento del proyecto y realizar ajustes cuando sea necesario.

Elementos Clave de un Plan de Negocios

Un plan de negocios debe incluir varios elementos esenciales para asegurar el éxito del proyecto.

Estos son:

Descripción del producto o servicio.

Análisis de la competencia.

Estudio del mercado.

Proceso de producción o prestación de servicios.

Sistema de administración.**Estado financiero**.

Planeación estratégica y operativa.

Requisitos legales.

Además, se deben considerar áreas como la naturaleza del proyecto, el mercado, el sistema de producción, la organización, el aspecto legal, las finanzas y el proceso de planeación para el desarrollo del proyecto.

Dinamismo del Plan de Negocios

El plan de negocios no es un documento estático; debe ser **dinámico** y **adaptable** a los cambios del entorno. La planificación adecuada es crucial para evitar errores y aprovechar oportunidades. Thomas Alva Edison enfatizaba que el éxito proviene de un 1% de inspiración y un 99% de trabajo arduo, lo que resalta la importancia de la preparación previa a la acción.

Cada plan es único y debe ser adaptado a las condiciones específicas del emprendedor y su idea. La información detallada y precisa en el plan aumentará su utilidad y la probabilidad de éxito del proyecto.

El Espíritu Emprendedor

El concepto de **emprender** varía según el contexto, pero en el ámbito de los negocios, se refiere a la capacidad de un individuo para iniciar y gestionar una empresa. Los emprendedores son vistos como innovadores que buscan mejorar lo existente y crear nuevas oportunidades. Se caracterizan por:

Creatividad e innovación: Capacidad para generar nuevas ideas y enfoques.

Aprovechamiento de recursos: Uso eficiente de los recursos disponibles.

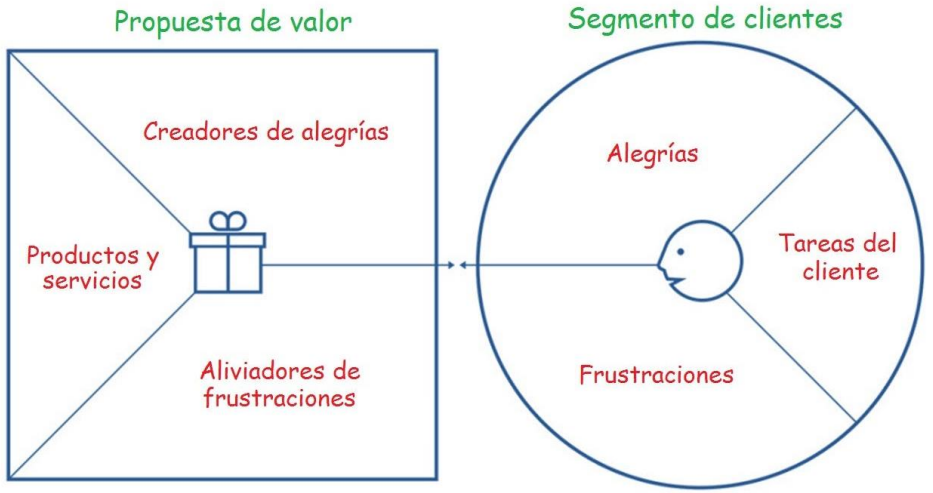
Detección de oportunidades: Habilidad para identificar y capitalizar oportunidades de negocio.

Joseph Schumpeter argumenta
que la innovación es una característica fundamental de los emprendedores, quienes combinan factores de producción para obtener resultados óptimos. La palabra "emprendedor" proviene del francés "entrepreneur", que significa "encargarse de", reflejando la esencia de asumir responsabilidades en el ámbito empresarial.

Introducción a las Ideas Originales

Las **ideas originales** son fundamentales en el ámbito del emprendimiento, ya que poseen características como ser *atractivas*, *duraderas* y *sustentadas* en productos o servicios que generan valor para los clientes. Según Jeffry Timmons (1990), aunque una idea original es esencial para el éxito, no garantiza el mismo. Es crucial combinar la idea con un **buen modelo y plan de negocios** para maximizar su potencial.

La Propuesta de Valor

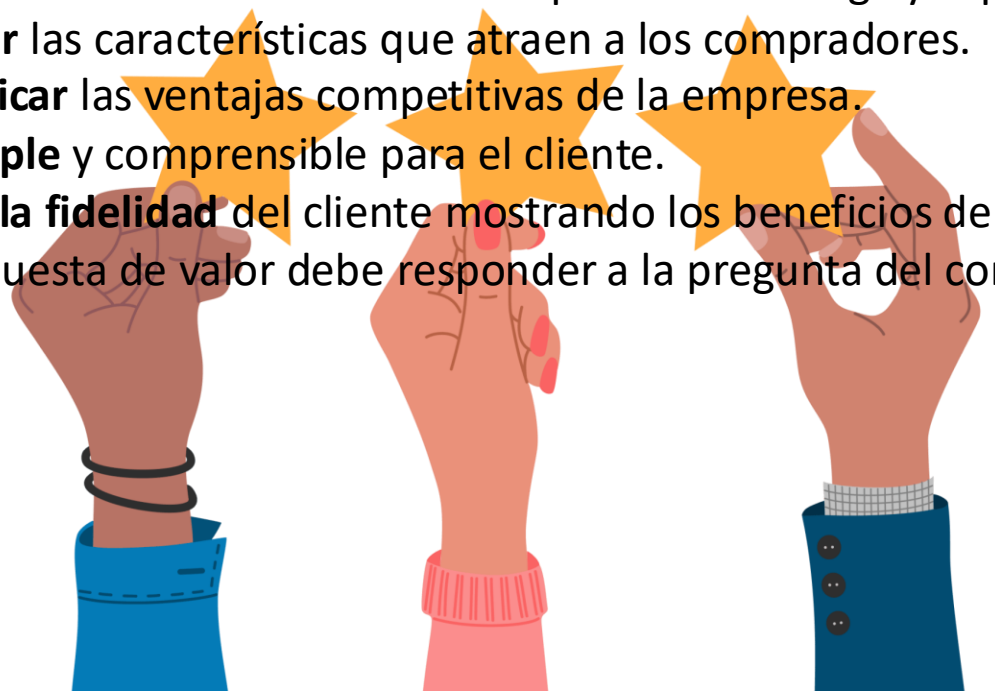


La **propuesta de valor** es un concepto central en el desarrollo de un negocio. Según Zimmerer (2005), su objetivo es crear una **ventaja competitiva** que diferencie a la empresa de sus competidores. Metzgel y Donaire (2007) definen la propuesta de valor como la combinación única de productos, servicios y beneficios que una empresa ofrece a sus clientes.
Fayolle (2007) amplía este concepto al afirmar que el emprendimiento se trata de *crear valor*. Este valor es generado por individuos que asumen riesgos y buscan añadir valor a sus productos o servicios. La innovación es un componente esencial de la creación de valor, ya que está intrínsecamente relacionada con la propuesta de valor.

Características de una Propuesta de Valor Efectiva

Para que una propuesta de valor sea efectiva, debe cumplir con ciertas características:

Reflejar la funcionalidad, servicio, imagen, calidad y precio ofrecidos.
Incluir información relevante como plazos de entrega y expectativas.
Conocer las características que atraen a los compradores.
Comunicar las ventajas competitivas de la empresa.
Ser simple y comprensible para el cliente.
Buscar la fidelidad del cliente mostrando los beneficios de los productos o servicios.
La propuesta de valor debe responder a la pregunta del consumidor: *¿por qué debería comprarle a usted?*



El concepto de propuesta de valor, introducido por Porter (1985) como "cadena de valor", es crucial para identificar procesos dentro del negocio y elegir indicadores y recursos necesarios. La creación de valor y la innovación son elementos inseparables en el desarrollo de propuestas de valor efectivas que beneficien tanto a la empresa como a sus clientes.