**CPEM N° 46**

**Departamento Jurídico-Contable**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Esperando se encuentren muy bien, quisiera agradecerles el compromiso asumido, que quedó evidenciado en sus entregas. Muchas gracias a todas/os. Cualquier consulta no duden en comunicarse.**

**Actividad Práctica de Repaso de las cuestiones que se vislumbraron, según sus entregas no se han comprendido.**

**Vamos a efectuar una pequeña reseña teórica de los mismos en dónde se observó un mayor grado de dificultad, según se me reveló en sus entregas, y por la consulta que hicieron algunas/os estudiantes y el tema fue en el armado del resumen ejecutivo, pero comencemos los aspectos teóricos: dijimos que un Plan de Negocio “**es un documento esencial para un empresario, grandes compañías y para una pequeña y mediana empresa. Es además una herramienta de trabajo, ya que por medio de su preparación se hace una evaluación de que tan factible es la idea de negocio” acá el concepto no ofreció demasiados problemas, solo se resalta la importancia del concepto. quizás la pregunta que pudo haber presentado inconvenientes en el primer práctico, para algunas/os, es la siguiente: **¿Hay un tiempo determinado para realizar un plan de negocios? ¿en el escenario actual (inflación), que opinan al respecto?** En realidad, no hay un determinado tiempo para realizar un Plan de Negocio, es lógico que todos quisiéramos hacerlo en una Economía Macroeconómicamente estable, con escaza o nula inflación, pero los escenarios ideales, son solo eso, y menos en este momento actual, lo que considero que se debe hacer, que nuestra propuesta de Plan de Negocio, debe convertirse en un instrumento lo suficientemente flexible, como para considerar el impacto inflacionario y en el caso que se haya efectuado en un momento de poca inflación, considerar la posibilidad de actualizar la estructura de costos planteada, en otras cosas.

Hablamos de las partes que componen un Plan de Negocio, una de ella dijimos que era el Resumen Ejecutivo y si recordamos el concepto del mismo era: [Resumen ejecutivo](https://www.emprendepyme.net/resumen-ejecutivo): en esta parte del plan de negocio debemos establecer las necesidades de nuestra empresa, tanto a nivel de capital y financiación como de recursos materiales y humanos,  y los objetivos que queremos conseguir: mercado, clientes, ventas, beneficios, potencial. El objetivo de un resumen ejecutivo es ofrecer a los lectores un panorama general sobre la empresa y el mercado antes de profundizar en los detalles.

1. **Resumen:** explica brevemente de qué se trata la empresa, dónde se encuentra, qué vende y cuáles son sus clientes.
2. **Perfil de la empresa:** explica brevemente la estructura del negocio, quiénes son los propietarios y qué experiencia o habilidad previas ofrecerán, y quiénes podrían ser los primeros empleados.
3. **Productos o servicios:** explica brevemente qué venderá tu empresa.
4. **El mercado:** explica brevemente los principales descubrimientos de tu análisis de mercado.

**Consideraciones financieras:** explica brevemente cómo planeas financiar el negocio y cuáles son tus proyecciones financieras.

En la actividad N°6 En la consigna A decía: Confeccionar un listado de 7 ideas de Microempresas o emprendimientos que sean interesantes, realizables y factibles de llevar a cabo. **Esto, es quizás para aquellas/os que no lo que comprendieron, o que no entregaron su actividad N° 6, primero era elegir siete ideas de Microempresas o emprendimientos que le gustaría llevar a cabo, que les resultase interesantes, realizables y factible de llevar a cabo, en base a experiencia propia, en el caso que la tuviesen o por experiencia de terceros, después se esas siete ideas escoger, una, que es el inciso B), considerando las características antes señalada y el resto de los incisos, es empezar armar el resumen ejecutivo, recuerden que es un borrador, y es susceptible de ser mejorado, con los aportes que les fui haciendo.(Esto es más que nada para aquellas/os que no lo hayan entregado o hecho o no se comprendió lo solicitado.**

 **Actividad de Repaso**

1. Hay muchas definiciones de lo que es un emprendedor, nosotros vamos a tomar como referencia la siguiente: **Un emprendedor es aquella persona capaz de identificar una oportunidad de negocio y llevarla a cabo de una manera productiva. Invirtiendo su propio dinero, tiempo y conocimientos.**

Una vez tenemos clara la definición de emprendedores cabe preguntarse lo siguiente: **¿Cuántos tipos de emprendedores existen?** Aunque hay división de opiniones respecto a esta cuestión clásicamente se diferencian ocho tipos de emprendedores.

* **Emprendedores visionarios**, aquellos emprendedores que se caracterizan por una clara vocación y pasión en todo lo que emprenden, son capaces de realizar varias tareas a la vez y resolverlas de forma eficiente. Sin embargo, corren el peligro de dispersarse y no llegar a concretar.
* **Emprendedores por necesidad o sociales**, aquellos que identifican necesidades ya existentes y luchan por cubrirlas. Su afán, es transformar el mundo hacia mejor. Se caracterizan por una gran capacidad de trabajo, empatía y solidaridad. No obstante, es importante, que este tipo de emprendedores se den cuenta de que su labor tiene que ser igualmente sostenible para garantizar una continuidad, aunque su fin último, no sea lucrarse.
* **Emprendedores persuasivos**, se caracterizan por su gran carisma y poder de convicción. Su punto fuerte la capacidad de sumar colaboradores al proyecto. Por otro lado, estos colaboradores o seguidores se sienten más atraídos hacia la figura del líder que hacía la misión del proyecto o empresa.
* **Emprendedores inversores**, son aquellas personas que disponen de capital y deciden invertirlo en un nuevo proyecto. Entre este tipo de emprendedores, se suele dar una cierta distancia de las gestiones del día a día en la gestión del proyecto. Lo que puede generar un desinterés o abandono a la primera dificultad que se presente.
* **Emprendedores especialistas,** poseen conocimientos técnicos elevados lo que les lleva a trabajar de forma individual esto les puede suponer una gran desventaja ya que suelen presentar dificultad a la hora de reclutar y trabajar con nuevos miembros en el equipo.
* **Rastreadores de oportunidades**, como si de un sabueso se tratará este tipo de emprendedores saben identificar las oportunidades que les brindan los mercados y aprovecharlas. Sin embargo, muchas veces requiere motivación para ejecutar las acciones necesarias.
* **Emprendedores por azar,** aquellas personas que han emprendido un negocio de manera fortuita. En algunas ocasiones, esta forma de entender resulta productiva. Si bien es cierto, pero resulta imprescindible que estas personas posean una gran capacidad de visión. A menudo suelen carecer de compromiso y planificación del proyecto o empresa que han iniciado.
* **Emprendedores intuitivos,** poseen un gran instinto tanto para la creación como para la implementación y demás procesos necesarios para lograr los objetivos. El punto débil de este tipo de emprendedores es que muestran dificultad a la hora de controlar su pasión por la causa, lo que puede hacerle perder el norte en más de una ocasión.

Antes de terminar con esta sección de **tipos de emprendedores** recalcar el hecho que esta clasificación es orientativa y una persona puede poseer varios tipos de emprendimiento en mayor o menor medida. 1. **¿Y vos qué tipo de emprendedor SOS o te identificas y Por qué?**

1. **Definir y realizar un logo y pensar un nombre del emprendimiento, de acuerdo a la idea escogida de emprendimiento, en la Actividad N° 6.**
2. **Completar las etapas del resumen ejecutivo, de la actividad N°6, esto para quienes no lo hayan hecho**
3. **Definir la estructura o escala del Emprendimiento (grande, Mediano o pequeño)**
4. En relación a la clasificación de microemprendimientos vista, dijimos que había tres tipos y ellos son:

A modo de clasificación vamos a definir tres tipos de emprendimientos, los cuales tienen fines de lucro, pero son encarados de diferente manera.

*DE SUPERVIVENCIA:*no poseen capital operativo en la mayoría de los casos, los excedentes no generan la posibilidad de acumular capital, se trataría por ejemplo de vendedores ambulantes. Sirven para vivir el día a día. Podríamos decir que no sirven para que las personas se desarrollen en términos económicos ni sociales. No cuentan en general, con protección social (jubilación, obra social, etc.) podríamos caracterizarlo con la llamada “changa”. Con la mera estrategia de supervivencia, sin expectativas de una real mejora en el nivel de vida. Con este tipo de emprendimientos se logra la supervivencia, pero no permite que el emprendedor y la familia a su cargo puedan lograr, en la mayoría de los casos, la movilidad social ascendente.

*DE EXPANSIÓN:*los excedentes que generan permiten mantener la producción y los bienes de uso, pero no permiten crecimiento. En estos emprendimientos se genera un excedente, con esto queremos decir que se obtiene en su operatoria el dinero suficiente para la supervivencia del emprendedor, de pagar sus gastos, y la reposición de los recursos utilizados. Si se llegase a romper o desgastar por el uso una herramienta, esta podría ser reemplazada.  Pero no va más allá de eso, no genera recursos económicos que permitan una reinversión para el crecimiento del emprendimiento, solo le permite continuar operando, sin la posibilidad de agrandar su capital. No se piensa en agrandar la capacidad de producción, ampliar el stock y diversificar la comercialización o bien mejorar o ampliar la capacidad de producción de servicios.

*DE DESARROLLO:*los excedentes permiten acumular capital. En estos casos comienza a aparecer la figura de la empresa. En estos emprendimientos se pretende obtener excedentes, la propia esencia de este tipo de organizaciones busca reproducir el capital.  Puede cubrir los gastos del emprendedor, los gastos de funcionamiento del emprendimiento y mantener su actividad. A partir de este nivel, comienza a plantearse crecer, expandirse, diversificarse, mejorar y optimizar su propio funcionamiento. Podríamos decir que, quizás sin planteárselo en términos formales, pero ya se hace evidente una misión y una visión

1. **De acuerdo a los Tipos de Microemprendimientos, por cuál de ellos comenzarías de acuerdo a la idea que querés desarrollar, teniendo en cuenta la misma, escogida y al resumen ejecutivo que comenzaste armar**.

 Prof. Guillermo Ybarra