



Alumna: Zamorano Calvo Alva Saraí.

Maestro: Reyes Molina Andres Alejandro.

Nombre del trabajo: introducción al emprendurismo (unidad 1).

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9

Grupo: "B".

Comitán de Domínguez Chiapas 21 de mayo de 2020

PASIÓN POR EDUCAR

Introducción al emprendurismo.

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación, para el logro de sus metas y objetivos.

El plan de negocios es, en forma general.

- Una serie de pasos para la concepción.
- Un sistema de planeación.
- Una recolección organizada de información.

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.

El primer paso para desarrollar el proyecto es ordenar estructuradamente toda la información.

¿Por qué escribir un plan de negocios? Según Welsh y White, porque:

- los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- Los inversionistas lo requieren.
- Los especialistas lo sugieren.
- Los proveedores y clientes lo admiran.
- Los administradores lo necesitan

Un plan de negocios debe ser:

- Claro. Sin ambigüedades, entendible, 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.

Espíritu
emprendedor.

Emprendedor.

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique.

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

Shefsky (1997) y Baumol (1993) señalan que el término describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma.

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

Hebert como Link (1989) y Hatten (1997) lo definen como el especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias de la localización y el uso de bienes.

Otros autores señalan que el emprendedor es capaz de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio que le rodea e ignorar otros, esto le permite aplicar su tiempo y esfuerzo

Características del emprendedor.

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Autoconfianza.
- Integridad y confiabilidad.

Características de los emprendedores.

- Factores motivacionales.
- Características personales.
- Características físicas.
- Características intelectuales.
- Competencias generales.

VanderWerf y Brush (1989) afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

- Creación.
- Administración general.
- Innovación.
- Aceptación del riesgo.
- Mejor desempeño.

Halloran (1992) señala que los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y a asumir sus propias ganancias y pérdidas.

El emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito, entre ellas, algunas de las más mencionadas son:

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

Tipos de emprendedores.

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- Emprendedor administrativo. { Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- Emprendedor oportunista. { Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- Emprendedor adquisitivo. { Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- Emprendedor incubador. { En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía.
- Emprendedor imitador. { Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Existen otras formas de clasificar a los emprendedores:

- Según la razón por la que emprenden.
- Según el tipo de empresa que desarrollan.

Evaluación de la capacidad de emprender.

Es importante considerar que el test no es predictivo, aunque sí ofrece una visión general de algunas de las características más señaladas por los autores como cruciales.

La evaluación del examen se hizo con personas destacadas por su perfil emprendedor y su desempeño en el desarrollo de proyectos de empresa.

Por otra parte, al analizar sus respuestas a la tabla, puede identificar las áreas de personalidad que debe reforzar pues, aunque algunos digan lo contrario, todos somos emprendedores.

Creatividad y términos afines.

La palabra creatividad deriva del latín creare, que significa “dar origen a algo nuevo”.

La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original.

Otros autores explican la creatividad como una actividad intelectual que forma parte de lo que se denomina “pensamiento divergente”

Por lo tanto, la creatividad no tiene una definición única, ya que es interpretable de acuerdo con el contexto en que se aplique.

- Facultad de crear.
- Capacidad de creación.

El proceso de la
creatividad.

Es ampliamente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho, Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita.

Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva.

Según Schnarch (2001), a cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí.

Las personas capaces de usar alternadamente los dos lados del cerebro tienen una mayor posibilidad de realizar inventos creativos y de alto valor agregado.

De modo que el emprendedor se debe capacitar para generar ideas que sean innovadoras y que le permitan encontrar opciones para realizar proyectos con éxito, a partir de lo siguiente:

- Las ideas surgen espontáneamente.
- Todas las ideas vienen de la mente.
- Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora, se requiere integrar un plan para llevarla a la práctica.

Tipos de creatividad.

Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos:

Científica.

En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras.

Artística.

Se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.

De acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad:

Ordinaria.

Aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida.

Excepcional.

Rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres.

Guilford (1978), por otra parte, propone un modelo de inteligencia en el que llama creatividad al pensamiento divergente y lo distingue del convergente.

Como se puede ver, existen diversas clasificaciones, algunas de ellas muy arbitrarias, ya que están fundadas en las observaciones de cada experto.

Equipo de trabajo.

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse.

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades.

Smith (2001) aclara que un equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias, con un propósito, un objetivo de trabajo

Hayes (2002) dice que es “un grupo de personas que persiguen un objetivo, trabajan coordinadas y contribuyen con su talento, sus aptitudes y sus energías al trabajo”

El trabajo en equipo ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad debido a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad.

Algunos autores señalan que para lograr el desempeño de un equipo de trabajo es necesario cumplir con algunas condiciones.

- Tener en cuenta un objetivo.
- Tener competencias diversas.
- Las actividades deben estar estructuradas y planeadas.
- Las tareas deben repartirse por equidad.
- Debe haber una buena coordinación.
- Es necesario que exista un liderazgo.
- Debe existir una óptima comunicación.

Características de los equipos efectivos de trabajo.

Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena.

Buchholz propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño, o de gran eficiencia, como:

- Liderazgo participativo.
- Responsabilidad.
- Una comunidad de propósito.
- La mira en el futuro.
- Una buena comunicación.
- Concentración en las tareas.
- Respuesta rápida y proactiva,

Otras acciones para motivar al equipo son:

- Crear un entorno de trabajo agradable.
- Que todos los integrantes del equipo se conozcan.
- Mostrar interés por las inquietudes personales.
- Dedicar tiempo suficiente.
- Fomentar el autocontrol.
- Mostrar calidez humana.

Los equipos de trabajo efectivos tienen una dirección definida cuando establecen metas y fijan objetivos.

Las principales causas del fracaso de los equipos de trabajo, según la literatura de la materia, son:

- No tener metas y objetivos claros.
- Falta de coordinación.
- Liderazgo rígido.
- Desinterés por la individualidad.
- Ausencia de esquemas de seguimiento y control.

Características de los equipos efectivos de trabajo.

Comunicación

es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, entre dos o más personas

La comunicación se da en sencillos pasos:

- La persona que comunica.
- El individuo que transmite.
- Otro sujeto recibe el mensaje.
- El receptor contesta el mensaje.