



Nombre de alumno: López López Paola.

Nombre del profesor: Reyes Molina Andrés Alejandro.

Nombre del trabajo: Cuadro emprendedor.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9°

Grupo: "B".

Comitán de Domínguez Chiapas, mayo 13 de 2020.

PASIÓN POR EDUCAR

INTRODUCCION AL EMPRENDURISMO.

Seneca: "Ningún viento es favorable para quien no conoce el puerto al que quiere arribar".
Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación.

PLAN DE NEGOCIOS EN FORMA GENERAL.

- Pasos para la concepción de un proyecto.
- Sistema de planeación.
- Recolección organizada de información.
- Guía específica.

PUNTOS PARA UN PROYECTO DE ÉXITO.

- Producto o servicio.
- Competencia.
- Mercado.
- Elaboración o prestación de servicios.
- Organización.
- Estrategia.
- Financiamiento.
- Recursos legales.

SE OBTIENEN BENEFICIOS DE EL, YA QUE

- Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
- Minimiza incertidumbre .
- Permite la toma de decisiones.
- Facilita la factibilidad.

AREAS QUE ABARCA

1. Naturaleza.
2. Mercado.
3. Sistema de producción.
4. Organización.
5. Asuntos legales.
6. Finanzas.
7. Planeación.

IMPORTANCIA DE PLAN DE NEGOCIOS SEGÚN WELSH Y WHITE.

- Los emprendedores exitosos se comprometen con el.
- 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.

DEBE SER

- Clara.
- Conciso.
- Informativo.

1.1 ESPIRITU EMPRENDEDOR.

EMPRENDEDOR

En el ámbito de los negocios es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. Para el académico es un vocablo que denota un perfil, es un conjunto de características que hacen actuar a una persona de manera determinada muestra ciertas competencias.

FINLEY (1990)

Alguien que aventura en una nueva actividad de negocios.

HABERT (1989) Y HATTEN (1997).

Lo definen como el especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias.

SAY (1800) CITADO POR DRUCKER (1989).

“Un buen administrador”

MORRIS Y KARATKO (2002)

Agregar valor a cualquier proceso o actividad en la que interviene.

SHEFSKY (1997) BAUMOL (1993) CITADO POR IBAÑEZ (2001).

Cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma.

HARPER (1991)

Persona capaz de revelar oportunidades.

BURGESS (1993) SIROPOLIS (1990) Y DRUCKER (1989)

Se refiere al emprendedor como la persona que hace negocios exitosos.

CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR.

John Kao (1989) el emprendedor es una persona con características muy particulares.

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- 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.

VANDER WERF Y BRUSH (1989).

Emprender es una actividad de negocios que consiste en la intersección de las siguientes conductas:

- *CREACIÓN.
- *ADMINISTRACIÓN GENERAL.
- *INNOVACIÓN.
- *ACEPTACIÓN DEL RIESGO.
- *MEJOR DESEMPEÑO.

CARACTERISTICAS QUE FACILITAN EL ÉXITO.

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

TIPOS DE EMPRENDEDORES.

Schollhammer (1980) Divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades.

1. Emprendedor administrativo: hace uso de investigación y desarrollo de nuevas formas de hacer las cosas.
2. Emprendedor oportunista: Busca constantemente oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que lo rodea.
3. Emprendedor adquisitivo: Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar.
4. Emprendedor incubador: autónomo, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno que ya existe.
5. Emprendedor imitador: Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

SEGÚN LA RAZON DE EMPRENDER

- Por aprovechar la oportunidad.
- Por necesidad.

SEGÚN EL TIPO DE EMPRESA

- Emprendedor social.
- Emprendedor que busca destacar en cierta área.
- Emprendedor interno (empresa que no es suya).
- Emprendedor externo (empresa propia).

1.5
CREATIVIDAD
Y TERMINOS
AFINES.t

¿QUE
ES?

Proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo.

¿QUIENES
SON
CREATIVOS?

Todos ya que en cualquier actividad todos los días creamos pequeñas cosas.

Del latín
creare que
significa”
dar origen
a algo
nuevo”.

EDUARDO
KASTIKA
(1999).

Considera que la creatividad no se debe definir de modo teórico.

SECUENCIA

- Ver el problema.
- Tener una idea.
- Hacer algo con ella.
- Analizar los resultados.
- Aplicar posibles mejoras.

DEFINICIONES
ASOCIADAS

- ✓ Facultad de crear.
- ✓ Capacidad de creación.

1.6 EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD.

PABLO CAZAU (1999).

El cerebro tiene dos hemisferios: izquierdo y derecho cada uno ayuda a desarrollar la creatividad.

SEGÚN SCHNARCH (2001).

Cada hemisferio atribuye algunas capacidades.

HEMISFERIO IZQUIERDO

- Lógica.
- Razonamiento.
- Lenguaje.
- Números.
- Análisis.
- Pensamiento lineal.
- Pensamiento digital.
- Pensamiento concreto.

H.D

- Ritmo.
- Música.
- Imaginación.
- Imágenes.
- Color.
- Reconocimiento de formas.
- Ensoñaciones.
- Pensamiento abstracto.

EMPRENDEDOR.

Debe capacitarse para generar ideas que sean innovadoras y le permitan encontrar opciones para realizar proyectos con éxito.

- *Las ideas son espontaneas.
- *Descartar ideas difíciles de realizar.
- *Plan de negocios.

1.7 TIPOS DE CREATIVIDAD.

WEISBERG (1989) LO DIVIDE EN DOS.

ARTISTICA: Se aplica en las artes.
CIENTIFICA: Proceso de reestructuración.

PSICOLOGIA

Lo divide en dos

- *ORDINARIA.
- *EXCEPCION AL(rompe con paradigmas.

1.8
TRABAJO
EN
EQUIPO.

THIAGARAJAN
PARKER
(2000).

Grupos que se organizan para realizar alguna actividad especifica para alcanzar una meta.

SEGÚN
HOLP
(2003).

Un grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos dentro de una esfera operativa.

DEFINICION
SMITH
(2001).

Es un numero reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo, además de compartir responsabilidades.

HAYES
(2002)

Grupo de personas que persiguen un objetivo.

KATZENBACH
Y SMITH
(2000)
SEÑALAN.

Un equipo es un conjunto de personas que realizan una tarea para alcanzar resultados.

1.9 CARACTERISTICAS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO.

1. Liderazgo participativo.
2. Responsabilidad compartida.
3. Comunidad de propósito.
4. Mira en el futuro.
5. Concentración en las tareas.
6. Respuesta rápida y proactiva.

ACCIONES PARA MOTIVAR EL EQUIPO.

- Crear entorno de trabajo agradable.
- Mayor integración y relación entre los colaboradores.
- Identificación y aprecio por los integrantes.
- Dedicar tiempo suficiente a la capacitación técnica del equipo.
- Dar continuidad a las acciones que el equipo realiza.
- Proporcionar suficiente espacio y tiempo.
- Crear nuevo e interesantes retos.
- Fomentar el autocontrol.
- Mostrar calidez humana.