



**Nombre de alumno: Claide Judith Hernández Alfaro.**

**Nombre del profesor: Lic. Myreille Erendira Rodríguez.**

**Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico.**

**Materia: Taller del Emprendedor.**

**Grado: 9no Cuatrimestre**

**Grupo: D**

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de julio de 2020

## Introducción al emprendurismo

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 objetivos.

El plan de negocios, es en forma gnra.

- Serie de pasos para concepción y desarrollo de un proyecto.
- sistema de planeación para alcanzar metas.
- recolección de información, para toma de decisiones.
- Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos.

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. También el plan de negocios es una gran ayuda como elemento de medición, sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario para tomar medidas correctivas.

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

- ✚ Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- ✚ 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.

Un plan de negocios describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito entre otros:

- ✚ El producto o servicio.
- ✚ La competencia.
- ✚ El mercado.
- ✚ La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- ✚ El sistema de administración (organización).
- ✚ El estado financiero del proyecto.
- ✚ La planeación estratégica y operativa.
- ✚ Los requisitos legales.

El plan de negocios no es, ni puede ser, un documento muerto, estático, inamovible; por el contrario, es dinámico, cambiante, adaptable y, forzosamente, se renueva con el tiempo.

Cada plan es diferente, tan diverso como el emprendedor mismo y la idea a la que dio origen.

Un plan de negocios debe ser:

- Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda entender), que no de lugar a dudas o se preste a confusiones.
- Conciso. Que contenga solo la información necesaria, sin mas datos que los realmente indispensable.
- Informativo. Con los datos necesarios, que permitan:
  - o Tener una imagen clara del proyecto.
  - o Medir la factibilidad del proyecto.
  - o Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado.

## Espíritu emprendedor.

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; Finley (1990).

## Características del emprendedor

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.
- 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.

Por lo anterior es aún más complicado definir el término emprender, ya que no se trata solo de una serie de atributos.

El riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un “toma de riesgos” que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución (Baty, 1990). Por su parte, Halloran (1992) señala que los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y asumir sus propias ganancias y pérdidas.

## Tipos de emprendedores

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

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

## Evaluación de la capacidad de emprender

A pesar de los obstáculos que un emprendedor se le presenta, por la búsqueda de sueños y el logro de los éxitos. Muchas personas se hacen la pregunta ¿Soy un emprendedor? Para saberlo existe un tipo de test, si la puntuación obtenida suma de 0 a 8 el nivel es bajo. Si la puntuación es entre 9 y 15 el nivel es medio y posee un área fuerte. Y si los puntos son 16 o más, el nivel es elevado y posee una fortaleza que se debe de aprovechar para la actividad emprendedora.

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

## Creatividad y términos afines

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

Algunos autores, como Eduardo Kastika (1999), consideran que la creatividad no se debe definir de modo teórico. Por lo tanto, la creatividad no tiene una definición, ya que esta no se puede interpretar con el contexto en el que se aplique, algunas definiciones asociadas:

- Facultad de crear.
- Capacidad de creación.

## El proceso de la creatividad

La creatividad surge en el cerebro en los hemisferios: izquierdo y derecho, y cada uno desarrolla una cierta parte de la creatividad.

Si la creatividad no solo es el producto de la herencia genética, entonces todas las personas pueden incrementarla.

## Tipos de creatividad

Weisberg (1989) divide la creatividad en dos tipos: científica y artística.

La científica se aplica en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la química entre otras.

Mientras que la artística se aplica en las artes la poesía, la pintura y la escultura.

De acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional.

La ordinaria, se presenta en las situaciones normales de la vida.

La excepcional genera los cambios relevantes y trascendentes.

Guilford (1978), por otra parte, propone un modelo de inteligencia en el que llama creatividad al pensamiento divergente (el que puede dar muchas respuestas a una sola pregunta) y lo distingue del convergente (el que se mueve hacia una sola respuesta).

## Equipo de trabajo

el humano 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. Las cuales se otorgan al equipo para lograr una meta común (Stewart y otros, 2003).

En su definición, Smith (2001) aclara que un equipo es número reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un plan comunes; además de compartir las responsabilidades.

## Características de los equipos efectivos de trabajo

Un equipo de trabajo es algo mas que un equipo de individuos y sus coordinaciones de trabajo es buena.

Construir un grupo de alto desempeño, o altamente efectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia. Buchholz (1993).

Propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño:

1. Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
2. Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos a involucrarse.
3. Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él.
4. La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación.
5. La mira en el futuro, tanto en la meta final como en el proceso, para alcanzar los propósitos y no perder de vista su capacidad para mejorar con el tiempo.
6. Concentración en las tareas que se acuerdan en las reuniones periódicas de planeación, seguimiento y evaluación.
7. Respuesta rápida y proactiva, es decir, capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades.