



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia

EMPRENDAMOS JUNTOS

DESARROLLO EMPRESARIAL

“EL EMPRENDEDOR Y LA CREATIVIDAD”

LIC.VICTOR TADEO RECINOS CRUZ

PRESENTA LA ALUMNA:

Adriana Monjaras Pérez

GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD

6º cuatrimestre (D) Administración

De Empresas, Semiescolarizado

Frontera Comalapa chis.

31 DE MAYO DEL 2020

INTRODUCCION

La creatividad es un concepto muy amplio conocido en un sinfín de disciplinas, principalmente en aquellas que implican la creación o transformación de un algo, pero si lo vemos así cada día de nuestra vida implica esto, creamos un pensamiento nuevo, una idea, con lo cual generamos conocimientos nuevos que nos permiten innovar lo que ya conocemos, nos da la capacidad de mejor lo que hacemos o pensamos.

La creatividad es la capacidad del ser humano de crear, de producir cosas nuevas y valiosas, es la capacidad de un cerebro para llegar a conclusiones nuevas y resolver problemas en una forma original donde la mayoría de las veces son limitadas.

El emprendedor

Suele entenderse como aquel que se convierte en creador o fundador de una iniciativa de negocios o empresarial. Esto, individualmente o actuando como colaborador en unión a otros individuos ayudando a realizarlo.

Comúnmente, el emprendedor ocupa posiciones en los proyectos empresariales en los que se encarga de dirigir y organizar su nacimiento y posterior funcionamiento. De ese modo, asume una serie de riesgos, en mayor parte, de carácter financiero o económico

Dentro de los procesos cognitivos y emocionales que un emprendedor experimenta, la mejor herramienta para crear y pasar de la mejor manera el proceso del emprendimiento, está la creatividad que a lo largo de la evolución del hombre ha sido un factor permanente y útil para la creación y aprendizaje

Características del emprendedor

Son como la creatividad, la capacidad de actuación bajo riesgo y el liderazgo. Para que una persona tenga la capacidad de emprender e iniciar un proyecto, debe afrontar los nuevos retos propios de esta posición ayudándose de energía y entusiasmo. La capacidad de innovación que debe poseer un individuo emprendedor debe suponer que este es hábil a la hora de lograr diferenciarse del resto de competidores del mercado. Ser único y novedoso en un sector puede ser una buena manera de comenzar un proyecto empresarial.

Emprender para vivir y vivir para emprender (Plan de Vida)

Un emprendedor es feliz creando proyectos. Está claro que si lo llevas en la sangre, seguirás emprendiendo toda la vida, teniendo dinero o no. Nos gusta afrontar riesgos y gracias a eso nos sentimos más vivos.

Emprender es una filosofía de vida, si has empezado por necesidad, dinero o por real pasión, ya formas parte del grupo de adictos. Es una actitud que no podrás cambiar nunca. Si has emprendido alguna vez, es que lo llevas en la sangre

La micro, pequeña y mediana empresa

Las microempresas: se encuentran por doquier a nuestro alrededor, puede serlo alguna heladería o un café pequeño, con un solo local, en tu colonia. Estas empresas son relativamente pequeñas y cuentan con un mínimo número de empleados y mínimo capital también

Pequeña empresa: De mayores proporciones que la anterior, es una empresa que emplea a un bajo número de trabajadores y no tiene un gran volumen de ventas, es una compañía operada y administrada de manera independiente, y tiene tamaño e ingresos limitados Existen pequeñas empresas dentro de casi todas las industrias. Pueden ir desde tiendas de conveniencia hasta modestas plantas de fabricación

Empresas medianas está compuesta por empresas que emplean a menos de 100 personas (y aproximadamente a más de 40). Estas empresas surgen a partir del crecimiento lento y constante de pequeñas empresas exitosas. A medida que una empresa consigue más ingresos, comienza a ahorrar el capital requerido para locales, equipos y contratación de más empleados. Esto eventualmente genera el puente necesario para que las pequeñas empresas puedan llegar a convertirse en corporaciones.

Perspectivas de desarrollo de la MPM

El plan de desarrollo debe brindar alternativas en la producción agropecuaria, forestal, pesquera, minera, turística y agroindustrial, lo que unido al mejoramiento de la infraestructura y servicios sociales, incrementará el nivel de vida de la población, propiciando un desarrollo armónico y acelerado.

Papel del emprendedor en la libre empresa.

Los empresarios suelen ser los responsables de la redacción del plan de negocio y el desarrollo de la información específica relacionada con la empresa de nueva creación. El plan de negocios a menudo se utiliza para asegurar el financiamiento externo para el inicio de la empresa y la expansión de sus operaciones durante las primeras etapas de la operación. Los empresarios también pueden usar el plan de negocios como una hoja de ruta para dirigir el negocio a medida que continúa creciendo y expandiéndose en el entorno empresarial.

Características generales para el desarrollo de la libre empresa

Individuos

Para que una sociedad capitalista prospere, debe haber individuos que se comprometan como consumidores, trabajadores e inversionistas. Los consumidores influyen los patrones de producción a través de las decisiones de compra. Los trabajadores deciden qué trabajos crear y qué mercados buscar para los mismos. Los inversionistas deciden cuánto dinero ahorrar y cuánto invertir para ayudar a que crezcan los negocios.

Negocios

Las firmas empresariales deciden qué y dónde debería ocurrir la producción y también influyen la compra. Los negocios intentan influenciar las decisiones de los consumidores usando la comercialización y la publicidad para maximizar las ganancias (también conocido como motivo de ganancia). Esta es la fuerza de manejo de la sociedad capitalista.

El mercado

El mercado libre es el intercambio central de bienes y servicios. En una sociedad capitalista, los bienes y servicios están controlados principalmente a través de la oferta y la demanda, como también por la competencia. Las leyes se encuentran para alentar a la competencia en el mercado libre y evitar monopolios.

Ingreso

El ingreso ganado en una sociedad capitalista depende principalmente de las habilidades, junto con la oferta y la demanda. La gente con habilidades raras vale mucho más en el mercado libre y puede demandar un ingreso más alto.

El gobierno

En una economía capitalista, el mercado no está controlado por el gobierno (un sistema conocido como *laissez faire*) pero sí está regulado por él. El gobierno establece las reglas para proteger a los consumidores y asegurarse de que la competencia se mantenga o se promueva.

La creatividad y el trabajo en equipo

El concepto de creatividad está muy unido al trabajo en equipo, ya que es en las personas donde reside el motor de la generación de ideas. A nivel individual se pueden encontrar muchos perfiles creativos, pero el verdadero potencial reside en el equipo. La idea de una persona, sea coherente o aparentemente incompleta, hace disparar la creatividad de otra y así hasta que se conforma una idea más ajustada al objetivo buscado.

Selección del equipo de trabajo: es recomendable que sea lo más heterogéneo posible para que aparezcan visiones y juicios complementarios.

Creación del ambiente propicio: generar un espacio de comodidad, distensión y respeto, dónde cada uno pueda decir lo que sea sin ningún tipo de miedo, vergüenza o prejuicio.

El foco creativo: definir un foco creativo será elaborar una frase que defina y concrete dónde queremos concretar nuestros esfuerzos. Existen técnicas para ajustar el foco creativo, este es un paso importante porque un error en la formulación del foco tendrá soluciones distorsionadas e inefectivas.

Manejo de los tiempos de los pensamientos convergentes y divergentes. Los primeros son analíticos, rigurosos, formales y buscan una solución, los últimos tienden a ser deductivos, expansivos, creativos y generan varias respuestas, soluciones o caminos para el mismo fin. Esta fase puede conseguir excelentes resultados creativos o conseguir secar la fuente de la creatividad del equipo. Evaluar o juzgar ideas cuando es el tiempo imaginativo es igual de perjudicial que hacer fluir las ideas en el tiempo evaluativo.

En definitiva, podríamos resumir la creatividad a través del trabajo en equipo con la siguiente fórmula:

$$\text{CREATIVIDAD} = \text{CO} \times \text{IM} \times \text{EV}$$

dónde el conocimiento Co y la imaginación Im (basados en el pensamiento divergente) dan a luz multitud de ideas sin que se juzgen o evalúen (en esta fase 'todo vale'). La evaluación Ev (basada en el pensamiento convergente) hace aterrizar las ideas generadas, les da forma y las lanza para ser materializadas.

Trabajo en equipo

El trabajo en equipo es la unión de 2 o más personas, que se organizan para trabajar en cooperación por la búsqueda de un objetivo y meta común.

Si bien en una empresa un equipo de trabajo se organiza para alcanzar de un objetivo u meta determinada, también implica la división de tareas, pues se supone que cada miembro lleve a cabo ciertas tareas independientes, que sumadas conlleven al éxito del proyecto bajo responsabilidad de todos y cada uno de los integrantes del equipo.

Conceptos básicos de la creatividad

La creatividad es la capacidad que tiene el ser humano para crear algo de otras ideas que son nuevas e interesantes, es decir, la capacidad para analizar y valorar nuevas ideas, resolviendo problemas que se presentan en el transcurso de la vida del ser humano y los desafíos que se presentan en lo académico y cotidiano.

Cinco componentes de la creatividad:

Competencia: una base de conocimiento bien desarrollada. Cuantas más ideas, imágenes y frases nos encontremos a lo largo de nuestro aprendizaje, más posibilidades tenemos de combinar estas piezas mentales de nuevas formas.

Pensamiento Imaginativo: Proporciona la capacidad de ver las cosas de distintas formas, de reconocer modelos, de establecer conexiones.

Personalidad Audaz: tolera la ambigüedad y el riesgo, persevera en superar los obstáculos del camino y busca nuevas experiencias, en lugar de seguir la corriente

Motivación Intrínseca: las personas creativas no se centran en motivaciones externas como pueden ser alcanzar metas, impresionar a las personas o ganar dinero, sino más bien en el placer y el desafío intrínseco de su trabajo.

Un entorno creativo: suscita, apoya y perfecciona las ideas creativas.

Herramientas de la creatividad

Tormenta de ideas

la tormenta de ideas es una manera de generar una gran cantidad de ideas en poco tiempo.

Método de asociación libre.

Utilizado para establecer conexiones mentales entre dos ideas diferentes, proporcionan un método sencillo para examinar aspectos que son semejantes, opuestos o que guardan relación física.

pasos:

Salga de su ambiente normal, tome cualquier palabra idea o concepto, asocie esta idea con cualquier otra, continúe incorporando ideas hasta llegar a una idea "aja"

Palabras para pensar

Proporciona una lista de preguntas o ideas por investigar y permite que se aplique una estructura personal de la creatividad

Casos polares

Los casos polares que corresponden mas a pares opuestos, nos ayuda a mejorar los problemas.

Pasos

Defina la situación

Defina lo mejor y lo peor de cada situación

Determine que se debe de hacer para que ocurra el mejor de los pasos y evitar el peor .

Detección de oportunidades de negocios

1. Presta atención a las malas experiencias de los clientes

El enojo de un cliente puede ser un buen indicador de oportunidades. La idea es encontrar un sector del mercado al que no se le resuelven sus problemas al 100%, es decir, ya existen soluciones pero no cubren todas y cada una de las necesidades del usuario.

2. Encuentra un mercado para nuevas tecnologías

Los investigadores muchas veces crean tecnologías de punta pero no encuentran una aplicación comercial para ellas. La idea es descubrir qué necesidad puede satisfacer un invento.

3. Mejora algo existente

Consiste en localizar aquellos procesos que se estén resolviendo de una forma ineficiente y optimizarlos para mejorar la experiencia del cliente con el producto o servicio.

4. Busca un mercado menos competitivo

Si estamos trabajando en un mercado saturado, debemos estar atentos para detectar dónde está nuestra oportunidad. Si ya tenemos a un cliente satisfecho con los productos que se le ofrecen, debemos adaptar el producto volviéndolo novedoso.

Contenido del Plan de Negocios

Un plan de negocio puede tener diversas estructuras, pero deberá contemplar los siguientes elementos básicos:

Portada e índice. En la portada constarán los datos de la empresa (nombre, dirección, página web, correo electrónico y logo) y en el índice se detallarán todos los apartados del plan de negocio.

Resumen ejecutivo. Se trata de un resumen de los aspectos más importantes del plan. No debe ser excesivamente largo y debe llamar la atención para que quien lo lea, desee conocer el resto de contenido del plan. Resalta los datos más atractivos y no utilices ideas demasiado largas y complicadas.

El factor diferenciador de tu empresa. En este apartado debes explicar brevemente cómo nació tu empresa, qué historia ha tenido y qué es lo que la diferencia de otras empresas de la competencia.

Descripción del mercado en el que va a desarrollar su actividad la empresa. En este apartado deberás analizar cómo es el mercado en el que vas a trabajar: tamaño, potencial de crecimiento, empresas de la competencia.

Qué estrategia vas a seguir. Se trata de describir cómo vas a vender tus productos o servicios. Qué estrategias de marketing vas a seguir para lograr tus objetivos.

Cuáles van a ser tus fuentes de ingresos. Este análisis respecto a las fuentes de ingresos de la empresa debe contemplar aspectos como: estructura de costes, márgenes, gastos, precios etc.

Plan para contingencias. Puede suceder que el negocio no vaya bien o tenga mucho éxito por lo que deberás tener previsto qué hacer en las dos circunstancias.

Anexos. Se suelen anexar los curriculums de las personas que forman parte del equipo, fotografías, planos, estudios de mercado etc.

Proceso de selección de proyectos

La selección de proyectos es el proceso de evaluar los proyectos para elegir e implementar aquellos que están mejor alineados con los objetivos estratégicos de la organización y, así, ofrecer los mayores beneficios para la organización, sus clientes y sus empleados.

Durante las operaciones de una empresa es normal que se propongan diferentes proyectos. Estos proyectos pueden tener diferentes objetivos y beneficios para la organización. Sin embargo, dado que la gran mayoría de empresas tienen presupuestos limitados, es importante saber qué proyectos deben priorizarse.

Esto puede ser un gran desafío para las organizaciones. ¿Cómo determinas si el siguiente proyecto impulsará el crecimiento de tu empresa? ¿Cómo priorizas tu esfuerzos y recursos para asegurarte de tener el mayor impacto?

Ejemplos de proyectos dentro de una empresa incluyen:

- Establecimiento de una nueva sucursal
- Establecimiento de un nuevo departamento de marketing
- Lanzamiento de un nuevo producto al mercado
- Lanzamiento de una oficina de ventas en el extranjero
- Construcción de una fábrica

Todos estos proyectos pueden traer beneficios importantes para la empresa, pero no todos aportarán los mismos beneficios. En este contexto el proceso de selección de un proyecto se convierte en un proceso muy valioso.

Plan de negocio

Un plan de negocio es un documento que muestra por escrito, los objetivos de una empresa, su estructura, qué estrategias va a seguir para lograr sus objetivos, qué inversión es necesaria para poner en marcha el proyecto y cómo se solucionarán los problemas futuros de la empresa.

Un plan de negocio puede ser útil para diversos objetivos empresariales:

- Conocer mejor a tu empresa.
- Buscar inversores para el proyecto.
- Saber si tu negocio o proyecto es viable o no.
- Realizar mejoras en tu proyecto actual.

CONCLUSION

Ser un emprendedor

Para los emprendedores del mundo global es importante contar con una guía para impulsar su negocio, además de la actitud adecuada y mucha creatividad. El primer paso para ser un buen emprendedor es tener una definición clara de lo que es el emprendimiento. Se debe ser un apasionado del negocio y estar consciente de la gran cantidad de energía y creatividad requeridas en el proceso de crear una empresa.

La actitud de un emprendedor se basa en el deseo de superarse e innovar, actuar constantemente con el objetivo de conseguir sus sueños y objetivos. Los emprendedores deben ser capaces de pensar y comportarse diferente, observar el mundo desde otro punto de vista, ser innovadores y llegar a sus metas. Deben aceptar los riesgos y recuperarse al fracasar para seguir adelante. La actitud emprendedora debe mostrar.