Unidad I

Catedratico: Juan Manuel Jaime

Alumno: Luis Ferando Dominguez B

Materia: Desarrollo Empresarial

Gupo: A13

El emprendedor

Los emprendedores tienen un potencial de transformar a las comunidades locales ocuparán un lugar central en la cumbre

coincide que tienen una serie de características que los distingue del resto de las personas. De acuerdo con John kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas son:

VISIÓN	olfato que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo.
PASIÓN	. Al emprendedor tienen que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso
AMBICIÓN	Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso y quien lo lidere también. Tener claro qué queremos conseguir

Análisis de la magnitud de las empresas

procesos de incremento de la producción a lo largo del tiempo, incluye también el de desarrollo, que se relaciona más con cambios cualitativos en el agente económico.

El crecimiento de la empresa es siempre un concepto relativo, es decir, que existe si el incremento es superior a la tasa de crecimiento del sector o de sus empresas competidoras.

en otras palabras, también por la capacidad para asumir y gestionar el incremento del riesgo de un aumento de la dimensión empresarial. En definitiva, son los factores de dirección y de riesgo los que condicionan el éxito o la eficiencia de los procesos de crecimiento empresarial.

Conceptos de extensidad y magnitud

En el mundo de los negocios se debe de ver a la empresa como un sistema, es decir para comprender las partes que integran una empresa, por lo tanto se debe buscar el equilibrio de las parte y el todo para que funcionen como un ente en todas sus operaciones internas y externas

Empresas Industriales.	Empresas Comerciales	- Empresas de servicio
actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas	su función primordial es la compra-venta de productos terminados y las cuales a su vez se sub dividen	Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos

Trabajo en equipo

El trabajo en equipo es sin duda uno de los elementos más importantes en toda organización empresarial. Cuando las personas que conforman una organización están comprometidas y trabajan de manera articulada en el logro de objetivos comunes, efectivamente van a obtener resultados positivos

Trabajar en equipo implica compromiso, no es sólo la estrategia y el procedimiento que la empresa lleva a cabo para alcanzar metas comunes. También es necesario que exista **liderazgo, armonía, responsabilidad, creatividad, voluntad, organización y cooperación entre cada uno de los miembros**

la creatividad

Proceso mental que consiste en la capacidad de dar existencia algo nuevo, diferente, único y original.

La creatividad se trata de un pensamiento original, una imaginación constructiva, un pensamiento divergente o pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

Algunos expertos dicen que hay tres conceptos básicos que ayudan a estimular la creatividad en los empleados:

Sí

1. **Constancia:** ser firme con los objetivos establecidos.
2. **Confianza:** crear un ambiente de seguridad.
3. **Entusiasmo:** estimular y apoyar la generación de ideas.

Detección de oportunidades

Conocer cómo identificar oportunidades de negocio requiere de mucha observación e inteligencia para dar con la clave necesaria

Las fuentes de las ideas de negocio son la base para comenzar a buscar tu oportunidad de ser un emprendedor

Frustraciones de tu alrededor

La frustración, propia y de otros, es una información muy valiosa para perfilar necesidades del mercado que no están cubiertas. Escuchar las decepciones, quejas o necesidades de las personas que te rodean

Análisis de la competencia

Realizar un análisis de la competencia para saber qué está haciendo y cómo puede ofrecerte claves para definir nuevas oportunidades de negocio. Si se están produciendo errores en la prestación del servicio o venta

Detectar cambios en la sociedad

Los cambios en la cultura del consumo pueden ser una excelente situación para detectar nuevas oportunidades de negocio. En los últimos años se están incorporando factores no tradicionales en el consumo y conceptos como economía colaborativa, ecológica