



**Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez**

**Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime**

**Nombre del trabajo: Mapa Conceptual**

**Materia: Desarrollo Empresarial**

**Grado: 6to cuatrimestre**

**Grupo: A**

# El emprendedor MPyME la creatividad y el trabajo en equipo.

## El emprendedor.

Los emprendedores que tienen ideas de negocios con el potencial de transformar a las comunidades locales ocuparán un lugar central en la cumbre. Desde la asistencia después de un desastre hasta la educación y los ingresos de los agricultores, sus innovaciones pueden tener resultados de gran alcance.

Un creciente impulso  
Dados los beneficios económicos y de desarrollo de empresas de rápido crecimiento y alto impacto, apoyo para las pequeñas y medianas empresas se ha establecido como una prioridad máxima en la agenda global.

## Características del emprendedor.

- Compromiso total, determinación y perseverancia
- Capacidad para alcanzar metas
- Orientación a las metas y oportunidades
- Iniciativas y responsabilidad
- Persistencia en la solución de los problemas
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de retroalimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados
- Baja necesidad de estatus y de poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

## Análisis de la magnitud de las empresas.

El concepto de crecimiento de la empresa, a diferencia de su significado genérico en economía que se asocia al proceso 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.

MPYME: Microempresas, Pequeñas, y Medianas Empresas Desarrollo que está alcanzado por la empresa, manifestado tanto por el incremento de las magnitudes económicas que explican su actividad, como por los cambios observados en su estructura económica y organizativa.

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.

## Conceptos de extensidad y magnitud.

Empresas Industriales.- Son aquellas empresas cuya actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas y las cuales a su vez se sub clasifican en:

a) Empresas extractivas.- Se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre.

b) Empresas manufactureras.- Su actividad principal es transformar las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos formas; las primeras son empresas que producen bienes de consumo final y las segundas son empresas que producen bienes de producción y que luego se transforma en un producto final.

2.- Empresas Comerciales.- Son aquellas que son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados y las cuales a su vez se sub dividen en:

a) Empresas mayoristas.- Estas efectúan ventas en gran escala a otras empresas llamadas minoristas, quienes a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

b) Empresas minoristas o detallistas.- Son las que venden productos al menudeo, o en pequeñas cantidades al consumidor.

c) Empresas comisionistas.- Son aquellas que se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

## 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

El trabajo en equipo ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad de acuerdo a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad que la sociedad espera del sector empresarial el mundo moderno demanda el mayor aprovechamiento y ahorro de recursos.

## conceptos básico de la creatividad

La creatividad puede ser definida como un proceso mental que consiste en la capacidad de dar existencia algo nuevo, diferente, único y original.

1. Mantener la mente activa: para cultivar el estado mental creativo realizar actividades más complejas o ajenas a sus labores que impliquen un reto.
2. Dar confianza: que el empleado se sienta cómodo para expresar sus ideas.
3. Incentivar al entusiasmo: si la empresa genera entusiasmo en el trabajador para dar rienda suelta a sus ideas, propuestas e incitándole a participar e incluso con algún premio o remuneración económica, puede propiciar a la producción de ideas más efectivas.

4. Fomentar la comunicación e intercambio de ideas: si hay confianza dentro de la empresa esto genera vías de comunicación que ayudan a disminuir los conflictos, intercambiar puntos de vista y llegar a formular acuerdos.
5. Organizar el tiempo para hacer varias cosas a la par.
6. Ampliar las ideas: el empleado requiera de la disposición de nuevos objetivos para que no se cree una rutina y así se fomenten ideas innovadoras que puedan mejorar sus funciones y proyectos.
7. Aprovechar la diversidad: es importante que los empleados formen equipo con distintas personas o que trabajen en diferentes áreas, esto hará que la perspectiva en el trabajo se amplíe.
8. Impulsar a que el empleado sea un experto: necesidad de animar al empleado a que se prepare mejor, conocer más su área de trabajo, armar proyectos, etc.

## Herramientas de la creatividad.

estas técnicas son una forma de entrenar y de poner en práctica unas habilidades creativas y guías para desarrollar la creatividad.

1. Mapas mentales
2. Brainstorming (Tormenta de Ideas)
3. Arte de Preguntar
4. Relaciones Forzadas y otras.

## Detección de oportunidades

Encontrar oportunidades de negocio no siempre requiere una idea totalmente innovadora que se diferencie radicalmente de lo que ya existe en el mercado. Esto es a veces muy complicado de visualizar y generalmente incrementa los riesgos de emprender un negocio. Conocer cómo identificar oportunidades de negocio requiere de mucha observación e inteligencia para dar con la clave necesaria.