Nombre de alumno: Blanca Asucena Pérez Jiménez

Nombre del profesor: Jorge Enrique Albores

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico 1ª UNIDAD

1.1 - 1.7

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9°

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez Chiapas a 23 de mayo de 2021.

1.1-1.7 "PRIMERA UNIDAD" EMPRENDER

1.1 ESPÍRITU EMPRENDEDOR

- **¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?**
  - Herramienta que permite al emprendedor hacer un proceso de planeación que le ayude a seleccionar el camino correcto para el logro de metas y objetivos
    - **DEBE SER**
      - Claro
      - Conciso
      - Informativo
      - Imagen clara del proyecto
      - Medir la factibilidad del proyecto
      - Facilitar la implantación para un desarrollo adecuado
      - Dinámico
      - Cambiante
      - Adaptable
      - Renovarse con el tiempo
    - **EN FORMA GENERAL ES:**
      - Una serie de pasos para la concepción y desarrollo de un proyecto
      - Sistema de planeación para alcanzar metas y objetivos
      - Recolección organizada de información para facilitar toma de decisiones
      - Guía específica para canalizar recursos disponibles
    - **AL DESARROLLAR UN PLAN DE NEGOCIOS SE OBTIENE BENEFICIOS POR QUE:**
      - Es carta de presentación por posibles funtes de financiamiento
      - Minimiza la incertidumbre en un proyecto
      - Reduce riesgo y posibilidad de errores
      - Permite obtener información que garantice toma de decisiones:
        - Ágil
        - Correctas
        - Fundamentadas
      - Facilita el marketing, técnica y economía del proyecto
  - **¿POR QUÉ HACER UN 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
      - Larazón lo exige
    - **SERIE DE PASOS PARA UN PLAN DE NEGOCIOS EXITOSO**
      - Producto o servicio
      - Competencia
      - Mercado
      - Elaboración del producto
      - Sistema de administración
      - Finanzas del proyecto
      - Planeación estratégica y operativa
      - Requisitos legales
      - Descripcion de la empresa
- **¿QUÉ ES EMPRENDER?**
  - **SEGÚN EL TÉRMINO QUE SE LE ADJUDIQUE**
    - **ÀMBITO ACADÉMICO**
      - Empresario, propietario de una empresa comercial con fines de lucro
        - Alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios "FINLEY 1990"
          - Buen administrador. "SAY 1800" y citado por "DRUCKER 1989"
    - **ÀMBITO DE NEGOCIOS**
      - Denota un perfil, conjunto de características que hacen actuar a una persona de manera determinada y permite demostrar ciertas competencias "RONSTADT 1985"
        - **OTROS AUTORES DEFINEN:**
          - Persona que hace negocios exitosos, desarrolla ideas o nuevas formas de enfocar el mercado. "STEINHOFF, BURGESS (1993), SIROPOLIS (1990) Y DRUCKER (1989)"
            - Especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias de la localización y uso de bienes, recursos e instituciones. "HEBERT, LINK (1989), HATTEN (1997)".
              - Persona capaz de revelar oportunidades, posee habilidades para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio. "HARPER (1991)".

1.2 CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

- **DE ACUERDO CON JONH KAO (1989) LAS CARACTEÍSTICAS DE UNA PERSONA EMPRENDEDORA SON:**
  - 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
  - Factores motivacionales
    - Necesidad de logro, reconocimiento, independencia, desarrollo personal, afiliación, escape, refugio, percepción del beneficio económico.
  - Busca realimentación
  - Características personales
    - Iniciativa personal, poder de decidir, Aceptar riesgos leves, estabilidad emocional, metas específicas, tolerancia a la ambigùedad, sentido de urgencia, optimismo, individualista, responsabilidad personal, hoestidad, perseverancia
  - Alto control interno
  - Características físicas
    - Energía, trabaja con esfuerzo
  - Toma de riesgos calculados
  - Características intelectuales
    - Versatilidad, creatividad, Búsqueda de información, planificación y seguimiento de resultados, reflexivo, comprensión ante problemas, solución de problemas, planificación con tiempo.
  - Baja necesidad de poder y estatus
  - Competencias generales
    - Liderazgo, orientación al cliente, capacidad para conseguir recursos, gerente, patrón de factores de producción, exigencia de calidad, dirección y gestión de la empresa, comunicación.
  - Integridad y confiabilidad
  - Tolerancia al cambio
- **CONDUCTAS Y ACCIONES VANDERWERF Y BRUSH (1989)**
  - CREACIÓN
    - Establecer una nueva unidad de negocios
  - AD. GENERAL
    - Dirección apropiada para unabuena utilización de recursos
  - INNOVACIÓN
    - Nuevos productos, servicios, sistemas de organización
  - ACEPTACIÓN DEL RIESGO
    - Capacidad para manejar el riesgo al tomar decisiones o actuar
  - MEJOR DESEMPEÑO
    - Intentar lograr altos niveles de desempeño o crecimiento

1.3 TIPOS DE EMPRENDEDOR

- **SCHOLLHAMMER (1980) LOS DIVIDE EN 5 TIPOS**
  - **EMPRENDEDOR ADMINISTRATIVO**
    - Usa la investigación y desarrollo para crear nuevas y mejores formas de hacer las cosas
  - **EMPRENDEDOR OPORTUNISTA**
    - Busca oportunidades, está alerta a posibilidades que le rodean
  - **EMPRENDEDOR ADQUISITIVO**
    - Continúa actualizándose e innovando para mejorar y crecer
  - **EMPRENDEDOR INCUBADOR**
    - Con el afán de seguir creciendo y buscar oportunidades se mantiene autónomo, crea negocios en ocaciones a partir de los ya existentes
  - **EMPRENDEDOR IMITADOR**
    - Innova mediante productos ya existentes
- **SEGÚN LA RAZÓN POR LA QUE EMPRENDEN**
  - **PARA APROVECHAR UNA OPORTUNIDAD**
    - Desarrollla su idea por una necesidad insatisfecha y por el afán de hacerla realidad
  - **POR NECESIDAD**
    - Desempleo, ingresos extras, suelo mínimo o simple gusto.
- **SEGÚN EL TIPO DE EMPRESA QUE DESARROLLAN**
  - Emprendedor social que busca por medio de su creatividad, trabajo y entusiasmo un cambio en beneficio a la población, sin fines de lucro.
  - Busca destacar en un área en específica como artes, deporte o política y ser un ejemplo para los demás
  - SI EL INDIVIDUO EMPRENDE EN SU EMPRESA O FUERA:
    - **INTERNO (INTRAPRENEUR)**
      - Emprende fuera de su empresa
    - **EXTERNO (ENTREPRENEUR)**
      - Emprende dentro de su empresa con fines de lucro
        - Franquicias, fabrica productos, inicia desde cero, ofrece servicios o comercializa.

1.4 EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE APRENDER

- **¿CÓMO SABER SI SE ES UN EMPRENDEDOR?**
  - **MEDIANTE UN TEST, SE CONTABILIZA LOS PUNTOS AL FINAL SE SABRÁ QUE TANTA POSIBILIDAD DE SER BUEN EMPRENDEDOR SE TIENE**
    - **CATEGORÍAS**
      - 5.Definitivamente si
      - 4.Probablemente si
      - 3.Indeciso
      - 2.Probablemente no
      - 1.Definitivamente no
        - Se debe contestar con la mayor sinceridad para que los resultados correspondan a su realidad y puedan obtener conclusiones válidas
          - **INTERPRETACIÓN**
            - 0-8 — Nivel bajo
            - 9-15 — Nivel medio
            - 16-+ — Nivel elevado
            - **características evaluadas**
            - -40 0 =40 — Perfil bajo
            - +40 -80 — Perfil medio
            - +80 — Perfil elevado
            - **Puntaje total**

1.5 CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

- **¿QUÉ ES CREATIVIDAD?**
  - Viene del latín CREARE, significa dar origen a algo nuevo, ya sea un invento o una obra de arte, aplica a la introducción de un camino ya existente
    - Proceso mental que consiste en la capacidad de dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original.
      - Estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para poder procesar información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos inovadores para trascender. "LÓPEZ Y RECIO: LIBERAL (1998)".
        - Capacidad para ver nuevas posibilidades en todo lo que está al rededor, observar cosas de manera distinta a lo que es o su apariencia, visualizar lo que no existe pero pudiera ser.
          - **SECUENCIA**
            - 1.Ver el problema
            - 2.Tener una idea
            - 3.Hacer algo con ella
            - 4.Analizar los resultados
            - 5.Aplicar posibles mejoras

1.6 PROCESO DE LA CREATIVIDAD

- **HEMISFERIOS**
  - Cada uno ayuda a desarrollar cierta parte de la creatividad que el individuo necesita. "PABLO CAZAU (1999)".
    - ¡Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para usar ambos hemisferios, para lograr un balance y se logre una creatividad más efectiva.
      - **HEMISFERIO IZQUIERDO**
        - Lógica
        - Razonamiento
        - Legunaje
        - Número
        - Análisis
        - Pensamiento lineal
        - Pensamiento digital
        - Pensamiento concreto
      - **HEMISFERIO DERTECHO**
        - Rtimo
        - Música
        - Imaginación
        - Imágenes
        - Color
        - Reconocimiento de formas
        - Ensoñaciones
        - Pensamiento abstracto
      - Cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí, las cuales contribuyen a la aparición de la creatividad

TIPOS DE CREATIVIDAD

- **WEISBERG (1989)**
  - **CIENTÍFICA**
    - Participa en la reestructuración del descubrimiento científico se plasma:
      - Genética
      - Psicología
      - Biología
      - Química
  - **ARTÍSTICA**
    - Capacidad para desarrollar procesos mentales y sensiblidad extraordinarios, abierto a nuevas experiencias
      - Narrativa
      - Poesía
      - Teatro
      - Pintura
      - Escultura
- **PSICOLOGÍA**
  - **ORDINARIA**
    - Individuos comunes, situaciones normales de la vida
  - **EXCPECIONAL**
    - Rompe paradigmas, hace cambios importantes y notables, trasciende
- **GUILFORD (1978)**
  - **PENSAMIENTO DIVERGENTE**
    - Da muchas respuestas a una sola pregunta
  - **PENSAMIENTO CONVERGENTE**
    - Responde a solo una pregunta en cuestión

BIBLIOGRAFÍA

https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/51c2458b20be367736adcf281e09c960-LC-LEN904.pdf