Nombre de alumno: Aranza Fernández Monjaras

Nombre del profesor: Jorge Enrique Albores

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico temas: 1.1 a 1.7 primera unidad

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9°

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez Chiapas a 23 de mayo de 2021.

"UNIDAD 1" TEMAS: 1.1 A 1.7

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

- PLAN DE NEGOCIOS
  - ES
    - Concreción de ideas de un emprendedor, marca etapas del plan empresarial
      - SIRVE
        - Comparar resultados reales, dinámicas, cambiantes y adaptables
          - Herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación
            - Seleccionando el camino adecuado para lograr las metas y objetivos
              - SE CONVIERTE
                - Guía de actividad diaria del emprendedor
  - EN GENERAL ES
    - -Pasos para concebir y desarrollar un proyecto
    - -Planeación para lograr metas planeadas
    - -Recolección organizada de información, facilitar toma de decisiones
    - -Guía para conectar recursos disponibles
  - BENEFICIOS YA QUE
    - -Carta de presentación antes posibles financiamientos
    - -Minimiza la incertidumbre, reduce riesgo de errores
    - -Permite obtener infoemación adecauda, para toma de decisiones ágiles, correctas y fundamentadas
    - -Facilita marketing, técnica y economía del proyecto
  - SEGÚN WELSH Y WHITE
    - SE ESCRIBE UN PLAN DE NEGOCIOS POQUE
      - -Emprendedores exitosos se comprometen con él
      - -Inversionistas los requieren
      - -La razón lo exige
      - -Especialistas los sugieren
      - -Proveedores y clientes lo admiran
  - OBJETIVO
    - Guiar al emprendedor en el desarrollo de su plan
      - UN PLAN DE NEGOCIOS DEBE SER
        - -Claro
        - -Conciso
        - -Informativo
          - -Facilitar la implantación
          - -Imagen clara del proyecto
          - -Ventajas y desventajas
          - -Medir factibilidad del proyecto
            - -Banqueros lo desean
            - -Administradores lo necesitan
            - -Consultores lo recomiendan
              - PUNTOS ESCENCIALES PARA UN PROYECTO DE ÉXITO
                - -Competencia
                - -Mercado
                - -Producto o servicio
                - -Requisitos legales
                - -Estado financiero del proyecto
                - -Planeación estratégica y operativa
                - -Organización
                - -Elaboración del producto y/o prestación del servicio
                - ÁREAS DE IMPORTANCIA
                  - -Descripción de la empresa
                  - -Organización
                  - -Finanzas del proyecto
                  - -Mercado del producto o servicio
                    - -Situación del mercado
                    - -Precio
                    - -Ventas
                    - -Publicidad
                  - -Sistema de producción
                  - -Aspectos legales
                  - -Proceso de planeación, desarrollo y consolidación
- EMPRENDER
  - ÀMBITO DE NEGOCIOS
    - Propietario de una empresa comercial con fines de lucro
      - SEGÚN
        - Finley (1990)
  - ACADÉMICO
    - Conjunto de características que hacen actuar a una persona de manera determinada y permite mostrar competencias para:
      - -Visualizar
      - -Definir
      - -Alcanzar objetivos
        - RONSTADT (1985)
  - SHFSKY(1997) BAUMOL(1993)
    - Miembro de la economía cuyas actividades son novedosas, personas que huyen de las rutinas
      - Capacidad para crear e innovar, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

- SEGÚN
  - JOHN KOA (1989)
    - -Compromiso total
    - -Determinación
    - -Perseverancia
    - -Orientación a las metas y oportunidades
    - -Iniciativa y responsabilidad
    - -Realismo
    - -Autoconfianza
    - -Energía elevada
    - -Control interno alto
    - -Integridad
    - -Confiabilidad
    - -Busca realimentación
    - -Factores motivacionales
      - -Necesidad
        - -Logro
        - -Independencia
        - -Reconocimiento
          - -Ayuda a los demás
          - -Escape, refugio, subsistencia
          - -Desarrollo personal
      - -Percepción de beneficio económico
    - -Características personales
      - -Iniciativa personal
      - -Capacidad de decisión
      - -Estabilidad emocional
        - -Autocontrol
        - -Honestidad
        - -Integridad
          - -Perseverancia
          - -Constancia
          - -Responsabilidad
            - -Optimista
            - -Confianza
            - -Individualista
    - -Características físicas
      - -Energía
      - -Trabaja con ahínco
    - -Características intelectuales
      - -Flexibilidad
      - -Creatividad
      - -Imaginación
        - -Innovación
        - -Solución de problemas
        - -Búsqueda de verdad
        - -Reflexión
          - -Planificación y seguimiento de resultados
          - -Comprensión de problemas
    - -Competencias generales
      - -Liderazgo
      - -Orientación
        - -Comunicación
        - -Red de contacto
          - -Eficacia y calidad
          - -Capacidad para conseguir recursos
          - -Gerente
- CONDUCTAS Y ACCIONES
  - VANDERWERF Y BRUSH (1989)
    - -Creación
    - -ADministración general
    - -Innovación
    - -Aceptación del riesgo
    - -Mejorar desempeño

TIPOS DE EMPRENDEDOR

- SCHOLLHAMER (1980)
  - -E. ADMINISTRATIVO
    - Investiga y desarrolla para crear mejores y nuevas formas de hacer las cosas
  - -E.OPORTUNISTA
    - Busca oportunidades, está alerta a posibilidades que lo rodeen
  - -E. ADQUISITIVO
    - Innovador, crece y mejora en lo que hace
  - -E. INCUBADOR
    - Crea unidades independientes para crear negocios nuevos, incluso a partir de algunos existentes
  - -E. IMITADOR
    - Innova mediante elementos existentes o la mejora de los mismos
  - E. Según razón de emprender
    - -Aprovecha la oportunidad
    - -Tienen buena idea y desean desarrollarla
    - -Necesidad
    - -Casos de desmpleo
    - -Independizarse
  - E. Según tipo de empresa que desarrolla
    - -Emprendedor social con creatividad, entusiasmo y trabajo, quiere un cambio social para beneficiar a la población, sin fines de lucro
      - -E. Interno
        - Emprende en una empresa que no es la suya
      - -E. Externo
        - Emprende en su propio negocio con fines de lucro

EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EMPRENDER

- Se realiza un examen para definir la capacidad de emprender que se tenga o no
  - Se debe obtener de 1-5 puntos en cada una de las frases
    - La puntuación 5 da a entender que la frase describe con exactitud la personalidad del emprendedor y 1 que no corresponde a asus caarcterísticas
      - CATEGORÍAS DE LA ESCALA DE PUNTUACIÓN
        - 1. Definitivamente no
        - 2. Probablemente no
        - 3. Indeciso
        - 4. Probablemente si
        - 5. Definitivamente si
          - PUNTUACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS EVALUADAS
            - 0-8
              - Nivel bajo
            - 9-15
              - Nivel medio con área fuerte, puede mejorar
            - 16 O más
              - Nivel elevado, posee fortaleza
              - PUNTAJE TOTAL
                - Menor o igual a 40
                - Perfil bajo
                - Mayor a 40 y menor a 80
                - Perfil medio
                - Más de 80
                - Perfil elevado

CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

- ES
  - Realizar algo nuevo, ya sea invento o una obra de arte
    - Capacidad para dar existencia algo nuevo, diferente, único y original
      - Una persona creativa sobrepasa el análisis de un problema, intenta poner en práctica un cambio
        - SECUENCIA DE LA CREATIVIDAD
          - -Ver un problema
          - -Tener una idea
          - -Hacer algo con ella
          - -Analizar resultados
          - -Aplicar posibles mejoras

PROCESO DE LA CREATIVIDAD

- HEMISFERIOS CEREBRALES Y SUS CAPACIDADES PARA LA CREATIVIDAD
  - HEMISFERIO IZQUIERDO
    - -Lógica
    - -Razonamiento
    - -Lenguaje
    - -Números
    - -Análisis
    - -Pensamiento lineal
    - -Pensamiento digital
    - -Pensamiento concreto
  - HEMISFERIO DERECHO
    - -Ritmo
    - -Música
    - -Imaginación
    - -Imágenes
    - -Color
    - -Reconocimiento de formas
    - -Ensoñaciones
    - -Pensamiento abstracto
    - SCHNARCH (2001)
      - Los empredeores se deben capacitar para crear ideas innovadoras y crear proyectos exitosos por medio de:
        - -Las ideas surgen de manera espontánea, menos cuando esta cerrado a posibilidades
        - -De las ideas que lleguen a la mente se deben descartar las que se compliquen realizar, pero a mayor número de ideas, mayores probabilidades
        - -Se requiere de un plan para llevar a cabo las ideas

TIPOS DE CREATIVIDAD

- WEISBERG (1989)
  - CRATIVIDAD CIENTÍFICA
    - Actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma:
      - -Genética
      - -Psicología
      - -Biología
      - -Química
  - CRATIVIDAD ARTÍSTICA
    - SE APLICA
      - -Artes
      - -Narrativa
      - -Poesía
      - -Teatro
      - -Pintura
      - -EScultura
        - Posee la capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, actitud abierta a experiencias nuevas
  - PSICOLOGÍA
    - CRATIVIDAD ORDINARIA
      - Situaciones de la vida normal,personas comunes
    - CRATIVIDAD EXCEPCIONAL
      - Rompe paradigmas, provoca cambios importantes y relevantes, que trascienden
  - GUILFORD (1978)
    - CRATIVIDAD AL PENSAMIENTO DIVERGENTE
      - Aquel que da muchas respuestas a una sola pregunta
    - CRATIVIDAD AL PENSAMIENTO CONVERGENTE
      - Aquel que da solo una respuesta a una sola pregunta