



Nombre del alumno: Julia Rodriguez Bustos

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9no. Cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 22 de mayo de 2022.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos.

- El plan de negocios es, en forma general:
 - Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
 - Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas.
 - Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.
 - Una guía específica para analizar eficientemente los recursos disponibles.
- El desarrollo de un plan de negocios permite obtener diversos beneficios, ya que:
 - Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
 - Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.
 - Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
 - Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto.
- Un plan de negocios describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito, entre otros:
 - El producto o servicio.
 - La competencia.
 - El mercado.
 - La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
 - El sistema de administración (organización).
 - El estado financiero del proyecto.
 - La planeación estratégica y operativa.
 - Los requisitos legales.
- Un plan de negocios debe ser:
 - Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones.
 - Conciso. Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.
 - Informativo. Con los datos necesarios, que permitan:
 - Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad).
 - Medir la factibilidad del proyecto.
 - Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado.

Espíritu emprendedor

Emprender { En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.

Características del emprendedor

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

El emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- 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.
- Búsqueda de reorientación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

Tipos de emprendedores

- El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Existen otras formas de clasificar a los emprendedores.

Según la razón por la que emprenden:

- Por aprovechar una oportunidad.
- Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable

Según el tipo de empresa que desarrollan:

- El emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, en general lo hace sin tener fines de lucro.
- El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros.
- Si el individuo emprende dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo.

Creatividad y términos afines

La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original.
La creatividad no tiene una definición única, ya que es interpretable de acuerdo con el contexto en que se aplique.

El proceso de la creatividad

Es importante saber de dónde surge la creatividad.

El emprendedor se debe capacitar para generar ideas que sean innovadoras y que le permitan encontrar opciones para realizar proyectos con éxito, a partir de lo siguiente:

- Las ideas surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelve.
- De todas las ideas que vienen a la mente, deben descartarse las que no son fáciles de realizar o que son incoercibles.
- Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora, se requiere integrar un plan para llevarla a la práctica.

Tipos de creatividad

Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos:
De acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad:
La creatividad científica es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras.
La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.
La ordinaria aparece en individuos comunes, en situaciones normales de la vida.
La excepcional rompe paradigmas y genera cambios relevantes y trascendentes en la vida de los hombres.

Equipo de trabajo

Un equipo es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea concreta, relacionadas entre sí.
El trabajo en equipo es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas, que trabaja de manera interdependiente, donde todos los miembros participan de forma activa y coordinada.

Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena.

Constituir un grupo de alto desempeño, o altamente efectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia.

1. Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
2. Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado y, de esa manera, propiciar un compromiso voluntario.
3. Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él.
4. La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación.
5. La mira en el futuro, tanto en la meta final como en el proceso, para alcanzar los propósitos y no perder de vista su capacidad para mejorar con el tiempo.
6. Concentración en las tareas que se acuerdan en las reuniones periódicas de planeación, seguimiento y evaluación.
7. Respuesta rápida y proactiva; es decir, capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades.

Buchholz propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño, o de gran eficiencia (efectivo), como:

Características de los equipos efectivos de trabajo

¿Por qué fracasan los equipos de trabajo?

Las principales causas del fracaso de los equipos de trabajo son:

- No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes.
- Falta de coordinación en la secuencia de las acciones para alcanzar la meta pretendida.
- La ausencia de un buen proceso de comunicación, que repercute en desmotivación y desintegración dentro del equipo.
- El liderazgo rígido (o inexistente) que no se adapta a las etapas y características del equipo y que no se ejerce participativamente por el grupo.
- Desinterés por la individualidad y, en consecuencia, falta de cooperación e integración en las acciones.
- Ausencia de esquemas de seguimiento y control en el trabajo conjunto, lo cual propicia falta de participación o desequilibrio en el desempeño del equipo.

Comunicación

La comunicación es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de informaciones, opiniones, experiencias, sentimientos, etc., entre dos o más personas a través de un medio (teléfono, voz, escritura y otros).

La comunicación se da en sencillos pasos:

- El mensaje del emisor es más fidedigno mientras más interés tenga el receptor.
- El receptor decodifica e interpreta la información. Luego emite una respuesta que convierte al proceso en un ciclo.
- El mensaje es la información que el emisor transmite al receptor por medio de un canal de comunicación. Para que sea efectivo, debe ser claro, preciso, objetivo, oportuno y de interés para el receptor.