NOMBRE DE LA UNIVERSIDAD: UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

NOMBRE DEL ALUMNO: RAYBEL GOMEZ MORENO

NOMBRE DEL DOCENTE: SANDRA GALVEZ MONTERROZA

CARRERA: CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS.

CUATRIMESTRE: 6º

GRUPO:” A”

NOMBRE DEL TRABAJO:CUADRO SINOPTICO

LUGAR Y FECHA DEL TRABAJO: BACHAJON CHILON CHIAPAS, 09 DE JULIO DEL 2022

EL EMPRENDEDOR MP Y ME LA CREATIVIDAD Y EL TRABAJO EN EQUIPO.

El emprendedor

- Ideas de negocios con el potencial de transformar a las comunidades locales.
  - Persona capaz de detectar oportunidades y poseedor de las habilidades necesarias para desarrollar un nuevo concepto de negocios.
- Beneficios económicos y desarrollo de empresas de rápido crecimiento y alto impacto.
  - Pequeñas, medianas y grandes empresas.

Características del emprendedor

- Características muy particulares
  - Visión, Iniciativa , Pasión , Ambición , Liderazgo , Resolutivo, Creativo , Asertivo, Capacidad de Aprendizaje y Optimista.
- Características por los cambios y avances que hay en la sociedad.
  - 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, controlo 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

- 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.
  - Explica la variación en el tamaño y en la estructura (aspectos cuantitativos y cualitativos) de la empresa en momentos consecutivos del tiempo.

Conceptos de extensidad y magnitud.

- Grupo social, que a través del capital, el trabajo y la administración, producen *bienes* o distribución de *bienes* y servicios con fines *lucrativos* o no y tendientes a la satisfacción de las *necesidades* de la comunidad
  - De acuerdo a su actividad o giro se clasifican en:
    - Empresas Industriales.
      - Empresas extractivas.
      - Empresas manufactureras.
    - Empresas Comerciales.
      - Empresas mayoristas.
      - Empresas minoristas o detallistas.
    - Empresas de servicio.
      - Empresas comisionistas.
      - Servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

Trabajo en equipo

- Importancia del trabajo en equipo
  - Consolidar el trabajo en equipo como parte de los procesos productivos empresariales .
    - Ventajas
      - Potencia la creatividad,
      - Incorpora diferentes habilidades,
      - Facilita la asignación de roles,
      - Permite adoptar decisiones más acertadas,
      - Reduce el estrés de los empleados.
- Implica liderazgo, armonía, responsabilidad, creatividad, voluntad, organización y cooperación entre cada uno de los miembros.
  - Fracasos del trabajo en equipo
    - No existe un clima agradable de trabajo, Se planifica incorrectamente, Existe negatividad y egoísmo en el grupo, Los miembros están desmotivados y no son perseverantes, Los involucrados no se sienten parte del grupo, No se da la confianza mutuo.

Conceptos básico de la creatividad

- Capacidad original, imaginativa que genera pensamientos e ideas, conceptos o procedimientos y actitudes nuevas que, generalmente, producen soluciones eficaces
  - También se conoce como
    - Genio
    - Ingenio.
    - Intuición
    - Invención
    - Innovación

Herramientas de la creatividad

- Orientación a un objetivo, dimensión al grupo,jerarquías,tiempos de trabajos.
  - Herramientas de manera individual
    - Mapas mentales, Arte de preguntar, Relaciones forzadas, Listas de atributos, analogías, pensamiento mediante imagen.

Detección de oportunidades

- Claves para detectar oportunidades de negocio
  - Fuentes de las ideas de negocio son la base para comenzar a buscar tu oportunidad de ser un emprendedor.
- Frustraciones de tu alrededor
  - Es una información muy valiosa para perfilar necesidades del mercado que no están cubiertas.
- Análisis de la competencia
  - Cómo puede ofrecerte claves para definir nuevas oportunidades de negocio. Si se están produciendo errores en la prestación del servicio o venta o si la experiencia de los actuales consumidores puede ser mejorada en algún sentido: reduciendo las prestaciones ofrecidas y por tanto el precio
- Detectar cambios en la sociedad
  - Cambios en la cultura del consumo pueden ser una excelente situación para detectar nuevas oportunidades de negocio.
- Nuevas leyes
  - Poner el punto de atención en los cambios de la legislación vigente, de las tendencias demográficas, el desarrollo de ciertos sectores (como las energías renovables) y aparición de nuevas tecnologías, crecimiento de determinadas industrias.
- Ideas del exterior
  - Las ideas de negocio que funcionan en el extranjero son otra oportunidad para detectar necesidades que existen en el mercado.