

Nombre de alumno: FATIMA LIZBETH PONCE SOBERANO

Nombre del profesor: JUAN MANUAL JAIME DIAZ

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9 NO CUATRIMESTRE

Grupo: A

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

1.1 Espíritu emprendedor

Emprender

Es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.

Autores

Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; Say (1800) —citado por Drucker (1989)— lo clasifica como un “buen administrador”. En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. administradores o inventores, ya que los emprendedores son personas capaces de combinar los factores de producción existentes y obtener los mejores resultados, es decir, innovar con ellos.

1.2 Características del emprendedor

son

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

Características

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

Conducta y acciones:

Administración general
Innovación
Aceptación del riesgo
Mejor desempeño

1.3 Tipos de emprendedores

Define

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades.

Tipos

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.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

1.4 Evaluación de la capacidad de emprender

Son

Inconvenientes a los que se exponen los emprendedores, la búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena. Es por ello que muchas personas se hacen la pregunta siguiente: ¿soy un emprendedor.

Proceso

Utilizado por los emprendedores para medir su propio éxito en términos del logro de sus objetivos. Trata de una herramienta dinámica e interactiva, que brinda un diagnóstico a los emprendedores, de cómo están realizando su trabajo en su emprendimiento. El objetivo es medir sus propias capacidades, cualidades y habilidades, y conocer si están bien encaminados hacia el logro de metas.

1.5 Creatividad y términos afines

La

palabra creatividad deriva del latín *creare*, que significa "dar origen a algo nuevo", es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte. Incluso el término aplica a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añade particularidades que no tenía o que mejore sus características de funcionamiento o eficiencia, a esto último le llamamos comúnmente innovación.

Entendemos

A la creatividad de acuerdo con la siguiente secuencia: ver un problema, tener una idea, hacer algo con ella, analizar los resultados y aplicar posibles mejoras. Esto es, realizar cosas diferentes en situaciones distintas, con la mente abierta al potencial del entorno, sin perder de vista u olvidar lo evidente.

1.6 El proceso de la creatividad

Es

Importante saber de dónde surge la creatividad. Es ampliamente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho (Pablo Cazau, 1999). Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita.

De

Modo que 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. De todas las ideas que vienen a la mente. Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora.

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

1.7 Tipos de creatividad

Weisberg

(1989) divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. Ahora bien, de acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional. 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.

Es

Un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.

1.8 Equipo de trabajo

En

Los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades. En su definición, Smith (2001) aclara que un equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un plan comunes; además de compartir las responsabilidades.

Condiciones

Los miembros del equipo deben tener presente un objetivo común.
Deben tener competencias diversas.
Todas las actividades del equipo deben estar estructuradas.
Las tareas deben repartirse con equidad entre los integrantes del equipo.
Debe haber una buena coordinación de sus labores.
Es necesario que exista un liderazgo.
Es indispensable que exista una óptima comunicación entre todos los integrantes del equipo.
Es importante que haya mecanismos de autorregulación y control en el equipo.

1.3 Tipos de emprendedores

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.

Acciones

- Crear un entorno de trabajo agradable.
- Que todos los integrantes del equipo se conozcan entre sí.
- Mostrar interés por las inquietudes personales de los integrantes del equipo.
- Dedicar tiempo suficiente a la capacitación.
- Dar continuidad a las acciones que el equipo realiza.
- Proporcionar suficiente espacio y tiempo para que se realice el trabajo.
- Encomiar los logros y otorgar incentivos.
- Crear nuevos e interesantes retos.
- Fomentar el autocontrol
- Mostrar calidez humana en el trato a los compañeros

Bibliografía básica y complementaria:

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advertieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw Hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa