

Nombre de alumno: Francisco Javier Gómez Hernández

Nombre del profesor: Aldo Irecta

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Desarrollo empresarial

Grado: LAN02SSC1022

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A

El proceso de la creatividad

Donde 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. Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva. Según Schnarch (2001), a cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí.

Ideas de creatividad

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, 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 incosteables.
- 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: científica y artística. En el primer caso 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. El artista es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias.
- 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.
- Guilford (1978), por otra parte, propone un modelo de inteligencia en el que llama creatividad al pensamiento divergente y lo distingue del convergente como ya se dijo. La generación de nuevas ideas, el pensamiento divergente, es una condición necesaria, pero no suficiente para la creatividad, ésta depende de un amplio conocimiento del área de interés.

Como incrementar la creatividad

El proceso creativo es una herramienta excelente para buscar solución a los problemas cotidianos o específicos, e incluye los siguientes pasos:

1. Determinar el problema.
2. Buscar opciones alternas de solución.
3. Evaluar las diferentes opciones.
4. Elegir la mejor opción.
5. Aplicar la solución elegida.

- **¿Qué es un plan de negocios?**

R-Es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde te permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos

- **¿Qué define el plan de negocios?**

R- Que es un documento que describe un nuevo negocio, sus productos o servicios, cómo ganará el dinero, los líderes y el personal, las finanzas, el modelo de operaciones y otros detalles que son esenciales tanto para operar como para el éxito.

- **¿Qué transmite el plan de negocios?**

R-Concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo. Esto nos permitirá llegar a conclusiones y decidir si finalmente debe constituirse la empresa, asumiendo riesgos controlados, o si debe mejorarse la idea de negocio, evitando de esta manera un fracaso seguro.

- **¿Qué justifica el plan de negocios?**

R- ayuda a las personas involucradas a tomar decisiones y a entender así la necesidad de cambio que existe en un producto o servicio

- **¿Para quién es conveniente que conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada?**

R-Es conveniente que los inversionistas y financieros conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada, también necesitan conocer y entender los supuestos, la lógica y los soportes que se utilizaron para la realización de las proyecciones

- **¿Qué se debe incluir que para el plan de negocios sea más objetivo y fácil de analizar?**

R-Un plan de negocios completo debe incluir una descripción detallada de tu empresa y su estructura, análisis de mercado y competencia, estrategias de marketing y ventas, operaciones y logística, proyecciones financieras y estrategias de crecimiento.

- **¿Qué cosa hace que disminuya los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado?**

R-es esencial tener una buena planificación, establecer un plan de crisis nos permitirá poder adelantarnos ante cualquier posible adversidad y saber qué protocolo tenemos que seguir en todo momento para que, de esta forma, podamos minimizar sus consecuencias

- **¿Qué evita consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa?**

R-La innovación constante en productos o servicios, una gestión de riesgos efectiva, así como una buena comunicación tanto interna como externa, son otros factores determinantes para mantener la estabilidad de una empresa a lo largo del tiempo

- **¿a qué le ayuda al emprendedor el plan de negocios?**

R-te permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos.

- **¿menciona cuales son todos los errores en la elaboración del plan de negocios?**

R- Pensar que un plan de negocio es simplemente un presupuesto, No conocer bien a tu cliente , Olvidar la estrategia de venta, Hacer un estudio de mercado poco profesional, Ser demasiado optimista, No definir los procesos productivos ni los responsables encargados de cada tarea.

- **¿Cuáles son las razones para escribir el plan de negocios?**

R-Te permite resolver problemas y tomar decisiones de negocio clave, como análisis de marketing y competitivos, análisis de clientes y mercados, y crear planes de logística y operaciones. También puede ayudarte a organizar tus pensamientos y objetivos, así como darte una mejor idea de cómo funcionará tu empresa

- **¿Cuáles son las características del plan de negocios?**

R- Es generalmente breve y específico, Contiene un lenguaje apropiado, Sigue una estructura ordenada y clara, Posee las virtudes de tu producto o servicio, Contiene un resumen ejecutivo, Es flexible., Incluye información sobre el equipo de trabajo

- **¿Qué es el resumen ejecutivo?**

R-es un resumen de la información más importante de tu plan del proyecto.

- **¿Qué es la definición del sector industrial?**

R-es la transformación de materiales (materias primas y productos semielaborados) en productos semielaborados o elaborados (bienes de consumo) empleando fuentes de energía

- **¿Qué es la descripción de la empresa?**

R-es la introducción a tu negocio, además de comunicar los productos y servicios que vendes, debe transmitir la razón por la cual los vendes y los valores de tu empresa.

- **¿Qué es el plan de mercadeo?**

R-es el proceso de organizar y definir los objetivos de una empresa y reunir las estrategias y tácticas para alcanzarlos.

- **¿Qué es el análisis técnico?**

R-es una herramienta que facilita la toma de decisiones de inversión sin necesidad de conocimientos complejos; observando el precio y los datos de volumen históricos de un valor para determinar si se espera que continúen en el futuro

- **¿Qué es el análisis social?**

R- es un campo de estudio interdisciplinario enfocado en el estudio de las redes sociales, cuya motivación inicial es el modelamiento y estudio de fenómenos sociales