



**UDS**

**Mi Universidad**

# MAPA CONCEPTUAL

*Nombre del Alumno: CECCIA MARIAN DELGADO GONZALEZ*

*Nombre del tema: GESTION DE PROYECTOS*

*Parcial: 6*

*Nombre de la Materia: INNOVACION DE MODELOS DE NEGOCIOS Y  
GESTION DE EMPRESAS FAMILIARES*

*Nombre del profesor: ALEJANDRO AGUILAR MORALES*

*Nombre de la Licenciatura: LAE*

*Cuatrimestre: 6*

# GESTION DE PROYECTOS

## Trabajo en equipo

¿Qué es?

- El ser humano es social por naturaleza y necesita interactuar con otros para crecer y desarrollarse
- Un equipo surge cuando varias personas se organizan para alcanzar una meta común mediante una actividad específica

Otras definiciones

- Smith (2001): grupo reducido con capacidades complementarias
- Holp (2003): personas que trabajan juntas hacia objetivos específicos
- Hayes (2002): grupo coordinado que aporta talentos y energías para alcanzar una meta

Así pues

Obtenemos las características del trabajo en equipo:

- Claridad y organización de metas
- Participación activa y coordinada
- Interdependencia entre los miembros
- Enfoque en el logro común

Además

Es esencial ante la demanda de calidad, eficiencia, competitividad e innovación

Igualmente

Nadie puede cubrir todas las competencias necesarias solo; se requiere colaboración.

Por lo cual

Las condiciones para un equipo eficaz son: objetivo común claro, diversidad de competencias, planeación estructura entre otras.

También

Un equipo efectivo, es más que un grupo con buena coordinación: requiere características clave para alcanzar resultados de excelencia

De modo que

Según Buchholz, 1993, se caracteriza por:

- Liderazgo participativo
- Responsabilidad compartida
- Propósito común
- Buena comunicación
- Enfoque hacia el futuro
- Concentración en las tareas
- Respuesta rápida y proactiva

En cuanto

A las acciones para fortalecer equipos efectivos son:

- Crear un ambiente agradable de trabajo
- Promover el conocimiento mutuo
- Mostrar interés por aspectos personales
- Proveer capacitación
- Dar seguimiento a los avances
- Reconocer logros

Por lo tanto

Los equipos efectivos tienen una dirección definida cuando establecen metas y fijan objetivos

# GESTION DE PROYECTOS

## En cuanto a

Las principales causas por las cuales fracasan los equipos de trabajo son:

- Metas y o objetivos pocos claros o no compartidos
- Falta de coordinación
- Comunicación deficiente
- Liderazgo rígido o inexistente
- Desinterés por la individualidad
- Ausencia de seguimiento y control

## Por otra parte

La comunicación se rompe en tres niveles

- Lo que se piensa
- Lo que se dice
- Lo que interpreta el receptor

## Conviene subrayar

Que para evitar el fracaso se debe:

- Motivar el equipo más allá de la obediencia
- Fomenta cohesión y pertenencia
- Compromiso y responsabilidad
- Escucha activa y atención
- Brindar información útil y accesible
- Crear un clima laboral agradable
- Dar tiempo para conocerse y construir confianza

## Por lo cual

Los equipos fracasan, principalmente, cuando carecen de objetivos compartidos, coordinación liderazgo adaptativo y sobre todo una comunicación clara y bidireccional.

## También

El trabajo en equipo tiene importantes ventajas en productividad, aprendizaje y compromiso tales como:

## Ejemplos

- Mejores resultados y crecimiento personal
- División de tareas y especialización
- Mayor amplitud de información y enfoques
- Compromiso e involucramiento
- Diversidad que enriquece el producto final
- Ahorro de recursos
- Responsabilidad compartida
- Crecimiento en la relación interpersonal

## Además

Pero también tiene sus desventajas si no se gestiona adecuadamente la integración, la comunicación y el liderazgo.

## Ejemplos

- Lentitud en decisiones
- Dificultad en la integración
- Presiones sociales e incertidumbre
- dominio de algunos miembros
- responsabilidad ambigua
- falta de integración total
- conflictos por personalidad

## Por ello

El éxito depende de una buena organización, claridad de roles y respeto mutuo

# GESTION DE PROYECTOS

Las ideas de negocio pueden surgir sin necesidad de grandes inversiones o tecnologías avanzadas. A menudo, basta con detectar una necesidad o mejorar algún aspecto del producto, servicio, proceso o estrategia.

## Por consiguiente

Producto: puede mantenerse igual, pero cambiar el precio, envase, servicio, proceso de producción o la forma de entrega

Estrategia: no siempre requiere innovación, basta con tener ventajas competitivas, buena ubicación, financiamiento, conocimiento del cliente o un plan sólido

## En efecto

La generación de ideas exitosas parte de observar, cuestionar, mejorar lo existente y construir propuestas de valor diferenciadas y adaptadas a un mercado real.

## Sin embargo

estos son elementos clave para analizar antes de lanzar una idea

- Mercado objetivo
- Experiencia del cliente
- Características del producto/servicio
- Competencia y diferenciación
- Pruebas o evidencias de valor

## De modo que

No siempre se necesita innovar en tecnología, pero sí en enfoque y estrategia.

## Por otro lado

La propuesta de valor debe beneficiar tanto al cliente como a la empresa, estableciendo claramente por qué el producto o servicio es mejor o diferente a los de la competencia

## Como resultado

Elementos desde el punto de vista del cliente

- Características del mercado
- Beneficios de permanencia
- Ventajas del producto
- Precio y comparación
- Políticas de atención, servicio, venta y posventa
- Canales de distribución

Elementos desde el punto de vista de la empresa

- Objetivos estratégicos
- Como ser percibida positivamente
- Recursos necesarios
- Inversiones presentes y futuras
- Identificación de riesgos y acciones preventivas
- Objetivos de ventas

## Conclusión

Una propuesta de valor bien estructurada responde a necesidades reales, diferencia a la empresa, y debe ser clara, concreta y mutuamente beneficiosa para cliente y organización.