



Nombre del alumno (a): Josefa Pérez Magaña

Nombre del profesor: Alejandro Aguilar Morales

Nombre del trabajo: Actividad 1. Mapa Conceptual
Unidad II. Gestión y Evaluación de Proyectos

Materia: Innovación de Modelos de Negocios y Gestión
de Empresas Familiares

Grado: Sexto cuatrimestre

Villahermosa, Tab, a 25 de mayo de 2025

UNIDAD 2

2.1 Trabajo en equipo

2.2 Características de los equipos efectivos de trabajo

2.3 ¿Por qué fracasan los equipos de trabajo?

2.4 Ventajas y desventajas del trabajo en equipo

2.9 Generación de ideas

2.10 Elementos de la propuesta

**COMUNICACIÓN
EN EL DÍA A DÍA**

**COMUNICACIÓN
DESDE EL LIDERAZGO
HACIA LOS EQUIPOS**

**COMUNICACIÓN
EFECTIVA EN EL
TRABAJO**

**COMUNICACIÓN PARA
CONSTRUIR LA CULTURA
EMPRESARIAL**

GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Manrique y Sarabia (1996),
“Existe un equipo cuando se forma un grupo de personas que trabajan de manera interdependiente, a través de un contacto regular, los miembros conocen el objetivo, diseños, trabajan con entusiasmo y apoyo mutuo.

La naturaleza del ser humano es desarrollarse y crecer, necesita interactuar en familia, compañeros de escuela, de trabajo o amigos, organizarse para el alcance de metas. Thiagarajan y Parker (2000).

- 1) Todas las personas están involucradas.
- 2) Realizar las tareas exige participación grupal.

Smith (2001) menciona que el equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias.

¿Qué es un trabajo en equipo?

ACCIONES PARA MOTIVAR AL EQUIPO:

- Entorno agradable, sentirse cómodo en el trabajo.
- Que el equipo se conozca para fomentar mayor integración.
- Interés por las inquietudes personales de los integrantes del equipo.
- Las acciones que realiza el equipo tengan continuidad.
- Crear nuevos retos.

Holp (2003). “un equipo [...] grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos específicos dentro de una esfera determinada”



GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Características de los equipos efectivos de trabajo

Para formar un equipo efectivo es importante contar con la motivación en el desempeño del trabajo, la meta es el motor del grupo y que los objetivos individuales, estén alineados con los de conjunto.

Un equipo eficiente tiene sinergia. El todo es mayor que la suma de sus partes (Covey, 1998). Cada miembro realiza su aportación hacia una misma dirección, lo que dará mejores resultados.



Es un equipo que funciona, tiene buena coordinación. Sus características le permiten alcanzar resultados de excelencia. Buchholz (1993) menciona siete atributos:

ACCIONES PARA MOTIVAR AL EQUIPO:

Entorno de trabajo agradable.
Que el equipo se conozca entre sí y tener mejores relaciones entre ellos.
Capacitar al grupo para su desarrollo laboral y personal.
Dar suficiente tiempo y espacio para realizar el trabajo.
Fomentar la responsabilidad y el compromiso

- 1) Liderazgo participativo.
- 2) Responsabilidad compartida.
- 3) Sentido de pertenencia.
- 4) Comunicación, confianza y aceptación.

- 5) Alcanzar las metas, mejoras con el tiempo y cambios como oportunidad de crecimiento.
- 6) Enfoque en las tareas, reuniones periódicas, planeación y seguimiento.
- 7) Pronta respuestas, capacidad de identificar y aprovechar oportunidades.



GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

¿Por qué fracasan los equipos de trabajo?

El liderazgo es rígido, falta de adaptación a las etapas y características del equipo.

Considerar que los equipos de trabajos deben estar motivados, que haya cohesión en el grupo, responsabilidad y compromiso.

Falta de comunicación, desmotivación y desintegración en el equipo.
Desinterés por la individualidad, falta de cooperación e integración en las acciones



EMISOR: La persona que comunica con palabras, imágenes o gestos.
RECEPTOR: Quien recibe el mensaje, lo traduce y lo comprende,

LA COMUNICACIÓN
Es el intercambio de información, puntos de vista, experiencia, etc. A través de voz, escritura, teléfono, ente otros.

No existe un esquema de seguimiento y control, propiciando el desequilibrio en el desempeño del equipo.

La comunicación se puede romper en tres niveles:
1. Una cosa es lo que se piensa.
2. Otra lo que se dice.
3. Y, Otra, la que interpreta quien recibe el mensaje.

No hay coordinación para el desempeño y alcance de las acciones y metas.

El mensaje del emisor es más fidedigno entre más interés tenga el receptor.

RECEPTOR: Contesta el mensaje que puede darse la respuesta en si misma o no responder.

El liderazgo es rígido, falta de adaptación a las etapas y características del equipo.

Para una buena comunicación en las empresas se debe: Establecer canal de comunicación en sentido horizontal y vertical.
Conocer a cada trabajador o cliente para poder enviar mensajes apropiados por el canal más adecuado.

Importante mostrar empatía con el receptor.
Asegurarse de recibir una respuesta clara por el mensaje emitido.

GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

VENTAJAS

AMPLITUD DE LA INFORMACIÓN

La integración de información y capacidades de los integrantes enriquece el desarrollo de investigaciones y proyectos más completos, y buscar la mejor resolución de problemas que presente el equipo.

Las decisiones son enriquecidas y completas. Obteniendo resultados finales óptimos. Importante que el equipo tenga claro que debe buscar la amalgama de esfuerzos, ahorro de recursos como es el tiempo, energía, dinero)

Al trabajar en equipo todos se involucran en el resultado, responden positivamente a labores conjuntas e individuales.

Ventajas y desventajas del trabajo en equipo

Un equipo de trabajo genera buenos resultados en una organización, tiene ese plus donde los individuos están comprometidos. Dada su organización y el tiempo que pasan juntos, superación de errores.

Otro factor importante es la realimentación de los participantes, jerarquías, conocer sus debilidades y virtudes. Cuando puede guiar y cuando no. La buena conexión en la labor conjunta se refleja en la obra final y la calidad con que manejen su relación con los demás.

DESVENTAJAS

Trabajar en equipo no todo es ventaja, ignorar problemas y la falta de previsión de las situaciones que se puedan presentar propician ineficiencia, llevando al fracaso .

Conocer los elementos y tener en cuenta que pueden presentarse y no de deben ignorar, entre ellos la lentitud, mala integración del equipo, incertidumbre y conformismo causan presiones sociales en el grupo.

Dominio de la discusión, algunos miembros intentan dominar la discusión del grupo. Imponer su liderazgo, provocando hostilidad entre los participantes.

Otra desventaja es cuando los equipos no consiguen integrarse por completo, poca participación o los que se convierte en un equipo dentro de un grupo de trabajo.

Gil, F., 1997), remarca que algunas diferencias son disipadas por el líder o por otro miembro, eso es temporal si no se toman acciones concretas para integrar el equipo y solucionar los conflictos.



GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Generación de ideas

Pregunta Alex Osborn (2005) ¿Por qué es necesario el producto?
¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

El emprendedor necesita analizar varios aspectos clave. Primero, debe definir el mercado y el público objetivo de su propuesta de valor. También es importante examinar la experiencia del cliente para obtener retroalimentación honesta.

A veces, no es necesario tener una nueva tecnología o innovación para tener éxito en el mercado. Es importante tener una buena estrategia que ofrezca ventajas. Si se combinan estas ventajas con otros elementos estratégicos, como una buena ubicación, financiamiento favorable, conocimiento del cliente y un plan de negocios sólido, las posibilidades de éxito aumentan.

En todos lados existen ideas que no necesitan, al menos en un comienzo, una gran inversión, y si se tiene la habilidad de identificarlas, pueden solucionar las necesidades o inconvenientes de las personas.

Debe considerar las características del producto o servicio y las diferencias con otras opciones del mercado. Además, es esencial tener pruebas sobre las ventajas del producto.

Después de este análisis, se debe construir la propuesta de valor, comenzando con una de las categorías de Kaplan y Norton (2004).

Al trabajar en equipo todos se involucran en el resultado, responden positivamente a labores conjuntas e individuales.

Las ideas a menudo no se relacionan directamente con el producto; en ocasiones, el mismo producto se ofrece a un precio diferente (como sucede en las tiendas que tienen todo a diez pesos). En ocasiones, la variación puede consistir en brindar un a función adicional al envase.

Se pueden considerar varias opciones: ofrecer mejor calidad, como la de un reloj Rolex; dar más por el dinero, donde los consumidores buscan precios accesibles y calidad, como un automóvil Lexus frente a un Mercedes Benz; o promocionar lujo y aspiración, donde las marcas de alta moda atraen a quienes buscan estatus y prestigio.

Elementos de la propuesta



La propuesta de valor es esencial tanto para el cliente como para la empresa, considerando diversos elementos. Para el cliente, se deben evaluar características del mercado, las necesidades a cubrir, los beneficios de permanencia con el producto y la descripción del mismo destacando sus ventajas competitivas. Además, es importante fijar las políticas de atención, el precio respecto a la competencia, y las características de los vendedores y canales de distribución, así como los servicios de posventa.



Desde el punto de vista de la empresa, se deben definir objetivos estratégicos como la rentabilidad y el posicionamiento, así como establecer cómo será percibida la empresa. También se deben considerar los recursos necesarios, las inversiones, los riesgos a gestionar y los objetivos del plan de ventas.



Asimismo, es crucial responder preguntas como: ¿por qué compra mi cliente? y ¿qué expectativas tiene? Para el éxito, es fundamental que tanto el consumidor como la empresa se beneficien en el proceso de producción y venta. Según Mariotti (2007), los emprendedores pueden elegir entre cinco elementos clave para su propuesta de valor, como usar nuevas tecnologías o identificar nuevos mercados. Estos elementos son vitales para asegurar el éxito y mejorar la eficiencia en la producción y distribución de bienes.

Fuente:

1. Universidad del Sureste, Antología recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAN/344dc959cf7b40a49c3daa1028efb899-LC%20-%20LAN603%20INNOVACION%20DE%20MODELOS%20DE%20NEGOCIOS%20Y%20GESTION%20DE%20EMPRESA%20FAMILIARES.pdf> Sexto Cuatrimestre, mayo-agosto
2. Imágenes_ <https://goo.su/hljw>, <https://lc.cx/ODlzoc>, <https://goo.su/VrZw5J>, <https://goo.su/EudoKug>, <https://goo.su/rEb7>, <https://goo.su/y6MOH>, <https://lc.cx/f22xqt>, <https://lc.cx/ppGzeX>, <https://lc.cx/vyThiV>,
3. https://es.123rf.com/photo_59004793_la-generaci%C3%B3n-de-ideas-y-el-concepto-de-negocio-de-inicio-cabeza-humana-con-el-cerebro-y-los.html
4. <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSDio09HOPao2cREnFAMuPW9XTSOG2u47bFEA&s>