

UUDS

UNIDAD II. GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

Yonatan Fabian Morales Funez

Profesor Alejandro Aguilar Morales

Sexto Cuatrimestre

Innovación De Modelos Y Gestion de empresas familiares

Administracion De Empresas



El Trabajo en Equipo

¿Qué es el Trabajo en Equipo?

Es una

Naturaleza social del ser humano

Ejemplos

Familia, colegas, compañeros, amigos.

Relación: Necesidad de otros para crecer y desarrollarse.

Definición Clave

Es un

Grupo de personas que trabajan juntas hacia objetivos específicos en una esfera operativa.

Características Esenciales de un Equipo: Unidad compuesta por personas organizadas para una tarea concreta

Importancia del Trabajo en Equipo

Es la

Necesidad en empresas modernas por exigencias de calidad, eficacia y competitividad.

Demanda de aprovechamiento y ahorro de recursos.

Cualidades (calidad, eficiencia, innovación) difíciles de generar individualmente

Fundamental en la vida diaria (familia, empresa).

Condiciones para un Desempeño Adecuado del Equipo

Algunos son

Objetivo Común Claro: Motor que impulsa el trabajo.

Competencias Diversas: Complementariedad y generación de sinergia.

Actividades Estructuradas: Planeadas y definidas hacia el cumplimiento de metas.

Buena Coordinación de Labores: Integración de funciones y actividades.

Características de los equipos efectivos de trabajo

Atributos Clave para el Alto Desempeño

Son

Liderazgo participativo:
Fomenta la interdependencia.

Ejemplos

Responsabilidad compartida:
Involucra a todos y propicia el compromiso voluntario.

Comunidad de propósito:
Los miembros conocen su razón y función dentro del equipo.

Buena comunicación:
Genera confianza y aceptación.

Elementos Esenciales para la Eficiencia y Motivación

Es la

Sinergia (Covey, 1998)

El todo es mayor que la suma de sus partes; mejores resultados del esfuerzo colectivo que individual.

Identificación de metas compartidas

Motor del grupo que une intereses individuales y alinea objetivos, logrando las metas comunes e individuales.

Estructura y Funcionamiento Óptimo

Son la

Dirección definida:
Establecen metas y objetivos claros.

Estructura colaborativa:
Auxiliada por asesoramiento interno y externo.

Construcción de confianza: Genera interdependencia y optimiza el desempeño.

Autogestión: Facilitada por reglas y controles.

¿Por qué fracasan los equipos de trabajo?

Causas Principales de Falla

Las principales causas son

Falta de claridad: Ausencia de metas y objetivos claros y compartidos.

Deficiencia en la coordinación: Falta de secuencia en las acciones.

Liderazgo ineficaz: Rígido o inexistente, no participativo ni adaptable.

Desinterés individual: Conlleva a falta de cooperación e integración.

La Comunicación como Factor Crítico

Tienen

Barreras de Comunicación:

- **Lo que se piensa es diferente a lo que se dice.**
- **Lo que se dice es diferente a lo que el receptor interpreta.**

Elementos clave para la efectividad:

- **Mensaje fidedigno (interés del receptor, claridad y persuasión del emisor).**
- **Receptor decodifica, interpreta y emite respuesta (ciclo continuo).**
- **Mensaje debe ser claro, preciso, objetivo, oportuno y de interés.**

Aspectos Clave para la Cohesión y Éxito del Equipo

Implementa

Motivación: Disposición a aceptar órdenes con convicción.

Cohesión del grupo: Equipos se forman por la coincidencia de personas con mismo tiempo y propósito.

Compromiso y responsabilidad: Deben incluir a todos los miembros.

Atención y escucha: Todos los miembros merecen ser atendidos y sentir que sus necesidades son cubiertas.

Ventajas y desventajas del trabajo en equipo

Ventajas y Beneficios

Se basan en

- **División de Tareas y Amplitud de Información:**
- **Permite proyectos e investigaciones más completos al distribuir la carga**

- **Mejores Resultados y Eficiencia:**
- **Esfuerzos coordinados logran resultados de mayor alcance.**

- **Compromiso y Desarrollo Personal:**
- **Los individuos se involucran y asumen responsabilidad positiva.**

Desventajas y Obstáculos Comunes

Son

- **Lentitud y Dificultad de Integración:**
- **Requiere tiempo para reunir al grupo y alcanzar soluciones (diversidad de puntos de vista).**

- **Conflictos Internos y Presiones Sociales:**
- **Incertidumbre y conformismo pueden causar presiones sociales.**

- **Problemas de Liderazgo y Responsabilidad:**
- **Uno o varios miembros pueden intentar dominar la discusión e imponer liderazgo, generando hostilidad.**

Factores que Contribuyen al Fracaso

Es la

Ignorancia y falta de previsión:

Desconocimiento de problemas comunes y situaciones que pueden presentarse.

Causas principales de fracaso:

Son

- **No tener metas y objetivos claros ni compartidos.**
- **Falta de coordinación en la secuencia de acciones.**
- **Ausencia de un buen proceso de comunicación (desmotivación, desintegración).**
- **Liderazgo rígido o inexistente.**

Generación de ideas

Fundamentos y Enfoques de las Ideas

Se enfocan en

Origen de las Ideas: Se encuentran en todas partes, no siempre requieren gran inversión inicial.

Propósito: Solucionar necesidades o problemas de las personas.

Preguntas para Generar Ideas (Alex Osborn, 2005): ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde/cuándo/cómo debería hacerse?

Estrategia sobre Innovación Tecnológica: A veces, solo se necesita una estrategia de entrada al mercado con ventajas.

Análisis para la Construcción de la Propuesta de Valor

Se dividen en

Análisis del Emprendedor:

El Mercado: Descripción del público objetivo.

- **Experiencia del Cliente:** Opinión y realimentación directa.
- **Evidencias o Pruebas:** Ventajas de la empresa en el mercado.

Construcción de la Propuesta de Valor (Kaplan y Norton, 2004):

- **Mejor Compra o Menor Costo Total:** Precios bajos, buena calidad y servicio.
- **Vanguardia en el Desarrollo de Productos:** Productos líderes y novedosos.
- **Llave en Mano:** Soluciones a necesidades/gustos específicos (segmentación).

Opciones de Propuestas de Valor Estratégicas

Implementa

Ofrecer Mejor Calidad: Acercarse a la excelencia reconocida

Dar Más por el Dinero (Crisis): Misma calidad a precio más accesible

Lujo y Aspiración ("Más por Más"): Experiencia de estilo de vida suntuoso, estatus, prestigio (ej. marcas de alta moda).

Crear la Necesidad de Tenerlo ("Es Obligatorio"): Bienes básicos o esenciales para profesión (ej. alimentos, información legal/financiera).

Elementos de la propuesta

Elementos Orientados al Cliente

Son

Mercado y Necesidad: Características del mercado potencial y la necesidad a cubrir.

Producto y Beneficios: Descripción del producto con ventajas sobre la competencia y beneficios de permanencia.

Precio y Comparación: Precio de venta, con posibilidad de comparación con la competencia.

Venta y Atención: Características de los vendedores, puntos de venta y tipo de atención durante el proceso de venta.

Elementos Orientados a la Empresa

Son

Objetivo Estratégico: Rentabilidad, altruismo, posicionamiento, crecimiento, altos ingresos, etc.

Percepción del Cliente: Cómo logrará la empresa ser percibida apropiadamente.

Recursos Necesarios: Físicos, logísticos, tecnológicos y humanos.

Inversiones: Necesarias, presentes o futuras.

Riesgos y Acciones: Riesgos calculados y posibles acciones para mitigarlos.

Enfoques para Concretar la Propuesta de Valor

Se enfocan en

Nueva Tecnología para Nuevo Producto: Atraer a personas con innovaciones avanzadas.

Tecnología Existente para Nuevo Bien: Cubrir una necesidad que productos actuales no satisfacen.

Tecnología Existente para Producto Viejo de Forma Nueva: Aprovechar la confianza del cliente en el producto original.

Nuevas Fuentes de Recursos: Producir de forma más eficiente (económica y con mayor calidad).