**INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO**

**Descripción:**

La materia de Introducción al Emprendimiento estudia las diferentes teorías administrativas, así como las funciones del Administrador, actualmente aplicables, como son: la planeación, la organización, la dirección y el control; para ser aplicada de manera sistematizada en la empresa buscando el cumplimiento de objetivos.

**Introducción:**

El enfoque del emprendimiento, tiene que partir de una postura holística, donde el emprendedor debe hacer uso de herramientas  que le puedan servir en su proceso, de llevar a cabo su idea de negocio.

**Objetivo general:**

Potenciar las competencias emprendedoras en los estudiantes con el fin de que contribuyan a fortalecer su proyecto de vida y les permita identificar oportunidades empresariales mediante la realización de planes de negocio que conlleven a la creación de empresas sostenibles.

**Objetivos generales:**

* Identificar el perfil emprendedor de los estudiantes para conocer y explorar la mentalidad hacia el emprendimiento.
* Identificar los diferentes tipos de Sociedades y escoger la mejor para constituir la idea de negocio.
* Identificar las ideas de negocios innovadoras de los estudiantes.
* Elaborar el plan de mercadeo de la idea de negocio.
* Conocer las diferentes entidades que apoyan al emprendedor colombiano.

**MODULO 1 PERFIL DEL EMPRENDEDOR**

**Introducción:**

La realidad mundial enfrenta retos cada vez más grandes; que implican cambios continuos; con el fin de dar respuesta a los retos diarios.

El proceso educativo para este fenómeno se convierte en fuente generadora de nuevos y mejores procesos. Por esto en este módulo se pretende formar personas generadoras de ideas, con capacidad de identificar oportunidades de negocio y crear empresas innovadoras como proyecto de vida.

LECCIÓN 1. PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Introducción:

Las  tendencias  de la  economía mundial,  ha generado una serie de cambios que  van desde lo económico, lo político,  y lo social,   y es allí en lo social,  donde se presentan los principales  retos para  la comunidad, pues las empresas día  tras   día, son más exigentes y tecnificadas, los procesos  de innovación,  de productividad y competitividad  son más acelerados  y el creciente  proceso de automatización  de las compañías,  ha  dado como  resultado   un  desplazamiento masivo de mano de obra, la cual pasa a la categoría de cesante;  este fenómeno económico y social, se replica  por  todos los países de la  comunidad  internacional, dejando como principal  consecuencia, una inestabilidad  laboral  y un futuro incierto para los  nuevos egresados, que no ven muchas oportunidades en el mercado laboral profesional, por lo tanto los gobiernos deben de desarrollar estrategias   que  abran nuevos caminos y fronteras  a los nuevos egresados  del siglo XXI.

Con base en lo anterior, la academia adquiere  nuevos retos y compromisos de tipo social,  entre ellos está la formación  de  emprendedores con capacidades intelectuales y profesionales,  con visión empresarial y espíritu  emprendedor,    profesionales  que  tengan la visión de empresa,   de identificar oportunidades,   de  aprovecharlas   en beneficio personal,  familiar y social, la academia  tiene la responsabilidad  de educar para  el siglo XXI, profesionales  de proyección empresarial.

**Objetivo general:**

Identificar el perfil emprendedor de los estudiantes para conocer y explorar la mentalidad hacia el emprendimiento.

**Objetivos específicos:**

* Identificar el perfil emprendedor de los participantes.
* Comprender los conceptos de emprendimiento y el proceso emprendedor.
* Conocer los distintos tipos de emprendimiento y sus características generales (de alto potencial, de subsistencia, familiares y otros).
* Estudiar las características más frecuentes de la personalidad de los emprendedores (innatas y adquiridas) y estilos de vida de los emprendedores y mitos (creencias equivocadas).

TEMA 1: Concepto emprendimiento

Existen dos elementos que se consideran más que importantes para el desarrollo regional y nacional ellos son:

1. **Las Nuevas Tecnologías de la Información.**
2. **El Proceso Emprendedor**

(Actividad de los emprendedores que son personas que intervienen que en forma audaz y sin miedo en la creación de negocios).  
El emprendedor “creador de negocios”,  precisa tener una visión clara de los  procesos centrales de gestión  y amplios conocimientos sobre la toma  de decisiones  para poder llevar adelante su negocios en forma proactiva.  
El gran desafío para los participantes del proceso emprendedor es  transformar esa idea en producción. Si lo analizamos desde otra perspectiva más técnica sería algo así como el pasaje de investigador a emprendedor.  
Para atender  ese objetivo, el emprendedor deberá seguir una secuencia de elementos y técnicas  estratégicas para lograr la diferenciación de su propio negocio de los competidores que existan en el mercado, procurando dentro de otras cosas: formular una visión conforme a la realidad del mercado; metas; definir los valores centrales; la filosofía de su empresa y determinar una misión de la empresa, que sea precisa, concisa e inspiradora con el objetivo de  crear valor para sus clientes.  
   
**La Idea:**  
  
En los  mercados actuales y en los futuros siempre habrá lugar para las ideas con valor, innovadoras, que generen negocios de alto impacto en los potenciales clientes y en las economías regionales.  
   
Hay una elemento vital en la vida emprendedora es “La oportunidad” que puede jugar un rol alentador pero muchas otras muy peligroso cuando es ignorado por los emprendedores. Ello requiere una suma de elementos que son necesarios encadenar para que se pueda transformar en un producto, debe ser investigada, para ver la posibilidad de generar sinergia entre la necesidad y las posibilidades de satisfacerlas.

Los buenos emprendedores  de negocios identifican y aprovechan las oportunidades, en la medida en que ellas se van presentando.  
**El Ser Emprendedor:**  
   
Significa: controlar su propio destino y forjarlo a su gusto; tener la oportunidad de trabajar en todas las etapas de la cadena de valor del negocio; administrar su propio tiempo; establecer vínculos con sus propios clientes, tener capacidad de iniciativa, imaginación fértil para concebir las ideas, flexibilidad para adaptarlas, creatividad para transformarlas en una oportunidad de negocio, motivación para pensar conceptualmente y la capacidad para ver, percibir el cambio como una oportunidad.

Ser emprendedor, es el sueño de mucha gente, no es fácil realizarlo. De hecho, renunciar a la seguridad proporcionada por un empleo estable, por  el sueldo que no falta a fin de mes, renunciar a los innumerables beneficios ofrecidos por las empresas, (automóvil, obra social, acceso fácil al crédito, tarjetas de crédito, etc.) otro tema central en la búsqueda de la independencia es el ser padre y tener hijos y un hogar que sustentar.  
   
Los emprendedores también enfrentan dificultades en la actividad diaria, tales como: tener que impartir órdenes y felicitaciones a sus empleados pero también tener que despedirlos; brindarles capacitación técnica, salir en la búsqueda de un socio; contratar empleados.  
Los emprendedores ven las cosas desde otra óptica no como las avizoran las personas comunes, ellos miran las cosas en forma inversa, para ellos todas son buenas oportunidades, son personas fieles a sus percepciones  y asumen los riegos correspondientes.  
   
La gran mayoría de las personas de cualquier edad tiene comportamientos y actitudes similares en sus vidas particulares es la predisposición a la quietud a la vida rutinaria por cuestiones de seguridad o por miedo a lo nuevo a lo desconocido. Es necesario cambiar la actitud y el comportamiento de las personas y  ayudar a que puedan asumir una postura más emprendedora, dicha postura se logra estableciendo una cultura emprendedora en todos los individuos de la sociedad actual y para las generaciones venideras.  
   
Si hay que buscar una palabra que pueda representar al emprendedor, encontramos un gran cúmulo de diversos autores que las encontraron, en mi opinión le asignaría la palabra creador, como una persona que da forma a nuevas cosas,  que construye permanentemente, son personas que una vez que terminan algo se están lanzando a otra, forma parte de su vida el crear constantemente.  
   
**Creando una cultura emprendedora:**  
  
El elemento central de trabajo sería trabajar en estrategias de procesos de aprendizaje emprendedor en la aplicación de las ideas (aprender a emprender). Se implementaría mediante el desarrollo de modalidades de organización que privilegiaran el aprendizaje emprendedor, que debería implementarse mediante instituciones como: Asociaciones Empresariales, Fundaciones, Cámaras de Comercio e Industria, con el apoyo del sector Gubernamental.  
   
Esta sería la cuestión llave para el emprendedor actual y para las futuras generaciones de emprendedores donde  lo importante sería apoyar la correcta implantación de las nuevas tecnologías y trabajar en los nuevos retos que las tecnologías le imponen al sector emprendedor.  
   
La cultura a instaurar debería ser una cultura que valorice la iniciativa, la innovación. Con estos temas sobre el tapete los emprendedores altamente capacitados, preparados, lograran seguir sobreviviendo y los emprendedores incapacitados  que son las mayores víctimas del proceso de cambio, podrán ingresar en el mundo de las organizaciones emprendedoras.  
  
   
  Tomado de http://1.bp.blogspot.com/-WmiBrPKQ\_aM/UI7zbcS0vuI/AAAAAAAANvo/6g6\_3N4Pz1o/s1600/Las7caracteristicasdelemprendedor.jpg. Diciembre 12 de 2012

TEMA 2: Definiciones de Términos relacionados con el emprendimiento.

**EMPRENDEDOR:**  
  
Son personas creativas, que sin pretender ser dueños de una empresa, estimulan la creación de entes empresariales, impulsan y promueven empresas y son exitosos en el campo de la gerencia de empresas y de negocios.

**COMPETENCIAS DEL EMPRENDEDOR:**

* Gusto por el trabajo.
* Creatividad.
* Capacidad para la Dirección.
* Deseo de innovación.
* Alto grado de responsabilidad.
* Deseo de éxito más que de ganancias.
* Capacidad para buscar solución a problemas.
* Capacidad de negociación.
* Solidaridad humana.
* Capacidad de análisis y de crítica.
* Inconformidad con lo rutinario.
* Facilidad para simplificar acciones.

**Emprendimiento:**  
  
La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso mas, ir mas allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

**Importancia del emprendimiento.**

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, mas aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.  
  
Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico suficiente para poder ofertar un producto o un servicio.  
  
La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de Vida.  
  
Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se puede contar con un gobierno protector que este presto a ofrecer ayuda durante una crisis. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

TEMA 3: Empresarialidad

El despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea, es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

**Emprendimiento de subsistencia**  
   
Emprendimientos con bajos niveles de ingreso.  
   
Emprendimientos dirigidos a generar ingresos diarios para vivir, sin una planificación ni visión de crecimiento futura.  
  
Emprendimientos generados por necesidad según la clasificación del GEM.  
  
Emprendimientos que no generan mucho valor agregado ni tienen perspectivas de internacionalización.  
  
**Emprendimiento medio**  
   
Concepto para referirse a iniciativas empresariales que se caracterizan por tener un potencial realizable de crecimiento gracias a la estructuración competitiva, donde sus niveles de acumulación corresponden a los de la media del respectivo sector.  
  
**Emprendimiento dinámico**  
   
Emprendimientos basados en un alto grado de diferenciación e incluso de innovación y en una clara voluntad de acumulación (muy por encima de la media de su sector) como para al menos convertirse en una mediana empresa.  
   
Colombia es el tercer país del mundo, después de Tailandia y Perú, con mayor actividad emprendedora, según el Global Entrepreneurship Monitor GEM, reporte anual que califica el nivel de emprendimiento en más de 43 países. Es uno de los países donde mayor número de iniciativas se emprenden y tienen mayor dinámica.  
   
Pero el que se presenten muchas personas con iniciativa emprendedora no se traduce en la conformación de empresas sostenibles que, además, generen más empleo formal. Basta con mirar el listado de las empresas más grandes del país: son las mismas de hace 50 años, a diferencia de otros países, como Estados Unidos, donde compañías como Google, Apple, Microsoft, Facebook, entre otras, no existían hace menos de tres lustros. En Colombia, el emprendimiento no persiste y no se está logrado mantener el crecimiento de este tejido empresarial.

Tomado de http://2.bp.blogspot.com/-5Kze\_oBN2p8/TvBN8foslvI/AAAAAAAAAsY/CfMw48ROvH4/s1600/perfil-community-manager1.png. Diciembre 12 de 2012

LECCIÓN 2. CREACIÓN DE EMPRESA COMO PROYECTO DE VIDA

Introducción:

En la actualidad crear una empresa es el primer motor que genera riqueza en una economía, y aunque la baraja de opciones a la que se enfrenta el emprendedor es bastante amplia, no todos logran este objetivo.  Porque ser empresario no es una profesión, es un proyecto de vida.

Objetivo general:

Conocer las características más frecuentes de personalidad de los emprendedores.

TEMA 1: creación de empresa como proyecto de vida.

Como emprendedor crear una empresa es la primera idea que pasa por tu cabeza, porque te permitirá mejorar tus ingresos personales y alcanzar una mayor independencia; así mismo, alcanzar tu realización personal y profesional.  En última instancia, querer ser independiente, autónomo, exitoso.  
   
Sin embargo, no es una tarea fácil, algo ocurre en este proceso que hace que unos lleguen y otros cierren.  Y no es suficiente poseer algunas de las características que determinan la personalidad de un empresario  Debe asumir a profundidad un estilo y esquema de vida que va mucho más allá de un simple querer.  Esto muestra el alto nivel que debes presentar como emprendedor, en el proceso de consolidar tu carrera.

El mundo de hoy exige más retos.  Esto supone, al mismo tiempo, nuevas visiones de empresarios.  La economía globalizada está determinada por nuevos factores de conocimiento, tecnología y capital humano. Como empresario se debe tener la capacidad de ser altamente productivo y competitivo, factor  primordial de riqueza.  La sociedad de mercado demanda, de modo cada vez más exigente, profesionales auténticos que tengan un conjunto de características indispensables en lo personal y empresarial, para afrontar los caminos que se han señalado.  Ya no son negocios pequeños e informales, o chispazos de ideas lo que te hace ser empresario.  Es la capacidad de visionar y estructurar a largo plazo.

Algunos psicólogos, profesionales del conocimiento y motivadores organizacionales argumentan sobre la importancia que tiene inicialmente el proyecto de vida, antes de embarcarse en el proceso empresarial.  Ya que un proyecto de vida es una búsqueda continua, planeada estratégicamente y coherente; en donde todas las capacidades y habilidades se unen para estructurar un plan de negocios que configura tu horizonte de vida.  La importancia del proyecto de vida radica en que ser empresario no significa simplemente ejecutar una obra: es prever un futuro personal y empresarial de forma optimista.

Desde luego, no existe una teoría única para que un empresario estructure su proyecto de vida, porque así como cada empresa necesita su diseño, cada empresario necesita su estrategia.  Lo que le sirve a uno puede no funcionarle a otro.  En los negocios las fórmulas exactas no siempre funcionan y hay que estar dispuesto a una continua creación para no correr el riesgo de fracasar.

Tú debes diseñar y elegir la mejor estrategia y plasmarla en tu proyecto de vida, porque los seres humanos tenemos etapas claramente definibles y se pueden predeterminar en un orden aproximado, pero las empresas no comparten ese desarrollo.  Se hace necesario entonces, que sepas combinar y equilibrar muy bien estos dos factores para constituir un buen proyecto de vida, acorde con tu realidad personal y del mercado.

Pero entonces, ¿Cómo acercarnos al objetivo de conseguir un proyecto de vida?.  Básicamente existen paso para estructurar el proyecto de vida.

**Definición de metas.**Establecer metas ambiciosas pero alcanzables constituye el primer paso.  En esta declaración es muy importante tener en cuenta los plazos, los cuales van desde el corto, mediano y largo plazo y los tiempos en los cuales se alcanzarán.  La meta permitirá en el proyecto de vida no “andar en la niebla”.  
   
**Estrategia adecuada.** La estrategia definirá el ¿cómo? se han de alcanzar las metas definidas en el paso anterior.   La estrategia actúa como el canal que hace posible que, con las actividades necesarias, se establezcan los recursos necesarios para su efectivo cumplimiento.  La estrategia finalmente tiene que ver con la agilidad de dirigir los asuntos de la empresa.

   
**“Desde hoy, vamos entonces a construir tu Proyecto de vida”.**

**MODULO 2. LA EMPRESA**

**Introducción:**

El marco legal colombiano, permite a los  nuevos empresarios una serie  de figuras jurídicas legales para constituir, formalizar o legalizar  su empresa; pero lo  importante para  cada uno de ellos, es  tener además  el respaldo legal y el conocimiento  básico, que le  dé el  soporte técnico  suficiente para  definir cuál de las  figuras  comerciales  existentes  en el código de comercio colombiano, se adapta más  a sus  necesidades personales, sociales,  a su disponibilidad de capital, al origen de sus recursos, entre otras  variables técnicas, que   marcaran  la pauta  para  la consolidación de la figura legal de la creación de la  compañía.

**Objetivo general:**

Estudiar los conceptos de Empresas y los diferentes tipos de Sociedades que existen en Colombia.

**Objetivos específicos:**

* Comprender que es una Empresa.
* Conocer los diferentes tipos de Empresas que existen en Colombia.
* Conocer el concepto de Empresario y sus competencias.

LECCION 1: DEFINICIÓN EMPRESA

**Introducción:**

Las empresas conforman buena parte del mundo actual, por esto, gran parte del estilo de vida de la sociedad contemporánea está determinada por las organizaciones y éstas afectan tanto a la conducta colectiva como a la conducta individual, por lo tanto se hace necesario y pertinente conocer  la importancia.

**Objetivo general:**

Comprender los conceptos de Empresa y los sectores económicos.

TEMA 1: DEFINICIÓN DE EMPRESA

**CONCEPTO EMPRESA**

**En sus inicios:**

"Acción ardua que un individuo o grupo de individuos realiza para logra algo que desea."  
"Actividad humana que se encamina a la producción de bienes y/o a la prestación de un servicio"

**Definición Actual**:

"Unidad económica autónoma, organizada para combinar un conjunto de factores de producción con vista a la generación de bienes o a la prestación de servicios para el mercado. Diseñados para lograr metas y objetivos por medio del recurso humano.”

**SISTEMA ECONÓMICO**

**Elementos del sistema económico:**

* Familias: Mano de obra- consumidores
* Sector empresarial u organizacional: Ocupa mano de obra (salarios)- produce bienes y/o servicios.
* Sector financiero: Canaliza el ahorro y el crédito.
* Sector Gubernamental: Recauda impuestos; hace inversión social.
* Comercio Internacional: Inversiones, importaciones y exportaciones, mercados de divisas.

**SECTORES ECONÓMICOS**

1. **PRIMARIO:** Extractivo. Explotación de los recursos naturales (agricultura, pesca, ganadería, minería).
2. **SECUNDARIO:**Fábricas o Industrias: Transforman la materia prima.
3. **TERCIARIO:** Comercio y financiero: Compra y venta de bienes y servicios (Bienes tangibles e intangibles).

**Personal (Recursos Humanos)**

Conseguir y conservar un grupo humano de trabajo, cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa (cf. Recursos Humanos).

**Funciones:**

* Contratación y empleo (Reclutamiento y selección)
* Capacitación y desarrollo del personal.
* Sueldos y salarios acordes.
* Motivación del personal.
* Relaciones laborales.
* Servicios y Prestaciones.
* Higiene y seguridad.
* Planeación de recursos humanos.
* Instalaciones acorde a los objetivos de dicha empresa.

**Producción (operación)**

Formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración del producto al suministrar y coordinar la mano de obra, el equipo, las instalaciones, los materiales y las herramientas requeridas.

**Funciones:**

* Ingeniería de producto.
* Ingeniería de planta.
* Ingeniería industrial.
* Fabricación (Manufactura).
* Libro diario.
* Ingreso de datos.
* Consulta por pantalla.
* Plan de cuenta.
* Planeación y control de la producción.
* Abastecimientos (Compras y Logística Interna).
* Control de acceso.
* Control de calidad.

**Mercadotecnia y ventas**

Reúne los factores y hechos que influyen en el mercado para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo de tal forma que esté a su disposición en el momento oportuno, en la forma y cantidad correctas, en el lugar preciso y al precio adecuado.

**Funciones:**

* Gestión de la Mercadotecnia.
* Investigación de mercados.
* Planeación y desarrollo de producto.
* Diseño de la Plaza o punto de venta.
* Precio.
* Promoción de ventas.
* Distribución y Logística (Logística Externa).
* Ventas.
* Comunicación (Publicidad)
* Informática.

TEMA 2: EMPRESARIO E INTRAEMPRESARIO.

1. ¿Qué es ser un empresario?

Es quien intenta o acomete la acción difícil y valerosa de crear y poner en marcha una empresa

Competencias de un empresario:

* Gusto por el trabajo independiente
* Tenacidad y constancia
* Sentido del logro
* Visualización de oportunidades
* Ánimo de lucro
* Disciplina

2. ¿Qué es ser un intra-empresario?

Aquella persona que, en empresas ya existentes desarrolla y promueve acciones que redundan en una alta productividad.

* Desarrollan con éxito acciones como:
* Redefinición de objetivos y de estructuras internas.
* Introducción y administración de innovaciones operativas de productos o servicios.
* Aplicación de nuevas tecnologías y técnicas.
* Enriquecimiento del trabajo en sus diferentes órdenes con base en estímulos estratégicos.

**Dirección, gerencia y gestión**

* Dirección: Conjunto de acciones que indican el camino o el rumbo que debe seguir la empresa y también al conjunto de enseñanzas y preceptos que orientan y conducen a los grupos humanos que trabajan en ella.
* Gerencia: Conjunto de acciones que desempeña un Gerente para dirigir y representar los negocios de una empresa.
* Gestión: Hacer diligencias conducentes al logro de unos objetivos.

LECCIÓN 2: TIPOS DE EMPRESA

**Introducción:**

En el mercado existen varios tipos de empresa para formalizarla. En esta lección analizaremos cada una de ellas; con el fin de identificar la figura más acorde en cuanto a número de socios, capital y requisitos para su creación.

**Objetivo general:**

Conocer los diferentes tipos de Empresas que existen en Colombia,

TEMA 1: Entidades con ánimo de lucro

**PERSONA NATURAL**

**Características:**

* Actúa en su propio nombre.
* Responde con todo su patrimonio por las obligaciones adquiridas.

**PERSONA JURÍDICA**

**Características:**

* Ente ficticio
* Diferente de las personas que la constituyen.
* Capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.
* Capacidad para ser representada judicial y extrajudicialmente

Las personas jurídicas se dividen en:

**1. Sociedades comerciales:**

a) De Personas:

**Sociedad Colectiva:**

Se constituye mediante escritura ante notario o documento privado ante Cámara de Comercio entre dos o más socios quienes responden solidaria, ilimitada y subsidiariamente por todas las operaciones sociales. Podrán delegar la administración de la sociedad en otras personas extrañas, pero perdiendo así la posibilidad de diligenciar o gestionar negocios. Cada socio deberá entregar sus aportes en capital, especie o con trabajo; definiendo de ésta manera el capital social de la empresa. Es importante saber que la razón social de estas sociedades se forma con el nombre completo o sólo el apellido de uno de los socios seguido de la palabra **"Y compañía"**,**"Hermanos"** o **"e hijos"**. Esto quiere decir que no debe ir el nombre de un extraño en la razón social.

**Sociedad en comandita simple:**

Se constituye mediante escritura ante un notario o documento privado ante Cámara de Comercio entre uno o más gestores y uno o más socios comanditarios o capitalistas. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios sólo responden por sus respectivos aportes. Sólo los socios gestores podrán administrar la sociedad o delegar esta administración en terceros, cosa que no podrán hacer los socios capitalistas. Los socios capitalistas o comanditarios aportan capital mientras los gestores aportan la administración de los capitales y el desarrollo de los negocios. Se debe tener claridad en la razón social de estas sociedades, la cual se acompañará de la palabra "y compañía" o su abreviatura "& Cia" y seguido de la abreviación "S. en C"

b)  De Capital:

**Sociedad anónima:**

Se constituye por medio de una escritura o un documento privado en una notaría ante Cámara de Comercio entre mínimo (5) cinco accionistas; quienes responden hasta por el monto o aporte de capital respectivo que han suministrado para la sociedad. Se debe definir en el tiempo de duración de la empresa. Está controlada por medio de la Asamblea General de Accionistas; quienes definen el revisor fiscal y la junta directiva, quién a su vez define al gerente. El capital es en acciones que son títulos negociables. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las palabras "Sociedad Anónima" o su abreviatura S.A.

**Sociedad comandita por acciones:**

Se constituye por medio de una escritura o un documento privado en una notaría ante Cámara de Comercio entre uno o más gestores y por lo menos 5 socios comanditarios o capitalistas. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios sólo responden por sus respectivos aportes. Cuando se constituye éste tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa; sólo los socios gestores podrán administrar la sociedad o delegar esta administración en terceros, cosa que no podrán hacer los socios capitalistas. El capital se representa en acciones de igual valor, que son títulos negociables aportados por los capitalistas e inclusive por los socios gestores, quienes separan su aporte de industria el cual no forma parte del capital. Se debe tener claridad en la razón social de estas sociedades, la cual se forma exclusivamente con el nombre completo o solo apellido de uno o más socios colectivos, seguido de la palabra "y compañía" o su abreviatura "& Cia" y seguido en todo caso por las palabras “Sociedad en Comandita por acciones” o su abreviatura “SCA”

**Sociedad acciones simplificada «S.A.S» :**

Creada mediante la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, la sociedad por acciones simplificada y no sociedad anónima simplificada como algunos la llaman erróneamente, constituye la innovación más importante en el derecho societario colombiano, después de la Ley 222 de 1995. La sociedad por acciones simplificada se puede constituir por documento privado, a menos que se aporten bienes cuya tradición esté sujeta a la formalidad de la escritura pública, en cuyo caso deberá procederse de esta manera y cumplir con las diligencias de registro. Y con un mínimo de 1 socio.

El nombre de la sociedad puede estar conformado por una razón o denominación social, seguida de las palabras “Sociedad por Acciones Simplificada” o de las siglas S.A.S.

El término de duración de la sociedad podrá ser indefinido, bien sea porque así se haya consignado expresamente en el acto de constitución o porque se haya guardado silencio, en cuyo caso la ley entiende que no se le ha fijado término.

El objeto social podrá ser indeterminado, en cuyo caso deberá consagrarse la cláusula “para la realización de cualquier actividad lícita civil o mercantil” o cualquier otra equivalente. Con todo, si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

El capital social al igual que en la anónima, en la sociedad por acciones simplificada es posible encontrar los tres estados del capital, esto es: autorizado, suscrito y pagado.

c)   Sociedad de Naturaleza Mixta:

Responsabilidad limitada:

Este tipo de empresa debe tener mínimo 2 socios y máximo 25, debe constituirse por escritura ante notario o un documento público en la Cámara de Comercio, los socios responderán por sus aportes y podrán nombrar un representante legal y un gerente. La razón social deberá llevar la palabra Limitada o la abreviatura Ltda.

**2.   Empresa asociativa de trabajo:**

Es una organización económica productiva, cuyos asociados aportan su capacidad laboral por tiempo indefinido, y algunos además aportan alguna destreza tecnológica o conocimiento necesario para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Las Empresas Asociativas de Trabajo (EAT), tienen como objetivo la producción, comercialización y distribución de bienes básicos de consumo familiar o la prestación de servicios individuales o conjuntos de sus miembros. Una Empresa Asociativa de Trabajo se deberá constituir por acta de constitución junto con los estatutos, por escritura pública o documento privado. Una Empresa Asociativa debe contar como mínimo con tres asociados y máximo diez, si su objeto social consiste en la producción de bienes; por el contrario si se trata de una empresa prestadora de servicios el número máximo será de veinte

TEMA 2: Entidades sin ánimo de lucro

**1. Corporaciones y/o asociaciones:**  
  
Son organizaciones sin ánimo de lucro (ESAL) con personería jurídica y también se encuentran dentro de la categoría de Organización No Gubernamental. Están formadas por un grupo de personas (naturales o jurídicas) que definen el rumbo programático y financiero de la institución y deben conseguir los recursos necesarios para llevarlas a cabo. Ejemplo: Corporación Casa de la Mujer.  
   
**Características:**

* Personería jurídica
* Responsabilidad limitada
* Acciones transferibles

**2. Fundaciones:**  
  
Las fundaciones son organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general y social.  
   
 **3. Pre-cooperativas:**  
  
Las pre-cooperativas son los grupos que, bajo la orientación y con el curso de una entidad promotora, se organizarán para realizar actividades permitidas a las cooperativas y que por carecer de capacidad económica, educativa, administrativa o técnica, no están en posibilidad inmediata de organizarse como cooperativas.   
  
El número mínimo de asociados constituyentes será de  5 socios.   
   
  
**4. Cooperativas:**  
  
Las cooperativas son empresas asociativas sin ánimo de lucro en las cuales los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa creada con el objeto de distribuir o producir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de los asociados y de la comunidad en general. 

**Documentos para su constitución**

Estas entidades pueden presentar para inscripción de la Constitución uno de los siguientes documentos:   
  
**Acta de constitución:**

De la reunión donde se decida crear la entidad, se elaborará un acta que se denomina “Acta de la asamblea de constitución”, y debe contener:

* Aprobación de los estatutos que van a regir la entidad con los requisitos que más adelante se señalarán, pueden estar insertos en el acta o en documento anexo.
* Aprobación de los nombramientos de los órganos de administración y vigilancia, representantes legales, consejos de administración, juntas de vigilancia, revisores fiscales, etc.
* Aprobación del texto del acta de la asamblea de constitución.
* Firma de las personas actuaron como presidente y secretario de la reunión, y el reconocimiento del documento ante juez o notario, o ante el funcionario autorizado por la

Cámara de Comercio del presidente y secretario de la reunión.   
   
 **Escritura pública:**  
  
Todos los asociados deben comparecer a la notaría, en forma personal o mediante apoderado a otorgar el instrumento público que debe contener los estatutos con los requisitos que más adelante se señalarán.   
  
   
**Documento privado:**  
  
Cuando se constituye por documento privado, todos los asociados deben firmar el documento de constitución, que debe contener los estatutos con los requisitos que más adelante se señalarán. Este documento debe ser reconocido ante juez o notario, o ante el funcionario autorizado por la Cámara de Comercio por todas las personas que firmen como asociados.   
  
El número mínimo de asociados constituyentes será de 20 para las cooperativas, 10 para las cooperativas de trabajo asociado.

**Asociaciones mutuales:**  
  
Son personas jurídicas constituidas por personas naturales, inspiradas en la solidaridad, con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales y satisfacer sus necesidades mediante la prestación de servicios de seguridad social.  
  
Requisitos de constitución:

* Mínimo 25 asociados de constitución
* 10 horas de educación mutual (fundadores)

**Fondos de empleados:**  
  
Los fondos de empleados son empresas asociativas, de derecho privado, sin ánimo de lucro, constituidas por trabajadores dependientes y subordinados, con un mínimo de 10 trabajadores.  
  
La constitución se puede hacer mediante documento privado, esto es que no se requiere escritura pública ante notaria. Basta para la constitución un acta firmada por todos los trabajadores asociados fundadores.  
  
La personería jurídica de los fondos de empleados será reconocida por la inscripción en la cámara de comercio de su domicilio.  
  
Los fondos de empleados deben registrar en la cámara de comercio de comercio los libros de contabilidad, de actas y demás exigidos por normas específicas.  
  
Los asociados de los fondos de empleados, deben hacer aportes periódicos y ahorrar de forma permanente, en los montos que establezcan los estatutos del fondo. De la suma periódica obligatoria que deba entregar cada asociado, se destinará como mínimo, una décima parte para aportes sociales.  
  
La cuota obligatoria que debe aportar cada asociado no puede exceder del 10% del ingreso del asociado.

TEMA 3: Entes económicos sin personería jurídica y con ánimo de lucro.

**Consorcio o unión temporal**  
Unión de varias instituciones individuales para lograr un objetivo específico. Por ejemplo una licitación.   
  
**Grupo de interés económico**   
Es un contrato entre dos o más personas físicas o jurídicas, con la finalidad de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de esa actividad. Por sí mismo no dará lugar a la obtención ni distribución de ganancias entre sus asociados y podrá constituirse sin capital.  
Empresa conjunta o Joint Venture Compartir el riesgo)  
El joint Venture, es una estrategia funcional a nivel de negocios que las compañías adoptan, para obtener una ventaja competitiva de comercialización en mercados segmentados, como estrategia global.  
Joint Venture, Es un convenio entre dos compañías, una extranjera y otra local , en el cual ambas partes aportan un porcentaje determinado de la propiedad accionaria y comparten el control operativo, la forma más típica es 50/50, aunque también se establecen 49/51, donde la parte que posee mayor porcentaje tiene un control más estricto.   
Por esto tal vez se le llama negocio de riesgo compartido, por la inversión; los términos, dependiendo del negocio y de la expansión del mismo.  
La elección de los mercados, debe estar determinada por una valoración del crecimiento relativo a largo plazo y el potencial de ganancia. Además, los factores políticos determinan la atracción potencial de un mercado extranjero. El atractivo de un país depende del balance de los beneficios, costos y riesgos asociados con la ejecución de negocios en ese país.

CUADRO RESUMEN

**MODULO 3. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE NEGOCIO.**

**Introducción:**

 En este módulo se analizarán algunos entornos competitivos a escala regional, con el fin de identificar,  reconocer  una  serie de oportunidades de negocio, evaluarlas y posteriormente desarrollar una  selección técnica de ideas de negocio, que deberán ser sometidas a un proceso de evaluación, para  su posterior  implementación.

**Objetivo general:**

Identificar las ideas de negocios innovadoras de los estudiantes.

**Objetivos específicos:**

* Identificar una oportunidad de   idea de formulación de proyecto   viable y factible la cual satisfaga necesidades existentes en el mercado.
* Conocer los conceptos de la Administración estratégica y su importancia dentro del proceso administrativo.

**LECCION 1: CONCEPTO DE IDEAS DE NEGOCIO**

**Introducción:** Los jóvenes de nuestra región, han demostrado talento, creatividad e innovación. Es por esto que la academia quiere fomentar en nuestros estudiantes el espíritu emprendedor; ya sea a partir de un producto nuevo u otro que ya existe en el mercado; pero dándole valor agregado.

**Objetivo general:**

Identificar una oportunidad de   idea de formulación de proyecto   viable y factible la cual satisfaga necesidades existentes en el mercado.

**TEMA 1: Identificación de ideas de negocio**

**Una idea de negocio amerita definir:**

* ¿Cuál es el producto?... que se está pensando ofrecer
* ¿Para quién?... está pensado.
* ¿Para qué?... en términos de necesidad y utilidad. ¿Cómo?... Producir o generar el servicio.
* ¿Por qué los clientes lo preferirán?... que sugiera de forma general la diferencia respecto a lo ya existente.

 Ideas a partir de lo que a cada quien le gusta.   
  
 Piense en actividades que le gustan   
   
Ahora piense, ¿Qué partes de la actividad no son de su agrado, considera que pueden mejorarse o simplemente las modificaría?.   
   
¿A cuántas personas le pueden inquietar lo mismo que a usted?  
   
Analice si las soluciones que se le ocurren pueden ser ideas de un nuevo método, un nuevo método, un nuevo producto (bien o servicio) o un nuevo concepto.

**GENERACIÒN DE IDEAS DE NEGOCIO**

*“La mejor forma de tener una buena idea es tener muchas ideas”*

*Linus Pauling*

* **GENERACIÓN DE IDEAS: NECESIDADES DIFERENTES A DESEOS.**

Para comenzar a generar ideas de negocio se debe partir de la diferenciación entre las necesidades y los deseos, para luego introducir el concepto de *innovación* y su importancia para el desarrollo de un negocio o una economía.

¿Qué es necesidad?

Una necesidad se puede definir como la carencia de un servicio o un producto en general. Pueden ser: La necesidad de vestirse, de alimentarse o de transportarse, por citar algunos ejemplos.

Los seres humanos tenemos siempre necesidades que satisfacer, las cuales, según Abraham Maslow, se encuentran jerarquizadas de forma tal, que en la medida en que se satisfacen las necesidades de los niveles inferiores se comienzan a sentir las necesidades del siguiente nivel:

 Pirámide de las necesidades humanas. A. Maslow.

**¿Qué es deseo?**

Estas necesidades de los seres humanos se materializan en deseos, los cuales pueden ser diferentes para una misma necesidad. Si a este deseo se le agrega capacidad adquisitiva de compra, se convierte en demanda, generando así una posible idea *innovadora* de negocio.

Por ejemplo, los *alimentos orgánicos,* Los alimentos en general cubren la necesidad básica es alimentarse, pero el deseo de los clientes es hacerlo saludablemente. Empresas de este sector han investigado la forma de lograr *innovadores* productos que satisfagan los nuevos deseos de los clientes en cuanto a la calidad de su alimentación.

* **¿QUÉ ES INNOVACIÓN?**

Nuevas ideas cuyo desarrollo y aplicación se hace con el propósito de conseguir resultados deseados por parte de personas que realizan transacciones con otra parte en medio de contextos cambiantes institucionales y organizacionales. La innovación se encuentra ligada directamente a las necesidades y por ende a los deseos, ya que estos se ven satisfechos de diferentes manera para cada individuo, lo que genera la demanda.

* **¿POR QUÉ INNOVAR?**

**“La innovación es una invención que tiene mercado”[[1]](#footnote-1),** por lo tanto, la innovación se convierte en la base de la competitividad, que a través de la creatividad permite generar y concretar ideas de negocio. Para facilitar la generación de estas ideas se puede recurrir a diversas **fuentes**, tales como: **Empleados, Proveedores y Clientes de determinada empresa o determinado sector.**

* **TIPOS DE INNOVACIÓN SEGÚN SCHUMPETER**

Schumpeter es un economista, de los primeros en hablar de los emprendimientos, y la creación de valor. En la innovación hay creación de valor, al igual que también puede generar destrucción de valor. Él propone los siguientes tipos de innovación:

* + **DE PRODUCTO O SERVICIO:** Se trabaja alrededor del producto final buscando nuevas y diferentes aplicaciones o la creación de un nuevo producto que satisfaga las necesidades de un sector del mercado. Se basa fundamentalmente en el conocimiento y la ciencia.
  + **DE MERCADOS:** Se trata de innovar en el producto haciéndolo más atractivo para los consumidores. Estas mejoras están enfocadas hacia la forma de presentar el producto, su empaque, sabor, color, olor entre otros. Se lleva a cabo teniendo en cuenta los deseos y necesidades del consumidor. Este tipo de innovaciones resultan para la competencia más fáciles de copiar.
  + **DE COMPONENTES DE MATERIAS PRIMAS:** Un producto según su funcionalidad se puede fabricar en diferentes materiales mejorando así su función, rendimiento o costo.
  + **DE PROCESOS PRODUCTIVOS:** A través de la optimización o creación de nuevos procesos productivos que permitan diferenciar el producto. No siempre el cliente tiene que percibir la innovación en el proceso, pero lo que importa es que sea rentable para la empresa y cree valor para la misma.
  + **DE TECNOLOGIA:** Las innovaciones tecnológicas a su vez se clasifican en: *Básicas, claves y emergentes*:

- ***Básica*:** Tecnología ampliamente conocida en el sector.

**Ejemplo:** técnica para hacer arepas, conocimientos sobre tipos de terrenos y climas donde crece y se puede sembrar café.

**- *Clave*:** Es una tecnología propia, que arroja mejores resultados que la básica .

**Ejemplo:** Uso de tostadoras especiales que permiten obtener mayor rendimiento del café, o cultivo de café orgánico.

**- *Emergente:***Apenas están en desarrollo. Son pocos los que pueden acceder a ellas.

**Ejemplo:** Mecatrónica, nanotecnología.

* + **DE ESTRUCTURA DE INDUSTRIA (CLUSTER):** Se cambia el esquema tradicional bajo el cual se ha comercializado un producto, creando nuevos modelos que benefician tanto al productor como al consumidor.

Cabe aclarar que no siempre las innovaciones están enmarcadas en un sólo tipo, para el desarrollo de un nuevo producto pueden coexistir varios tipos de innovación.

* **ENTONCES… ¿CÓMO INNOVAR?**

Innovar no es algo sencillo, la generación de ideas puede provenir de la interacción entre las siguientes fuentes:

* + **Empresa:** Consiste en seleccionar una empresa, observar su proceso productivo, reconocer puntos débiles o problemas, y generar posibles ideas de negocio para resolverlos

**Productos**: Un producto es un conjunto de atributos que satisfacen necesidades. Estos atributos son subjetivos para cada persona, es decir, en ocasiones unos atributos pesarán más para unas personas que para otras; pueden ser inclusive totalmente diferentes, dependiendo del gusto, el contexto, la necesidad o deseo a satisfacer, etc.  
   
ACTIVIDAD

 En este módulo el estudiante debe enviar 3 ideas innovadoras, y se escogerá la que mayor viabilidad tenga.

A partir de esta idea, se empezará a construir el trabajo final.

**LECCION 2: PROCESO ADMINISTRATIVO**

**ACTIVIDAD**

Con cada una de las funciones de la Administración, vamos a empezar a construir el plan de negocio.

En la planeación estratégica redactamos la misión, la visión, los objetivos generales y específicos y los valores de la empresa.

**Introducción:**

Muchas veces encontramos que algunos emprendedores tienen clara su idea de negocio, pero no tienen las bases suficientes para su administración y se cometen muchos errores. Por eso en esta lección se dan las pautas donde se llevan a cabo una serie de procesos y unas actividades específicas; con el fin de alcanzar las metas propuestas.

**Objetivo general:**

 Conocer los conceptos de la Administración estratégica y su importancia dentro del proceso administrativo.

**TEMA 1: La Administración y la Planeación Estratégica**

**Definición propuesta:**

“La administración es un conjunto de actividades dirigidas a aprovechar los recursos de manera eficiente y eficaz con el propósito de alcanzar uno o varios objetivos o metas organizacionales”  Reinaldo O. Da Silva

**Funciones de la administración:**

Son las actividades básicas que deben desempeñar los administradores para alcanzar los resultados determinados y/o esperados por las organizaciones. Estas constituyen el proceso administrativo: Planear, Organizar, Dirigir y controlar.  
**Planear**  
  
Procedimiento para determinar los objetivos y las metas del desempeño futuro de la organización, de la compañía o negocio,  así como las tareas y los recursos que se usaran para alcanzarlos.  
   
Planeación estratégica:

Es el proceso de las personas que toman las decisiones en la Empresa que obtienen, analizan y procesan la información; para evaluar el presente interno y externo para anticipar y decidir el futuro.  
Se refiere a la implementación, ejecución y desarrollo de las siguientes herramientas:

* Establecer la misión, la visión y los principios corporativos.
* Metas
* Normas
* Políticas
* Reglas
* Objetivos
* Presupuesto
* Programas
* Procedimientos

**Misión:**

Es lo que hace la organización hoy.  
Define el propósito fundamental; identifica el que hacer específico de una organización, empresa o institución; señala su razón de ser. Además debe especificar los compromisos con los clientes, proveedores, el medio ambiente, los socios y los empleados.

Ejemplo: La Misión de la Empresa de Energía de Pereira.  
   
"Somos una empresa de energía generadora de valor para sus grupos de Interés.   
Energía de Pereira es una empresa de energía, no solo por estar dedicada a generar, distribuir y comercializar energía, sino también por ser una organización dinámica, progresista, direccionada al mejoramiento continuo de sus actividades.”  (Empresa de Energía de Pereira)  
   
**Visión o Mega:**

Es lo que  la Empresa espera ser.  
Señala el rumbo, da dirección, une el presente con el futuro. Es un sueño con fecha. Es el escenario futuro al que la organización quiere llegar en un tiempo determinado.

Ejemplo: La Visión de la Empresa de Energía de Pereira  
   
“En el 2015 La Empresa de Energía de Pereira SA ESP. Será una empresa con participación en negocios que generen ingresos superiores a $300,000 millones de pesos.” (Empresa de Energía de Pereira)  
  
**Principios Corporativos:**

Conjunto de valores, creencias y normas que regulan la vida de la Organización y que debe ser compartido por todos. Por lo tanto constituyen la norma de la vida corporativa y el soporte de la cultura organizacional. Ejemplo:  De la Empresa de Energía de Pereira.

* Calidad para satisfacer los requisitos y expectativas de sus clientes.
* Seguridad Industrial y Salud Ocupacional para crear una cultura de prevención del riesgo y protección a la vida.
* Gestión ambiental para el control de aspectos ambientales producto de su operación y para la prevención de la contaminación.
* Responsabilidad Social para la promoción de buenas prácticas empresariales relacionadas con el respeto de los derechos humanos y de los trabajadores.

**Matriz Dofa**

* Debilidades
* Oportunidades
* Fortalezas
* Amenazas

Corresponde al análisis de la situación actual de la organización, tanto internamente como frente a su entorno. Para ello es indispensable obtener y procesar información sobre el entorno con el fin de identificar allí oportunidades y amenazas, así como las condiciones, fortalezas y debilidades internas de la organización. El análisis de la matriz **DOFA**permite a la organización definir estrategias para aprovechar las oportunidades del medio, prevenir el efecto de las amenazas, interpretar y aprovechar las fortalezas y revisar las debilidades para establecer acciones de mejora concretas.

**Anaisis Externo:**

Las oportunidades y amenazas se encuentran en el ambiente externo y no pueden ser controladas por la organización, en consecuencia están allí para influir positiva o negativamente sobre todos los actores del mercado. Incluye el análisis de las fuerzas del entorno como:

* Competencia.
* Proveedores.
* Comunidades.
* Medio ambiente.
* Estado.

Y las fuerzas de tipo: Económico, Socio-Cultural, ambiental, tecnológico y global.  
   
**Análisis Interno:**

Se analizan las fortalezas y debilidades de la empresa en el momento presente. Las fortalezas pueden ser utilizadas para explotar una oportunidad o contrarrestar una amenaza. Igualmente , una debilidad es problemática si se relaciona con una amenaza. Y analiza los siguientes factores:

* Precio.
* Producto.
* Presentación.
* Calidad.
* Socios.
* Empleados.
* Económico.

**Objetivos Generales:**

Da respuesta a ¿qué se quiere lograr?  
Son logros concretos a obtener en un período de tiempo determinado (mediano y largo plazo). Implica la utilización de un verbo en infinitivo que conlleve a acciones concretas.

**Objetivos específicos:**  
Es nombrar paso a paso como se van a lograr los objetivos generales.  
Son las acciones que deben realizarse para mantener y soportar el logro de los objetivos de la organización y así hacer realidad los resultados esperados al definir los proyectos.

**TEMA 2: La Organización**

**Organización**

Proceso para asignar tareas, agrupar actividades en departamentos y destinar recursos a los departamentos.

**Diseñar los cargos y las tareas específicas:**  
   
Elementos que se tienen en cuenta:

* ¿Qué hacen las personas y ¿cómo se pueden enriquecer los cargos? (Funciones, cargos/ Actividades-proceso)
* ¿Qué calificación, habilidades y destrezas se requieren en los cargos? (Perfiles, competencias)
* ¿De quién depende? (Jerarquía de la autoridad, relaciones de dependencia)
* ¿Con quienes interactúa? (Relaciones/ Coordinación)
* ¿Cuántas personas son necesarias?

C**rear la estructura de la organización: (Organigrama)**

**Departamentalización: Proceso de subdividir el trabajo en departamentos y los más destacados son:**

* Departamento Administrativo o de Talento Humano: identifica los modelos empresariales para la contratación, el juicio y la evaluación de los empleados.
* Departamento Comercial o de Ventas: Se encarga del estudio de mercado, Promoción y publicidad del producto y las ventas.
* Departamento Financiero o Contable: Las funciones son el manejo de tesorería, la planeación financiera y el contable.
* Departamento de Producción o servicios: Es el área que fabrica el producto o presta el servicio.

**Áreas o dependencias:**

* Ingeniería Industrial.
* Ingeniería de procesos.
* Compras.
* Planificación y control de la producción.
* Fabricación.
* Control de calidad.
* Investigación y desarrollo.

**Definir las posiciones de staff: Las funciones de línea son aquellas que se relacionan con el propósito o los resultados principales de una organización. Son personas que se les paga por honorarios y trabajan por labor ej: Contador, Abogado.**

**Coordinar las actividades laborales: Se realiza la división del trabajo según las actividades y según la especialización.**

**Definir asignación de recursos: Se hace la entrega de los recursos necesarios para desempeñar el cargo bajo su responsabilidad ej: maquinaria, inventarios, equipo de computación, dinero. Etc.**

**TEMA 3: Dirección y Control**

**Dirigir**

Influencia para que otras personas realicen sus tareas de modo que alcancen los objetivos establecidos, lo cual incluye energizar, activar y persuadir a las personas. Desarrolla cuatro elementos fundamentales:

* Motivación.
* Comunicación.
* Liderazgo.
* Integración.

**Sistema de administración del talento humano. Provisión de personal:**

* Planeación de necesidades.
* Selección.
* Contratación.
* Inducción.

**Mantenimiento de personal:**

* Capacitación del personal- formación.
* Empoderamiento
* Clima organizacional
* Evaluación del desempeño
* Compensación
* Salud ocupacional.

**Controlar**

Función que se encarga de comparar el desempeño real con los parámetros determinados previamente, es decir, con lo planeado.

* Medir el desempeño.
* Establecer la comparación del desempeño con los parámetros.
* Tomar medidas necesarias para mejorar el desempeño.

**Competencias personales para el éxito gerencial:**

* Liderazgo
* Auto-objetividad
* Pensamiento Analítico
* Flexibilidad de comportamiento
* Comunicación escrita
* Comunicación verbal
* Impacto personal
* Resistencia al estrés
* Tolerancia a la incertidumbre.

**Diferencia entre Eficiencia y eficacia:**

Lo que hacemos está relacionado con la eficiencia (acción) y lo que alcanzamos con la eficacia (el resultado)

**Eficiencia:**Medida en que aprovechamos los recursos cuando hacemos algo, es decir la relación entre los “insumos” y los “productos” de un proceso.

**Eficacia:** Medida en que se alcanza el objetivo o resultado. Significa hacer determinadas cosas, de cierta manera, en un tiempo especificado.

1. **Schumpeter.** [↑](#footnote-ref-1)