



GESTION ORGANIZACIONAL

5° 1°

EESN°1

Prof. M. Cecilia Carmelini

UNIDAD N° 2

La naturaleza emprendedora:

A lo largo de la vida se pueden presentar oportunidades o necesidades que nos dan la posibilidad de emprender. Iniciar un emprendimiento o un proyecto de negocio no es una tarea fácil. Si se considera que gran parte de los emprendimientos no sobreviven al primer año de operación y otros tantos no logran siquiera dejar de ser simplemente una idea. Las principales causas del fracaso en la implementación de los proyectos generalmente tienen que ver con un análisis inadecuado de los mismos, y con la falta de planificación. Para tener mayores posibilidades de triunfar el emprendedor debe poseer un conjunto de conocimientos esenciales que tienen que ver con poder identificar 3 elementos que condicionan la creación de un emprendimiento:

- El emprendedor
- La idea
- El Plan de Negocios.

Existen 2 grandes motivaciones para emprender:

➡ LA NECESIDAD

➡ LA OPORTUNIDAD

Miremos el siguiente caso:

<https://youtu.be/e8MEFCEzHs4>

EMPRENDEDOR ¿SE NACE O SE HACE?

LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA NO ES UNA CUESTION INNATA, SINO QUE PUEDE SER DESARROLLADA.

Hay quienes consideran imposibles modificar ciertas características que se consideran innatas en un emprendedor. Una visión intermedia señala que hay 3 capas o niveles de análisis que hay que considerar:

- 1) Una capa de hábitos técnicos fácilmente modificables y adquiribles. Son conocimientos y habilidades que se adquieren con capacitación y aprendizaje técnico. Aunque es la capa más superficial, es un aspecto central, ya que resume todo el trabajo que se puede hacer.
- 2) En lo más profundo del emprendedor, hay una capa de talentos inmodificables que se tienen o no se tienen y que es inimaginable que alguien pueda adquirir a voluntad por mucho empeño que ponga.
- 3) Entre ambos extremos se encuentra lo que se denomina el “área gris de lo tal vez modificable”, con aprendizajes, técnicas, hábitos y demás.

Un emprendedor es una persona que toma la decisión de iniciar un negocio, dispuesta a asumir los riesgos que ello implica; es una persona capaz de identificar oportunidades de negocios y movilizar recursos para aprovecharlas.

Características que debe tener una persona para ser un emprendedor.

A tener en cuenta: a) la capacidad emprendedora no es un componente de la personalidad.

b) la capacidad emprendedora no es una cuestión innata, sino que puede ser desarrollada

Según diversos estudios, los emprendedores exitosos comparten algunas de las siguientes capacidades y características personales:

- ❖ **CREATIVIDAD:** es la capacidad de crear soluciones innovadoras a través de la generación de la generación de ideas nuevas o de nuevas asociaciones de ideas existentes; es la capacidad de abordar

de forma original la problemática cotidiana, de crear cosas nuevas o crear nuevas formas de hacer las cosas.

- ❖ PASION Y ENTUSIASMO POR CUMPLIR CON SUS SUEÑOS.
- ❖ CAPACIDAD DE ADAPTACION AL CAMBIO: cambio = oportunidad. Los emprendedores son flexibles al cambio.
- ❖ OPTIMISMO.: creación de imágenes de futuro favorables.
- ❖ AUTOCONFIANZA.
- ❖ PERSEVERANCIA: ser constante en el camino hacia el logro de los objetivos.
- ❖ DISPOSICION A ASUMIR RIESGOS.
- ❖ PROACTIVIDAD: es la actitud de intentar influir en el curso de los hechos para hacer que las cosas sucedan.
- ❖ HABILIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES.
- ❖ CAPACIDAD DE NEGOCIACION.
- ❖ HABILIDAD PARA LA COMUNICACIÓN
- ❖ LIDERAZGO Y CAPACIDAD DE MOTIVAR PERSONAS.
- ❖ RESILIENCIA. Es la capacidad de superar las adversidades.

ACTIVIDAD N°1 : Elija un emprendedor, investigue y responda

- a) ¿Qué características de las mencionadas anteriormente tiene su emprendedor?
- b) ¿Cuáles de las características mencionadas anteriormente identificas en vos?
- c) Si tuvieras que emprender, ¿Qué característica te parecería más importante poseer o adquirir?

Aparte de las características del emprendedor nos encontramos con 4 funciones que podemos desarrollar como emprendedores para llevar adelante nuestro negocio, ellas son:

- **Planificar**: es la capacidad para identificar un problema o descubrir una oportunidad (hacer un diagnóstico de situación) y establecer metas en relación a dicho problema u oportunidad.
- **Organizar**: es ser capaz de definir las actividades que deben llevarse a cabo, agruparlas y seleccionar a aquellas personas que por sus cualidades y competencias sean las idóneas para realizarlas.
- **Dirigir**: es la capacidad para definir cómo deben realizarse las actividades dentro de los diversos procesos que realiza la organización (empresa o emprendimiento) e influir en las personas para que, al realizarlas, contribuyan al logro de los objetivos de la empresa.
- **Controlar**: capacidad de monitorear las actividades de un modo sistemático, con el propósito de detectar desvíos respecto de lo planificado y poder corregirlos.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES

El riesgo es un aspecto común en la vida del/la emprendedor/a, el riesgo se caracteriza por la posibilidad del fracaso y las pérdidas causadas por él, estos dos componentes determinan la dimensión del riesgo del emprendedor. El riesgo trata básicamente de un problema de tomar decisiones, la elección de opciones, y por consiguiente buscar un equilibrio entre posibles beneficios al cumplirse el propósito y los costos involucrados. Un emprendedor entonces debe realizar un gran esfuerzo para hacer funcionar y para manejar su empresa, planificando adecuadamente sus actividades, de manera de minimizar los riesgos.

Oportunidades: son las diferentes situaciones que identifica el emprendedor para iniciar o ampliar su negocio.

En realidad existen oportunidades todo el tiempo y en todo lugar, lo que debemos hacer es mirarlas y agarrarlas en el momento oportuno. Las oportunidades no van a hacia uno, sino uno tiene que salir a su encuentro, no es cuestión de suerte.

Tomar la iniciativa significa **salir a la acción** (emprender un negocio, producir algún producto, dar servicios, comercializarlo, etc) **para apropiarse del esperado beneficio**. A esto se adhiere una situación de riesgo, de dejar lo que uno tiene o perder para ello.

La iniciativa depende mucho de nuestra capacidad de correr riesgos y nuestro nivel de confianza en nosotros mismos.

Para identificar oportunidades o cazar ideas de negocios se deben considerar los siguientes cambios:

- Cambios en los estilos de vida.
- Cambios de gustos y de preferencias.
- Cambios tecnológicos y científicos.
- Cambios en el entorno
- Cambios en la demografía.
- Cambios climáticos.

PAUTAS PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO



ACTIVIDAD N° 2:

Vamos a iniciar nuestro emprendimiento entonces lo primero que debemos hacer es elegir el ramo de actividad, esto implica definir a que nos vamos a dedicar. ¿Vamos a fabricar algo? ¿Vamos a vender o prestar un servicio? Si vendemos, ¿Es un producto propio o revendemos el producto de alguien más?

Entonces definimos nuestro producto o servicio de la siguiente forma

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ACTIVIDAD N° 4: Determinar el lugar físico donde se va a desarrollar el emprendimiento. Pensar en el espacio, lugar, tamaño, ubicación y redactar todos los detalles posibles sobre como proyectamos el lugar donde vamos a desarrollar nuestra actividad. Qué tipo de instalaciones necesitaremos, maquinaria, herramientas de trabajo, etc.

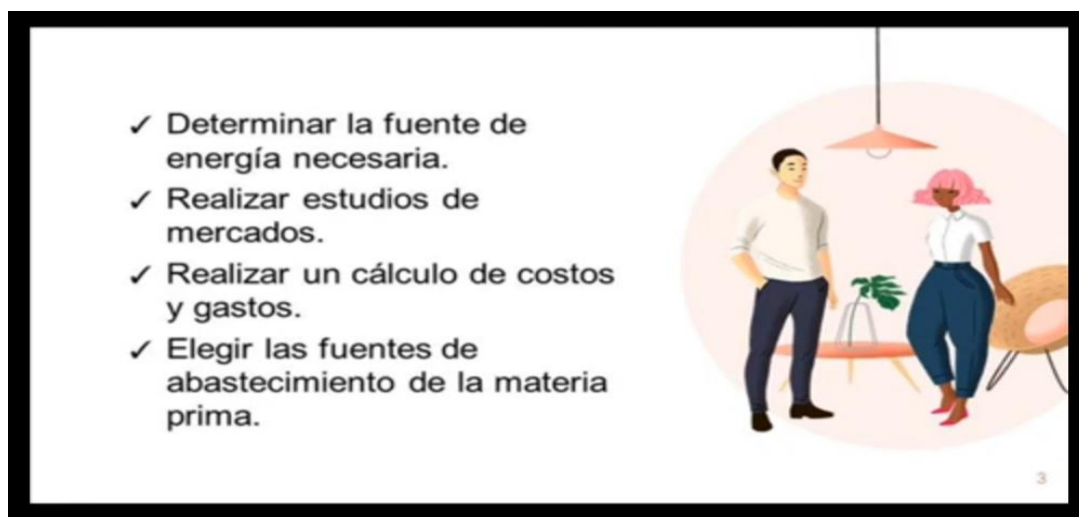
ACTIVIDAD N°5: También necesitamos definir el **CAPITAL INICIAL** que necesitaremos para poner en marcha el emprendimiento, para eso deberemos hacer una lista de todas aquellas cosas que necesitamos y su precio, de esta manera podremos estimar con bastante grado de certeza cuánto dinero necesitamos tener o pedir a un banco para arrancar.

Armar una lista de todo eso que necesitamos, ejemplo: Suponemos que iniciamos un emprendimiento de costura entonces necesitamos:

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO TOTAL
MAQUINAS DE COSER	4	25.000	100.000
HILOS DE COLORES	50	50	2.500
TOTAL			\$ 102.500

Siguiendo el ejemplo confeccionar una lista con precio de todo lo que necesitamos para nuestro emprendimiento, tratando de que esta lista nos dé una aproximación lo más real posible al Capital en dinero que necesitamos para iniciar nuestra actividad. (incluir inmueble propio o alquilado, instalaciones, muebles y útiles, rodados, mercaderías, insumos para producción, gasto en envases, promoción y publicidad, gasto de inscripciones legales y todo aquello que necesitemos).

UNA VEZ QUE TENEMOS DEFINIDOS, NOMBRE, LOGO, MARCA, CAPITAL NECESARIO PARA INICIAR EL NEGOCIO Y DEMÁS DEBERÍAMOS:



ESTUDIOS DE MERCADO: un Estudio de Mercado es una o varias encuestas que se diseñan para conocer más a nuestros clientes. Se arman cuestionarios y se analiza la información obtenida para sacar conclusiones.

Los mismos se diseñan en forma de cuestionario, preferentemente con respuestas por sí o por no para que sean de fácil resolución y sencillos para el conteo de resultados. Ej: si tenemos un emprendimiento de hamburguesas para llevar podríamos preguntar: ¿Consume hamburguesas? Si- No. ¿Cuántas veces a la semana) 1 – 2- más de 2 veces? La idea del estudio de mercado es conocer a nuestros clientes “objetivo”.

ACTIVIDAD N° 6: Mirar el siguiente enlace de Youtube y diseñar nuestra encuesta de Estudio de Mercado, la misma debe al menos contener 5 preguntas y una línea de sugerencias u observaciones.

<https://youtu.be/getP75aDn5w>

Una vez la realizada nuestra encuesta de mercado al menos hacérsela a 5 personas y recolectar los datos de esa muestra. Presentar los resultados de nuestra encuesta.

LOS CLIENTES: son aquéllas personas que adquieren nuestros productos. Según cual sea el producto o servicio que vendemos nuestro segmento (grupo) de clientes será específico. Ej: si vendemos ropa para adolescentes seguramente tendremos que enfocarnos en que piensan, que desean, que les gusta a los adolescentes para mejorar nuestras ventas.

PRODUCTO- PRECIO- PLAZA Y PROMOCION. (LAS 5 fuerzas DE PORTER)

Para entender un poco mejor de que estamos hablando es necesario comprender lo que Porter llamo las 5 fuerzas, a través de las mismas podemos llegar a comprender de una manera más clara cómo funciona el mercado y sus participantes en torno a la empresa o emprendimiento. Los invito a ver los siguientes enlaces de Youtube y responder:

<https://youtu.be/n1Y4NSOAU0M>

Ejemplo Burger King.

<https://youtu.be/TfP3IB0K4Zk>

Ejemplo Netflix

<https://youtu.be/zpGx7eXpsnM>

ACTIVIDAD N° 7

- 1) ¿Según Porter, cuáles son las 5 fuerzas que interactúan entre sí?
- 2) ¿De qué manera influyen unas sobre las otras?
- 3) Describa brevemente cada una de las fuerzas y dé un ejemplo, dentro de su proyecto.