
CONOZCA DE EMPRESA

Educación Empresarial en la
Educación Vocacional y Técnica

MODULO 1 ¿Qué es Empresa?

Autores:

George Manu

Gerente del Programa, Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas
Centro Internacional de Capacitación de la Oficina Internacional del Trabajo
Turín, Italia

Robert Nelson

Director, Programas Internacionales
Departamento de Educación Vocacional y Técnica
Universidad de Illinois de Urbana-Champaign

John Thiongo

Consultor
Experto en Formación con el Proyecto de Educación Empresarial UNDP/OIT
Nairobi, Kenya

Traducción y adaptación al Español © Organización del Trabajo 2001

La edición original fue publicada por el Centro Internacional de Capacitación de la OIT, Turín, bajo el título **Know About Business**.

Copyright © 1996 International Training Centre of the ILO, Turín.

Esta publicación goza de los derechos de autor bajo el Protocolo 2 de la Convención Universal de Derechos de Autor. Las solicitudes de autorización para la reproducción, traducción o adaptación de parte o todo su contenido deberán ser dirigidas al Centro Internacional de Capacitación de la OIT. El Centro acogerá con gusto sus solicitudes. No obstante, pequeños extractos pueden ser reproducidos sin autorización, con la condición que se indique la fuente.

ISBN 92-2-312630-4

Traducción al Español: Aída Ludeña

Revisión y adaptación de la versión en Español: Marta Arellano Arrieta

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones vertidas en artículos, estudios y otras colaboraciones firmadas incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o procesos o productos comerciales no implica aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en Las Flores 295, San Isidro, Lima 27 – Perú, o pidiéndolas al Apartado Postal 14-124, Lima, Perú.

Vea nuestro sitio en la red: www.oit.org.pe

Impreso en el Perú

MÓDULO 1

¿Qué es Empresa?

Objetivos del Módulo:

- ➔ Permitir a los participantes reconocer que todas las personas están involucradas en una empresa de una u otra manera.
- ➔ Permitir a los participantes apreciar que el estilo de vida de todas las personas es afectado por los roles que ellos desempeñan en sus empresas.

Contenido del Módulo:

	Pág.
1. Significado y ámbito de la empresa	4
2. Diferentes formas de empresas	10
3. Los roles que las personas desempeñan en las empresas	19
4. Pequeñas empresas	31



I. TEMA 1: Significado y Ámbito de Empresa

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 1 hora

III. OBJETIVO:

- Permitir a los participantes identificar los términos y elementos que están implícitos en cualquier empresa, sea en el contexto amplio o restringido.

IV. IMPORTANCIA:

- A través de la comprensión del término *empresa* en sus significados amplio y restringido, el alumno será capaz de reconocer que todas las personas, de una manera o de otra, están involucradas en alguna actividad empresarial.

V. ACTIVIDADES:

1. Haga que los participantes definan el significado de *empresa*. Ellos pueden buscar el término en sus diccionarios.
2. Haga que los participantes escriban en la HOJA DE TRABAJO 1 ejemplos de empresas que proporcionan bienes y servicios o que los reciban de su centro de estudios.
3. Haga que cada participante marque cada una de las empresas identificadas en la pizarra y justifique por qué es o no una empresa.
4. Mientras se van haciendo las justificaciones, haga que cada alumno escriba los términos clave que la mayoría de ellos mencionaron en el paso 3.
5. Haga que cada participante escriba los elementos requeridos para cada término clave.
6. Muestre la TRANSPARENCIA 1, elementos del significado de empresa, y haga que los participantes comparen estos elementos con los que ellos han identificado.
7. Para cada una de las empresas identificadas, haga que los participantes pongan “R” para el sentido Restringido y “A” para el sentido Amplio y explique por qué.
8. Haga que los alumnos completen la HOJA DE TRABAJO 2 acerca de los atributos que son necesarios para comprometerse en una empresa.
9. Muestre la TRANSPARENCIA 2 y haga que los participantes comparen las respuestas de la transparencia con aquellas que escribieron en las hojas de trabajo. Discuta cada uno de los términos que están en la transparencia y añada otros que hayan sido identificados por los participantes.

HOJA DE TRABAJO 1

MÓDULO 1: Tema 1



Escriba ejemplos de empresas que existan como resultado de la presencia de su institución.

Empresas que proporcionan bienes y servicios, o los reciben de su centro de estudios.

1.	11.	21.
2.	12.	22.
3.	13.	23.
4.	14.	24.
5.	15.	25.
6.	16.	26.
7.	17.	27.
8.	18.	28.
9.	19.	29.
10.	20.	30.

TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 1: Tema 1

Términos clave de Empresas

EMPRESA ES:

TÉRMINOS

- ➔ Idea
- ➔ Planificada
- ➔ Implementada
- ➔ Actividad
- ➔ Recompensa

ELEMENTOS

- Imaginación
- Pensamiento
- Pensada, discutida
- Puesta por escrito
- Utiliza personas
- Utiliza materiales
- Utiliza dinero
- Puede verse
- Puede palparse
- Satisfacción
- Buena acogida

SIGNIFICADO DE EMPRESA

- | | |
|-------------------------|---|
| ➔ Contexto amplio: | Una idea que es traducida en una actividad planificada e implementada mediante actividades organizadas, de las que luego cosechamos beneficios. |
| ➔ Contexto restringido: | Aventura empresarial (negocio), riesgo, o emprendimiento. |

➔ **NOTA:** El énfasis de este curso es en el significado restringido de empresa.

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 1: Tema 1



Por cada letra de la izquierda, identifique palabras que podría contribuir para explicar qué atributos se necesitan para iniciar una empresa.

E	
M	
P	
R	
E	
S	
A	

TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 1: Tema 1

Letras

Términos posibles

E	Energía, Empatía, Esfuerzo, Entrega
M	Materiales, Mano de obra, Mercado, Motivación
P	Planificación, Producción, Plaza, Promoción, Producto, Precio, Persona
R	Recursos, Riesgo, Rendimiento, Recompensa
E	Eficiencia, Equipo, Eficacia, Empeño
S	Satisfacción, Sueldos, Salarios, Servicios
A	Actividad, Acción, Aptitud, Actitud

NOTAS SUPLEMENTARIAS PARA EL CAPACITADOR

MÓDULO 1: Tema 1

Dado que los participantes son jóvenes, es posible que no sean conscientes de los efectos que la actividad empresarial tiene en la determinación de su estándar de vida, así como en la salud económica de la comunidad en la que viven. El nivel de desarrollo económico de una comunidad está determinado por la extensión o tamaño de su actividad empresarial. La empresa influye en muchos aspectos de la vida.

Una vez que los participantes hayan identificado las empresas que proporcionan bienes y servicios a su centro de estudios, señalarán cómo se extiende la actividad empresarial a partir del funcionamiento del centro educativo.

I. TEMA 2: **Diferentes Formas de Empresas**

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 3 horas

III. OBJETIVO:

- Los participantes serán capaces de comprender que ellos, como todas las personas, se verán comprometidos en una empresa a través de las diversas actividades que emprendan ahora o en el futuro.

IV. IMPORTANCIA:

- Al comprender las diferentes categorías en las que las empresas pueden ser clasificadas, los participantes apreciarán que las empresas existen para servir los variados intereses y necesidades en la sociedad.

V. ACTIVIDADES:

1. Conduzca un ejercicio de lluvia de ideas sobre ejemplos de empresas.
2. Muestre la TRANSPARENCIA 1 sobre ejemplos de empresas.
3. Analice los 15 ejemplos de empresas de acuerdo a las clasificaciones de la TRANSPARENCIA 2. (Cada ejemplo puede acomodarse en más de una forma de clasificación).
4. Utilice la HOJA DE TRABAJO 1 y haga que los participantes clasifiquen los ejemplos de empresas como lucrativas o sin fines de lucro.
5. Haga que los participantes completen la HOJA DE TRABAJO 2 y luego comparen sus respuestas con aquellas de la TRANSPARENCIA 3.
6. Propicie una discusión para cada forma de clasificación.
7. El funcionamiento de una empresa grande puede dar por resultado la creación de muchas empresas alrededor de ella. Pregunte a los participantes cómo las empresas identificadas en la HOJA DE TRABAJO 3 se benefician de la existencia de una empresa grande.
8. Haga que los participantes completen la HOJA DE TRABAJO 4 y que asocien los tipos de carreras con los 15 ejemplos de tipos de empresas.

TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 1: Tema 2

Ejemplos de Empresas

1.
Tienda
de barrio

2.
Institución
Estatal

3.
Plantación

4.
Compañía
Telefónica

5.
Hogar Infantil

6.
Colegio

7.
Empresa
constructora

8.
Servicios
Profesionales

9.
Empresa de
Transportes

10.
Taller de
Mecánica

11.
Mercado

12.
Hospital
privado

13.
Restaurante

14.
Medio de
comunicación

15.
Hotel

HOJA DE TRABAJO 1

MÓDULO 1: Tema 2



Ponga un ejemplo de una empresa que usted conozca e identifique si es lucrativa o sin fines de lucro.

NOMBRE DE EMPRESA	EJEMPLO ESPECÍFICO DE LA EMPRESA EN SU COMUNIDAD
1. Tienda de barrio	
2. Institución estatal	
3. Plantación	
4. Compañía telefónica	
5. Hogar Infantil	
6. Colegio Particular	
7. Empresa constructora	
8. Servicios Profesionales	
9. Empresa de transportes	
10. Taller de Mecánica	
11. Mercado	
12. Hospital /clínica	
13. Restaurante	
14. Medio de comunicación	
15. Hotel	

TRANSPARENCIA 2


MÓDULO 1: Tema 2

Clasificación de Empresas

- | | | |
|-----------------|----|--------------------|
| ◆ Privada | vs | Pública |
| ◆ Lucrativa | vs | Sin fines de lucro |
| ◆ Formal | vs | Informal |
| ◆ Individual | vs | Comunitaria |
| ◆ Nacional | vs | Extranjera |
| ◆ Comercial | vs | Social |
| ◆ Pequeña | vs | Grande |
| ◆ Manufacturera | vs | Servicio |
| ◆ Consumo | vs | Industrial |

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 1: Tema 2

*Indique cuatro diferencias entre empresas mercantiles y no mercantiles.*

Empresas Mercantiles (Lucrativas)	Empresas no Mercantiles (Sin Fines de Lucro)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

TRANSPARENCIA 3

MÓDULO 1: Tema 2

Diferencias Entre Empresas Mercantiles y Otros Tipos de Empresas

Empresas Mercantiles (Lucrativas)	Empresas No Mercantiles (Sin Fines de Lucro)
◆ El motivo principal es ganar dinero	◆ Satisface varios tipos de necesidades humanas
◆ Productos/servicios deben ser requeridos por el mercado	◆ Productos y servicios que las personas pueden querer o necesitar
◆ Productos/servicios se venden en el mercado	◆ No necesita tener un mercado
◆ Productos/servicios deben ser pagados en su totalidad	◆ Productos/servicios pueden no ser pagados necesariamente en su totalidad

HOJA DE TRABAJO 3

MÓDULO 1: Tema 2



Establezca cómo cada una de las diferentes empresas listadas a continuación, pueden beneficiarse de la existencia de una empresa grande en su localidad.

Ventas al por menor

- ☐ Kiosko de periódicos
- ☐ Tienda de ropa
- ☐ Casa de modas
- ☐ Tienda de bicicletas
- ☐ Tienda de antigüedades
- ☐ Tienda de cámaras
- ☐ Galería de arte
- ☐ Farmacias
- ☐ Tienda de regalos
- ☐ Licorería
- ☐ Florería
- ☐ Tienda de animales
- ☐ Concesionario de carros

Comida y Recreación

- ☐ Tienda de barrio
- ☐ Restaurante
- ☐ Comida rápida
- ☐ Bar/Café
- ☐ Hostal/Hotel

Otros

- ☐ Subastador
- ☐ Técnico (agrario)
- ☐ Artista
- ☐ Empresa Constructora

Servicios

- ☐ Imprenta
- ☐ Agencia inmobiliaria
- ☐ Alquiler de equipos
- ☐ Decorador de interiores
- ☐ Almacén y depósito
- ☐ Lavandería
- ☐ Servicio contable y tributario
- ☐ Mensajería y Courier
- ☐ Lavado de autos
- ☐ Agencia de Empleos
- ☐ Agencia de viaje
- ☐ Cabinas Internet
- ☐ Agencia de publicidad

Producción

- ☐ Fabricación
- ☐ Taller mecánico
- ☐ Distribuidora
- ☐ Venta al por mayor
- ☐ Representante gremial
- ☐ Acarreo / Entrega

HOJA DE TRABAJO 4

MÓDULO 1: Tema 2



Todos los tipos de empresas existen para dar cabida a las personas independientemente de la formación profesional que tengan. Coloque una marca asociando qué tipo de empresa se relaciona con qué tipo de carrera. Los tipos de empresas (1 al 15) se encuentran en la Hoja de Trabajo 1. En cada tipo de empresa puede marcar más de una carrera.

TIPOS DE CARRERAS	TIPOS DE EMPRESAS														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Servicios de Salud															
2. Servicio Público															
3. Fabricación/Producción															
4. Servicio de Transporte															
5. Servicio técnico / mecánico															
6. Construcción															
7. Secretariales y de oficina															
8. Agro-Industriales															
9. Administrativas / Financieras															
10. Recreativas															
11. Ventas															
12. Desarrollo del Niño															

NOTAS SUPLEMENTARIAS PARA EL CAPACITADOR

MÓDULO 1: Tema 2

Al hacer el resumen del tema 2, el capacitador debe enfatizar que las empresas que existen en una comunidad se benefician unas de otras. El salario que reciben los empleados por trabajar en una empresa lo utilizan en comprar bienes y servicios de otras empresas. Cuanto más dinero circule entre las empresas de una comunidad, más próspera será esa comunidad.

Las empresas exitosas satisfacen las carencias y necesidades de las personas de su comunidad. Los participantes deben comprender que las empresas pueden ser clasificadas de varias formas.

La HOJA DE TRABAJO 3, resalta la relación que existe entre una empresa grande y las muchas micro o pequeñas empresas que se forman alrededor de ella. Los trabajadores de la empresa grande dependen de las pequeñas empresas, pues requieren de los bienes y servicios que éstas ofrecen. Las pequeñas empresas dependen de la venta de sus bienes y servicios a las personas que trabajan en la empresa grande.

Los participantes deberán darse cuenta también que el tipo de educación que reciban les ayudará a decidir cuál carrera optar, ya sea como empleados o como autoempleados, en empresas lucrativas o sin fines de lucro.

I. TEMA 3: Roles de las Personas en las Empresas.

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 2 horas

III. OBJETIVO:

- Permitir que los participantes reconozcan que si bien todas las personas están implicada en una empresa, éstas desempeñan roles diferentes y cada quien escoge el papel que desea representar.

IV. IMPORTANCIA:

- Al identificar los roles que las personas desempeñan en las empresas, los participantes son capaces de apreciar que, aunque todos los roles son importantes, unos son más relevantes que otros para lograr el éxito general de una empresa. Los diferentes roles son recompensados o gratificados de diferente manera, dependiendo de su nivel de importancia.

V. ACTIVIDADES:

1. Todos los participantes participarán en una empresa simulada (juego de roles).
2. Toda la clase se pondrá de acuerdo en el tipo de empresa que quiere formar.
3. Cada participante escoge el rol que quiere desempeñar y escribe sus funciones específicas.
4. Luego de 15 minutos de actuación, pida a cada uno de los alumnos que explique a sus compañeros respondiendo a las preguntas de la TRANSPARENCIA 1.
5. Proyecte la TRANSPARENCIA 2 referente a los roles de los empresarios para compararlos con los roles identificados por los participantes.
6. Pida a los participantes que llenen la HOJA DE TRABAJO 1 referente al tipo de personas que se necesitan para el funcionamiento de las empresas identificadas.
7. Los participantes discutirán acerca de las responsabilidades de los cargos y niveles de habilidades sugeridos en la TRANSPARENCIA 3, particularmente en relación de sus propios niveles de habilidades y la clasificación proporcionada en la Hoja de Trabajo 1.
8. Pida a los participantes que llenen la HOJA DE TRABAJO 2 referente a los roles que desempeñan los empresarios en las empresas; luego deben comparar sus respuestas con la SEPARATA 1.
9. Muestre la TRANSPARENCIA 4 para indicar que hay muchos factores que influyen en las personas al decidir el rol que desempeñarán en una empresa.
10. Entregue a los participantes la SEPARATA 2 en la que se muestra los diferentes tipos de empresarios y cómo incursionan en el campo empresarial utilizando diferentes estrategias.

TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 1: Tema 3

Preguntas sobre Roles

1. ¿Qué rol desempeñaste en la empresa?
2. ¿Qué importancia tiene tu rol en la empresa?
3. ¿Qué recompensas o gratificaciones podrías recibir por tu rol en la empresa?
4. ¿Cómo clasificas tu rol en relación con los otros?
5. ¿Por qué decidiste escoger el rol que estabas desempeñando?
6. ¿Te gustaría cambiar de rol si te dieran otra oportunidad?

TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 1: Tema 3

Roles en la Empresa

Empleador
Líder
Gerente
Director

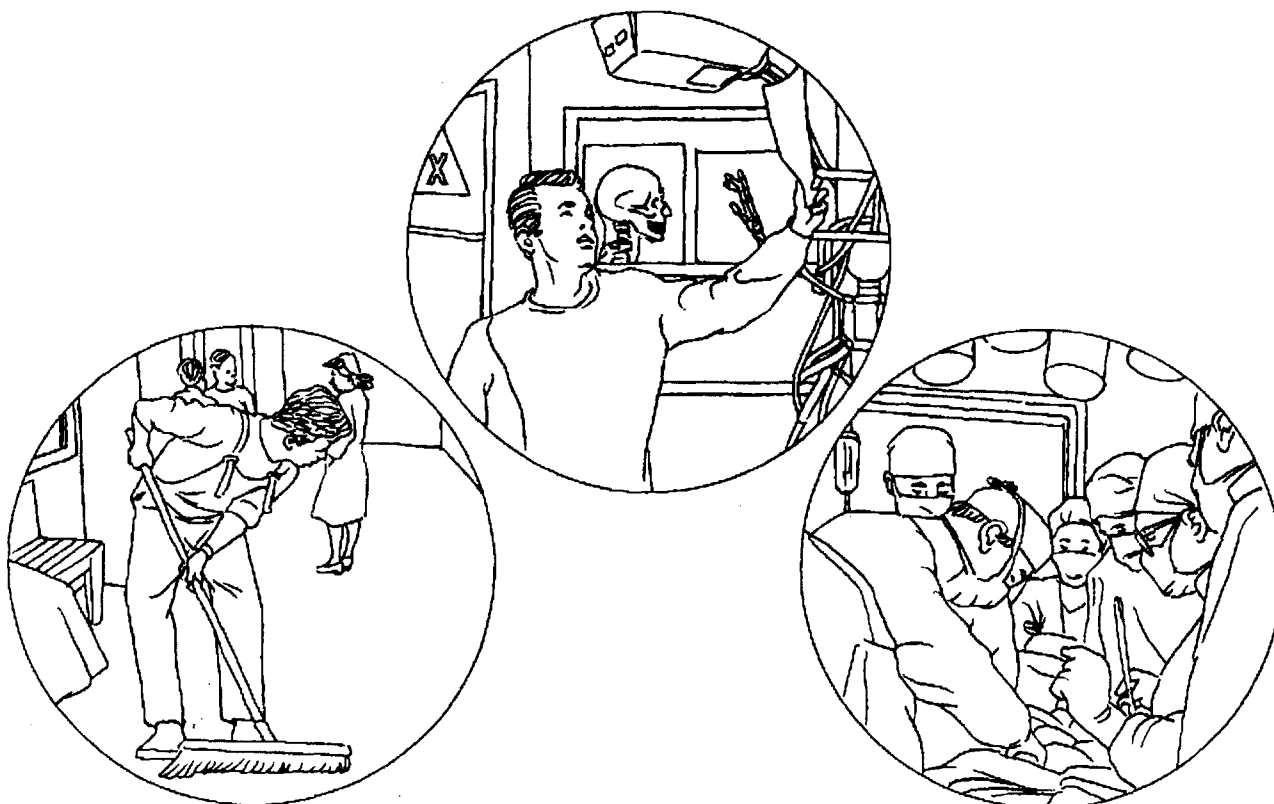
Obrero
Productor
Asistente
Observador

HOJA DE TRABAJO 1

MODULO 1: Tema 3



Para cada tipo de empresa, haga una lista de los trabajadores que se necesitan. Ponga una "NC" para un trabajador No-Calificado, "SC" para Semi-Calificado y "C" para uno Calificado.



TIPO DE EMPRESA

Hospital

1.
2.
3.
4.
5.
6.

TIPO DE HABILIDAD

- ☐ NO-CALIFICADA: muy poca o ninguna preparación o uso de equipos.
- ☐ SEMI-CALIFICADA: requiere alguna capacitación para el trabajo y utilización de algunos equipos especiales.
- ☐ CALIFICADA: requiere una adecuada capacitación y maneja equipos altamente especializados y complejos.

Colegio

1.
2.
3.
4.
5.
6.

- ☐ NO-CALIFICADA: muy poca o ninguna preparación o uso de equipos.
- ☐ SEMI-CALIFICADA: requiere alguna capacitación para el trabajo y utilización de algunos equipos especiales.
- ☐ CALIFICADA: requiere una adecuada capacitación y maneja equipos altamente especializados y complejos.

Supermercado

1.
2.
3.
4.
5.
6.

- ☐ NO-CALIFICADA: muy poca o ninguna preparación o uso de equipos.
- ☐ SEMI-CALIFICADA: requiere alguna capacitación para el trabajo y utilización de algunos equipos especiales.
- ☐ CALIFICADA: requiere una adecuada capacitación y maneja equipos altamente especializados y complejos.

Restaurante

1.
2.
3.
4.
5.
6.

- ☐ NO-CALIFICADA: muy poca o ninguna preparación o uso de equipos.
- ☐ SEMI-CALIFICADA: requiere alguna capacitación para el trabajo y utilización de algunos equipos especiales.
- ☐ CALIFICADA: requiere una adecuada capacitación y maneja equipos altamente especializados y complejos.

TRANSPARENCIA 3

MÓDULO 1: Tema 3

Ejemplos de Empresas y Quiénes la Integran**SUPERMERCADO**

Supervisor de alimentos
Almacenero
Gerente de producción
Gerente de tienda
Gerente de comestibles
Contador
Panadero
Trabajadores de limpieza
Secretaria
Cargadores de paquetes
Cajeras

HOSPITAL

Enfermera
Auxiliar de enfermería
Médico Nutricionista
Administrador
Fisioterapeuta
Contador
Secretaria
Cocinero
Portero
Asistente social
Chofer de ambulancia y asistente
Psicólogo
Psiquiatra
Cajero
Terapeuta del Lenguaje
Laboratorista
Personal de limpieza
Cirujano

RESTAURANTE

Cocinero
Jefe de cocina
Anfitriona
Lava vajilla
Mozos
Azafatas
Gerente
Cajero
Portero
Encargado del bar

COLEGIO

Profesores
Portero
Enfermera
Secretaria
Bibliotecario
Auxiliares
Director
Psicólogo
Administrador
Coordinador
Asistente social
Contador
Terapeuta de Lenguaje

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 1: Tema 3



Para cada uno de los roles de los empresarios identificados en la lista de abajo, escriba qué implica el rol y por qué ellos adoptan dichos roles.

PAPEL DE LOS EMPRESARIOS EN LOS NEGOCIOS		
Rol	¿Qué implica?	¿Por qué lo adoptan?
1.Promotor		
2.Socio		
3.Accionista		
4.Director		
5.Organizador		
6.Gestor de ideas		
7.Tomador de riesgos		
8.Planificador		
9.Contralor		
10.Coordinador		

TRANSPARENCIA 4

MÓDULO 1: Tema 3

Factores que Influyen en las Personas en la elección del Rol Desempeñarán en las Empresas



- ◆ Ubicación dentro del país
- ◆ Comunidad local
- ◆ Amigos
- ◆ Situación económica y familiar
- ◆ Estilo de vida y tiempo disponible
- ◆ Religión y moral
- ◆ Visión de carrera
- ◆ Personalidad

SEPARATA 1

MÓDULO :1 Tema 3

Papel de los Empresarios en los Negocios

- 1. Promotores:** Los empresarios son promotores porque ellos pueden explorar el entorno, identificar oportunidades, conseguir recursos y poner en marcha la idea de empresa.
- 2. Socios:** Los empresarios solicitan la participación de otras personas en un proyecto de empresa por las siguientes razones:
 - (a) grado de éxito o fracaso involucrado.
 - (b) complejidad de una idea de negocio que podría requerir más de una persona para dirigirla.
 - (c) hacer uso de las influencias, experiencia y capacidad de otros, y
 - (d) consolidar amistades o contactos a través la asociación comercial.
- 3. Accionistas:** Los empresarios potenciales participarían como accionistas bajo las siguientes circunstancias:
 - (a) cuando la empresa requiere demasiada inversión.
 - (b) cuando no quieren ocupar todo su tiempo en la empresa.
 - (c) extendiendo su carpeta de inversión para reducir riesgos, y
 - (d) cuando no tienen la capacidad para manejar semejante empresa.
- 4. Directores:** Los empresarios participan como directores contribuyendo con ideas para avanzar hacia los objetivos de la empresa.
- 5. Organizadores:** Para que un empresario pueda dirigir las operaciones de monitoreo y facilitar la comunicación con los trabajadores, es aconsejable tener una estructura organizada de la empresa. Los tipos de posibles estructuras de organización pueden ser formales o informales, tales como:

- (a) aquella en la que se asigna varias posiciones (roles) a los varios miembros de la familia.
- (b) aquella en la que hay varios empleados y se ha asignado una posición (rol) diferente a cada uno para la conducción de la pequeña empresa.

6. Generación de Ideas:

Los empresarios generan nuevas ideas. Esta es una área importante para un empresario en la medida que determina el ritmo de expansión de la empresa, por ej. nuevos diseños y usos de productos.

7. Asumiendo Riesgos:

Los empresarios asumen riesgos en las empresas; por ejemplo, la iniciar una empresa que puede tener éxito o fracasar. Renunciar a un puesto de trabajo estable para iniciar una empresa, es también un riesgo.

8. Planificación:

Importancia de la planificación y sus limitaciones dentro del contexto de las formas arriba descritas.

9. Contralores:

Los empresarios son líderes antes que seguidores; ellos toman las decisiones finales y controlan todos los aspectos del funcionamiento de la empresa.

1. Coordinadores:

El empresario debe coordinar todos los factores de producción necesarios en la empresa; ej. financieros, laborales, la tierra, la planta de producción.



SEPARATA 2

MÓDULO :1 Tema 3

TIPOS DE EMPRESARIOS

Antes de iniciar una empresa es necesario identificar qué tipo de empresario podría ser usted. Cada tipo de empresario es necesario para ayudar al crecimiento del país. Veamos las posibilidades:

- 1. Auto-Empleado:** Personas que ejecutan todo el trabajo y se quedan con todas las ganancias. Esto incluye, desde tiendas manejadas por la familia, personas que reparan cosas, agentes, contadores, hasta médicos y abogados. Puede ser a tiempo completo porque nadie más está involucrado.
- 2. Empresarios oportunistas:** Son aquellos empresarios que inician un negocio y lo expanden tan rápido como sea posible con el fin de poder contratar a otros empleados. La mayoría de las veces estos empleados poseen la experiencia requerida que el propietario no tiene.
- 3. Creativos:** Son aquellos que poseen mucha creatividad y particulares habilidades inventivas, diseñan un mejor producto, y crean empresas para desarrollar, producir, y vender sus productos. Este tipo de empresas de alta tecnología constituyen una nueva tendencia.
- 4. Multiplicador de Modelos:** Son aquellos que buscan una idea que alguien ya ha creado, y luego crean su propia empresa basada en seguir otro modelo. Las franquicias o cadenas de tiendas son un ejemplo de este tipo de empresa.
- 5. Explotadores de una Economía de escala:** Son aquellos que se benefician de un gran volumen de ventas que obtienen ofreciendo grandes descuentos y operan con un margen muy bajo de gastos.
- 6. Adquiriente:** Son aquellos que toman una empresa ya iniciada por otro, y utilizan sus propias ideas para hacerla exitosa. Esto ocurre a menudo cuando existe un problema financiero en la actual operación. Las ideas frescas sobre administración pueden salvar la empresa.

-
- 7. Artistas en Compra venta:** Se trata de aquellos que compran una empresa con el propósito de mejorarla para venderla después ganando utilidades.
- 8. Especuladores:** Son aquellos que compran una mercadería y la venden para obtener una ganancia. Bienes raíces, obras de arte, antigüedades y cosechas, son objetos de especulación.
- 9. Empresarios internos:** Son aquellos que crean nuevas ideas y la ponen en práctica en proyectos exitosos dentro de una empresa ya existente. Aunque ellos no ganan utilidades ni tampoco asumen el riesgo financiero de la empresa propia, necesitan utilizar los mismos métodos de operación que un empresario.

I. TEMA 4: **Pequeñas Empresas**

II. TIEMPO SUGERIDO:

- 3 horas

III. OBJETIVO:

- Permite a los participantes reconocer los hechos y realidades de la pequeña empresa.

IV. IMPORTANCIA:

- Mediante la comprensión de las estadísticas, características, tipos y utilidad de las pequeñas empresas, los participantes serán capaces de tomar mejores decisiones, más reales, sobre la forma en que les gustaría estar involucrados en una empresa.

V. ACTIVIDADES:

1. A través de la lluvia de ideas, los participantes harán un listado en la pizarra acerca de todo lo que saben sobre pequeñas empresas.
2. A partir de la información obtenida por los participantes, se efectuará una comparación con el significado, estadísticas y las razones para interesarse en una pequeña empresa, dadas en las Transparencias 1-5 respectivamente.
3. Los participantes deberán categorizar las características de las pequeñas empresas como Debilidades o Fortalezas, y luego compararlas con aquellas dadas en la TRANSPARENCIA 6 y la SEPARATA 1.
4. Los participantes deberán llenar las HOJAS DE TRABAJO 1 y 2; vea si ellos son capaces de identificar una pequeña empresa y dar ejemplos específicos. La SEPARATA 2 es utilizada para mostrar un ejemplo de categorización. Cualquier negocio único es agregado a la lista.
5. Muestre las TRANSPARENCIAS 7, 8 y 9 para indicar las estrategias de supervivencia de las pequeñas empresas, la naturaleza local de las mismas y las áreas donde las pequeñas empresas se desenvuelven bien.
6. Enfatice que:
 - Las pequeñas empresas juegan un papel importante en todos los países y en todos los sectores de la economía.
 - Las pequeñas empresas tienen características únicas que les permiten emerger y crecer.

TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 1: Tema 4

Significado de Pequeña Empresa**Elementos que constituyen el significado****A**

- ◆ Gestión independiente
- ◆ El propietario proporciona el capital
- ◆ Funciona principalmente en el área local
- ◆ Tamaño relativamente pequeño en relación a la industria.

B

- ◆ “Una empresa es pequeña si el propietario tiene comunicación directa con los que manejan el funcionamiento y tiene contacto personal con la mayoría de los trabajadores, incluyendo el personal clave.”

C

- ◆ Empresa de propiedad y gestión individual.

D

- ◆ Una empresa que no emplea a más de 50 personas.

TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 1: Tema 4

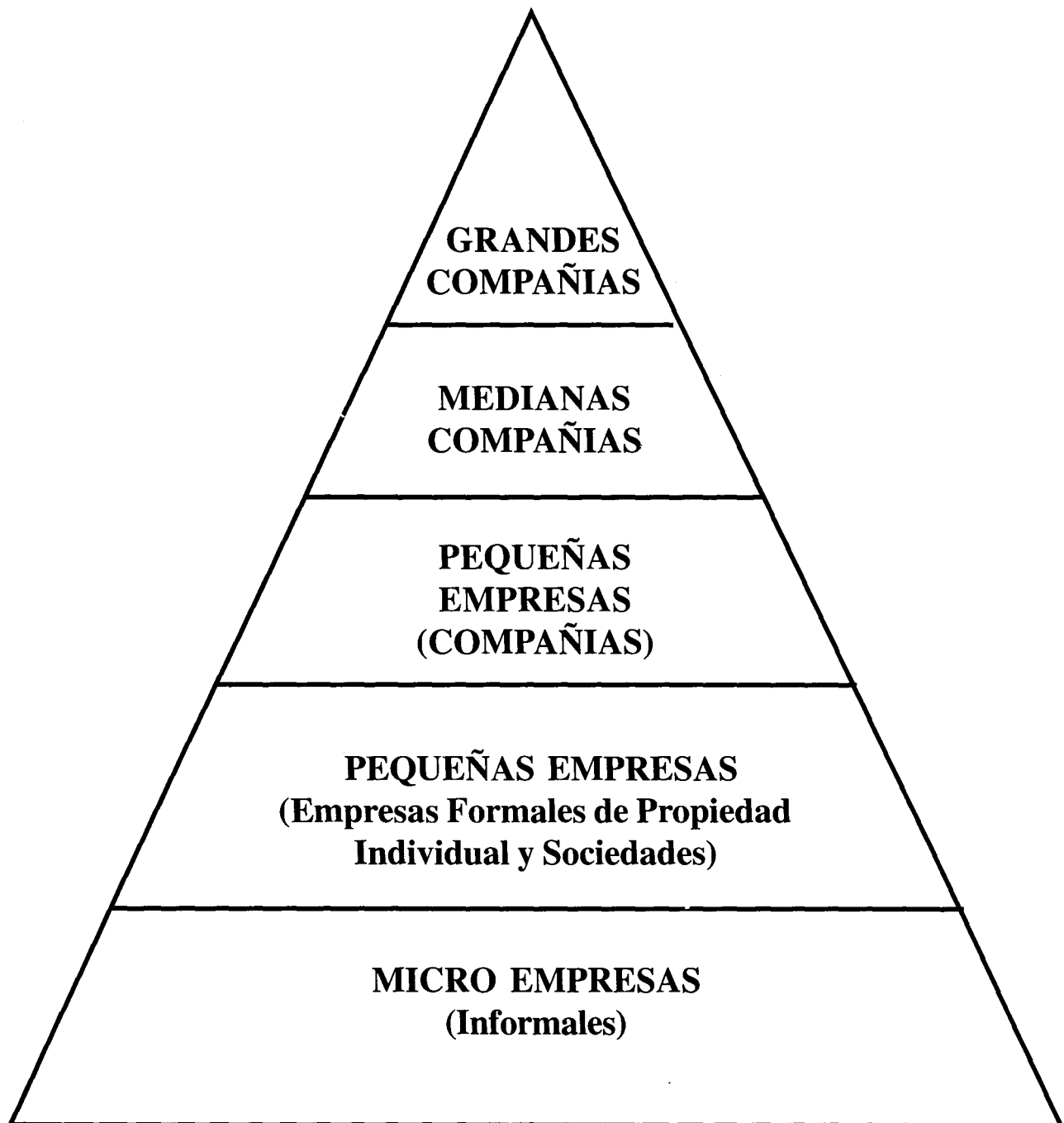
Estadísticas y Observaciones de la Pequeña Empresa

1. **El 95%** de las empresas en la mayoría de los países son pequeñas empresas.
2. **Más del 40%** de empleados en empresas en la mayoría de las naciones pertenecen a pequeñas empresas.
3. **Aproximadamente el 40%** del volumen comercial total en muchos países es realizado por pequeñas firmas.
4. **Aproximadamente el 75%** de los nuevos puestos de trabajo son generados por el sector de la pequeña empresa.
5. **El 50%** de las pequeñas empresas fracasan en los primeros dos años.
6. **El 60%** del dinero que se utiliza para iniciar una pequeña empresa proviene de recursos propios tales como ahorros o préstamos de amigos.
7. El costo de crear empleo a través de la pequeña empresa es mucho menor de lo que toma crear puestos de trabajo en una empresa grande.
8. La pequeña empresa alberga la mayor parte de empleados en ventas minoristas, mayoristas y servicios.
9. La pequeña empresa proporciona un gran volumen de ventas y empleados en ciertos segmentos manufactureros.
10. La mala administración es la mayor causa del fracaso de las pequeñas empresas.
11. La posibilidad de que alguna nueva empresa sobreviva más de cinco años es de uno a cuatro.
12. La pequeña empresa viene a ser la morada del empresariado en casi todos los países.

TRANSPARENCIA 3

MÓDULO 1: Tema 4

El Triángulo Comparativo



TRANSPARENCIA 4

MÓDULO 1: Tema 4

Razones para Interesarse en la Pequeña Empresa



- ◆ Los pequeños empresarios constituyen un gran grupo de presión política que no puede ser ignorado.
- ◆ El número de personas involucrado en la pequeña empresa es bastante grande.
- ◆ Los participantes en la pequeña empresa (empleados y propietarios) tienden a ser poco privilegiados.

TRANSPARENCIA 5

MÓDULO 1: Tema 4

Características de la Pequeña Empresa

1. Los empleados se identifican fuertemente con la pequeña empresa.
2. Existen pocos niveles administrativos entre el nivel más alto y el más bajo de la empresa.
3. El propietario toma la mayor parte de las decisiones.
4. Comunicación abierta a nivel personal.
5. Dificultad para obtener financiamiento, especialmente para la expansión.
6. Continuos problemas con asuntos financieros.
7. Los empleados desempeñan varios tipos de tareas.
8. Muy poca rotación de empleados.
9. La planificación es en general a corto plazo.
10. Las decisiones son más reactivas que innovadoras.
11. Las decisiones pueden ser más subjetivas que objetivas.
12. Inadecuada cantidad de información.
13. Propiedad familiar.
14. Pocos empleados.
15. Ligado a la comunidad local.

TRANSPARENCIA 6

MÓDULO 1: Tema 4



Debilidades de las Pequeñas Empresas

- Limitaciones financieras
- Problemas de mano de obra
- Costos directos altos
- Demasiados riesgos
- Falta de aceptabilidad

Fortalezas de las Pequeñas Empresas

- Toque personal
- Mayor motivación
- Mayor flexibilidad
- Menos burocracia
- Discreción, reserva

SEPARATA 1

MÓDULO :1 Tema 4

Debilidades y Fortalezas de la Pequeña Empresa

DEBILIDADES LA PEQUEÑA EMPRESA

Limitaciones financieras: Realizar el balance de los “ingresos” y “egresos” es un gran esfuerzo especialmente cuando se trata de expandir la empresa. Al solicitar un préstamo a las instituciones financieras, en lugar de recibir un trato preferencial, el pequeño empresario es tratado como persona de segunda clase. La pequeña empresa no puede utilizar el crédito como una herramienta de venta, como lo hacen las compañías con grandes reservas financieras. Además, muchas pequeñas empresas tienen problemas en permanecer a flote mientras esperan que sus productos ganen aceptación en el mercado.

Problemas de personal: Las pequeñas empresas no pueden pagar salarios competitivos ni tampoco ofrecer las oportunidades ni el status de empleo que ofrecen las empresas grandes. Los pequeños empresarios también tienen que concentrarse en los problemas diarios de funcionamiento del negocio y generalmente les queda muy poco tiempo para pensar en los objetivos.

Alto costo directo: Una pequeña empresa no puede comprar materia prima, maquinarias o repuestos a menor costo como lo hace una empresa grande o tampoco puede obtener una gran producción de economía de escalas. Por ello, los costos de producción por unidad son más elevados para la pequeña empresa, pero los gastos generales son, de alguna manera, más bajos.

Demasiado frágil: Una empresa grande diversificada puede tener pérdidas en un sector de la empresa y todavía permanecer fuerte. Esto no ocurre con la pequeña empresa que posee sólo pocas líneas de productos. Una pequeña empresa es vulnerable si un producto nuevo no tiene aceptación, si uno de sus mercados es afectado por la recesión, o si uno de sus antiguos productos se vuelve obsoleto.

Poca aceptación: El público acepta fácilmente los productos de una empresa grande porque tiene un nombre conocido y, generalmente, respetado. Una pequeña empresa debe hacer un esfuerzo grande para probarse a sí misma cada vez que ofrece un nuevo producto o entra a un nuevo mercado. Su reputación y el éxito pasado en el mercado tiene raras veces un gran peso.

FORTALEZAS LA PEQUEÑA EMPRESA

Toque personal:

Los clientes siempre preferirán una atención personalizada. De hecho, en muchas industrias donde la diferencia de producto y de precio son mínimas, el factor humano surge como una importante ventaja competitiva.

Mayor motivación:

El pequeño empresario (dueño/s) constituye la clave de la administración de su empresa. Por tanto, trabaja más duro, durante más tiempo y con mayor compromiso personal. Las ganancias y las pérdidas tienen mayor significado para el pequeño empresario, que el significado que tienen los salarios y las bonificaciones para los empleados de las empresas grandes.

Mayor flexibilidad:

La pequeña empresa tiene la importante ventaja competitiva de ser flexible. Una empresa grande no puede cerrar una planta sin la oposición de la organización de los trabajadores, ni tampoco subir sus precios sin que posiblemente intervenga el gobierno; pero una pequeña empresa puede reaccionar rápidamente ante cambios competitivos. Una pequeña empresa tiene líneas de comunicación más cortas. Sus líneas de productos son restringidas, sus mercados son limitados y sus fábricas y almacenes están cerca. Puede detectar rápidamente oportunidades y/o problemas y tomar la acción apropiada.

Menos burocracia:

Para los ejecutivos de las empresas grandes es muy difícil tener una visión global de lo que ocurre en la empresa. Esta “miopía administrativa” lleva a acciones repetitivas y a ineficiencias burocráticas. En una pequeña empresa, todo el problema puede ser comprendido rápidamente, las decisiones pueden tomarse de inmediato y el resultado puede ser controlado fácilmente.

Discreción:

La pequeña empresa puede introducir nuevas estrategias de venta o introducir nuevos productos sin atraer excesivamente la atención y oposición de otros. Las empresas grandes constantemente se enfrentan a la lucha de poderes, acciones anti-monopólicas y regulaciones del gobierno.

HOJA DE TRABAJO 1

MÓDULO 1: Tema 4

Pequeñas Empresas Locales



Haga una lista de 15 negocios de su comunidad que sean considerados pequeñas empresas de acuerdo a las características que se señalan en la TRANSPARENCIA 5. Es posible que encuentre más de 15 pequeñas empresas, concéntrese solamente en aquellas que más le interesen a Ud. como una posibilidad de trabajo independiente. No descarte ninguna posibilidad por el hecho de que usted piense que no tiene la capacidad suficiente para tener éxito en ella. Si Ud. no posee todas capacidades necesarias es posible que Ud. pueda desarrollarlas o contratar a otros que sí las tengan para ayudarle. Incluya todas las posibilidades que le parezcan atractivas o interesantes.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.
15.

HOJA DE TRABAJO 2

MÓDULO 1: Tema 4

Comprendiendo a las Pequeñas Empresas

	Situación y naturaleza del equipo	Empleados	Productos Adecuados	Tipos en crecimiento	Tipos que están fracasando
Minoristas (ventas al por menor)					
Mayoristas (ventas al por mayor)					
Servicios					
Manufactureras (Fabricantes)					

SEPARATA 2

MÓDULO :1 Tema 4

Ejemplos de Pequeñas Empresas

MANUFACTURERAS

1. Productos alimenticios y afines.
2. Fabricantes de tabaco.
3. Talleres de productos textiles.
4. Vestidos y otros productos terminados.
5. Productos de madera (excepto muebles).
6. Muebles e instalaciones fijas.
7. Papeles y productos afines.
8. Impresos, publicidad y productos afines.
9. Químicos y productos afines.
10. Refinería de petróleo y productos afines.
11. Productos de jebe y de plástico.
12. Cueros y productos de cueros.
13. Productos de piedra, arcilla, vidrio y concreto.
14. Industria metal mecánica.
15. Productos de metal (excepto maquinarias y equipos de transporte).
16. Maquinarias (excepto eléctricas).
17. Maquinarias eléctricas y electrónicas, equipos y repuestos.
18. Equipos de transporte.
19. Instrumentos de medición, análisis y control (género fotográfico, médico y óptico; relojes y cronómetros).
20. Toda clase de fabricaciones.

MAYORISTAS

21. Mayorista (productos no perecibles).
22. Mayorista (productos perecibles).

MINORISTAS

1. Materiales de construcción, ferretería, jardinería.
2. Tiendas de productos en general.
3. Tiendas de productos alimenticios.
4. Tiendas automotrices, estación de servicios.
5. Tiendas artículos de vestir y accesorios.
6. Tiendas de muebles, muebles para el hogar y equipos.
7. Establecimientos de comidas y bebidas.
8. Ventas al por menor de productos diversos.

SERVICIOS

9. Hoteles, hostales, pensiones u otros establecimientos de alojamiento.
10. Talleres de servicio automotriz, reparación, y cocheras.
11. Servicios de personal, agencias de empleo.
12. Servicios de entretenimiento y recreación (excepto cines).
13. Servicios empresariales.
14. Servicios de reparaciones en general.
15. Servicios de cine y video.
16. Servicios de salud.
17. Servicios legales.
18. Servicios educativos.
19. Servicios sociales.
20. Organizaciones sociales (clubes).
21. Museos, galerías de arte, parques botánicos y zoológicos.
22. Toda clase de servicios.

TRANSPARENCIA 7

MÓDULO 1: Tema 4

Estrategias de Supervivencia de la Empresa

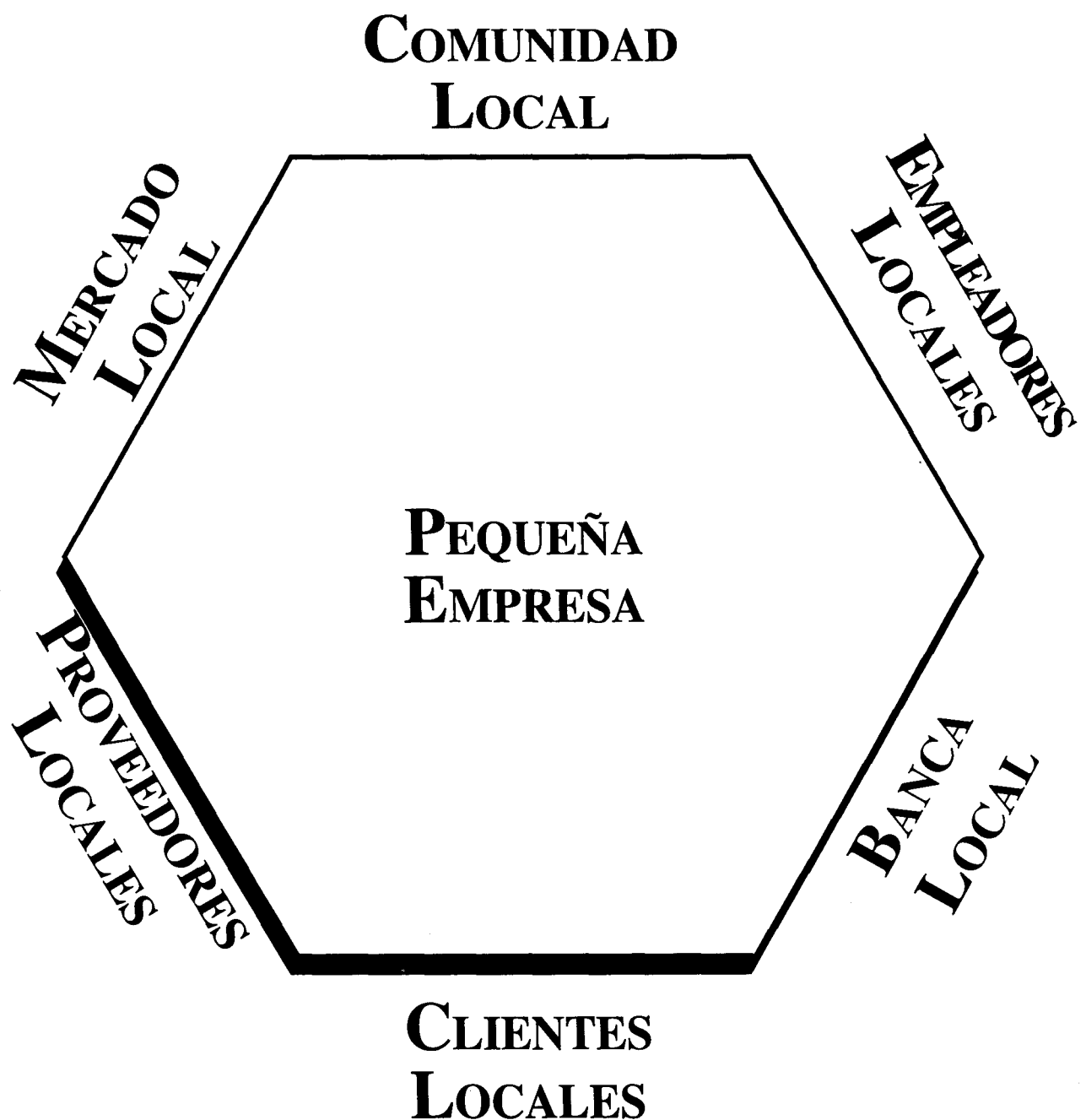


- ◆ Diríjase a los segmentos especializados de mercado.
- ◆ Identifique el negocio.
- ◆ Proporcione atención personal.
- ◆ Nunca compita de frente con los gigantes.

TRANSPARENCIA 8

MÓDULO 1: Tema 4

Naturaleza Local de la Pequeña Empresa



TRANSPARENCIA 9

MÓDULO 1: Tema 4

Áreas de Éxito de las Pequeñas Empresas



- ◆ Cubriendo una demanda limitada a una región o localidad.
- ◆ Produciendo pequeños pedidos o lotes especiales.
- ◆ Proporcionando servicios técnicos de reparación
- ◆ Proporcionando atención personal.
- ◆ Situaciones en las que los mercados cambian primero.

