

CONOZCA DE EMPRESA

Educación empresarial
en Instituciones
de Formación Profesional y de Educación
Media y Superior

MÓDULO 4 **¿Cómo me hago empresario?**

Autores

George Manu
Robert Nelson
John Thiongo
Klaus Haftendorn

Editores

Peter Tomlinson y Klaus Haftendorn
Organización Internacional del Trabajo, Ginebra
Centro Internacional de Formación, Turín

Traducción y adaptación para América Latina realizada por el Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional (OIT/Cinterfor) 2010

Copyright © Organización Internacional del Trabajo (OIT/Cinterfor) 2010

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

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

ADVERTENCIA

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestra Organización. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de cómo hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supondría utilizar en español o/a para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado por emplear el masculino genérico clásico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.

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 expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

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

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza. También pueden solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones a la dirección antes mencionada o por correo electrónico a: pubvent@ilo.org Sitio en la red: www.ilo.org/publns

El Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional (OIT/Cinterfor) es un servicio técnico de la OIT, establecido en 1963 con el fin de impulsar y coordinar los esfuerzos de las instituciones y organismos dedicados a la formación profesional en la región.

Las publicaciones del Centro pueden obtenerse en las oficinas locales de la OIT en muchos países o solicitándolas a OIT/Cinterfor, Casilla de correo 1761, E-mail: oitcinterfor@oitcinterfor.org, Fax: 902 1305, Montevideo, Uruguay.

Sitio en la red: <http://www.oitcinterfor.org/>

MÓDULO 4 ¿CÓMO ME HAGO EMPRESARIO?

Objetivo general:

- Identificar las competencias clave y los factores que determinan que las iniciativas empresariales y la gestión de las pequeñas empresas sean exitosas.

Contenidos:

	Página
1. La importancia de la capacidad empresarial en la sociedad	3
2. Empleo por cuenta propia	20
3. Pequeñas empresas	32
4. Factores de éxito clave para la creación de una pequeña empresa	42
5. La decisión de hacerse empresario	50

I TEMA 1: **La importancia de la capacidad empresarial en la sociedad**

II TIEMPO ESTIMADO:

■ 3 horas/sesiones.

III OBJETIVO ESPECÍFICO:

■ Explicar cómo la capacidad empresarial fomenta el progreso de las personas y de la sociedad en su conjunto.

IV JUSTIFICACIÓN:

■ Si se adopta un enfoque empresarial a la hora de idear y realizar tareas, las personas y la sociedad podrán progresar más rápidamente hacia unas mejores condiciones de vida, puesto que la capacidad empresarial es el motor del desarrollo económico.

V ACTIVIDADES:

1. Los alumnos deberán examinar el diagrama de la FICHA DE LECTURA 1. Muestre el diagrama en una transparencia, o dibújelo en el pizarrón, y dialogue sobre el papel que desempeña cada uno de los participantes clave de la economía.
2. A continuación, los alumnos leerán y comentarán la FICHA DE LECTURA 2 y luego realizarán el EJERCICIO 1. Después de la discusión, muestre la TRANSPARENCIA 1.
3. Posteriormente, los estudiantes deberán leer las FICHAS DE LECTURA 3 y 4.
4. Ayudándose de los elementos contenidos en las transparencias 1, 2, 3 y 4, los alumnos deberán intercambiar ideas sobre las características de una sociedad emprendedora, el papel que desempeña la capacidad empresarial en dicha sociedad y en los objetivos económicos.
5. Mostrar el proceso inseparable de desarrollo en espiral, en el que participan los empresarios, las comunidades y la sociedad en general.
6. Distribuya el EJERCICIO 2, que incluye un estudio de caso sobre la empresa de Pablo, y pida a los alumnos que lo lean.
 - Divida la clase en cuatro grupos (A, B, C y D) y asigne dos preguntas a cada uno, tal como se indica en la sección Trabajo en grupo que figura al final del ejercicio.
 - Usando los informes y las presentaciones de cada grupo, genere un

debate sobre la manera en que Pablo, en su calidad de empresario, ha contribuido al desarrollo económico de la sociedad en que vive.

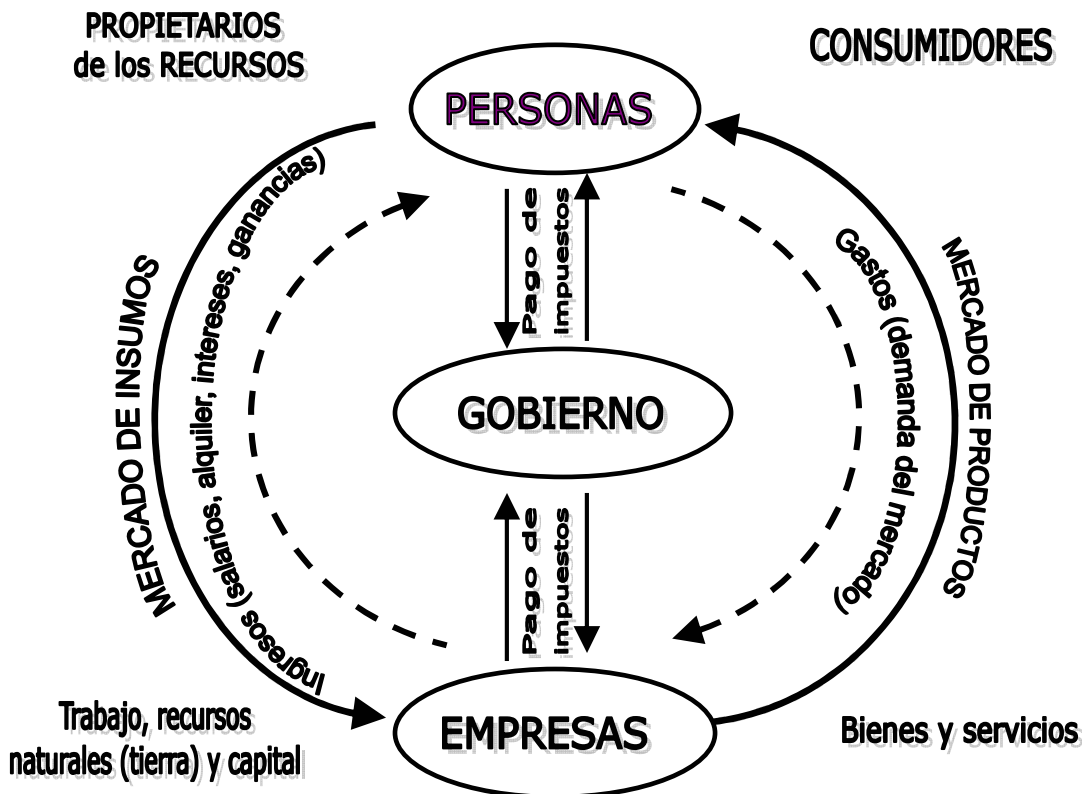
- Finalmente, los alumnos deberán leer la FICHA DE LECTURA 5.



FICHA DE LECTURA 1

MÓDULO 4: Tema 1

El funcionamiento de una economía



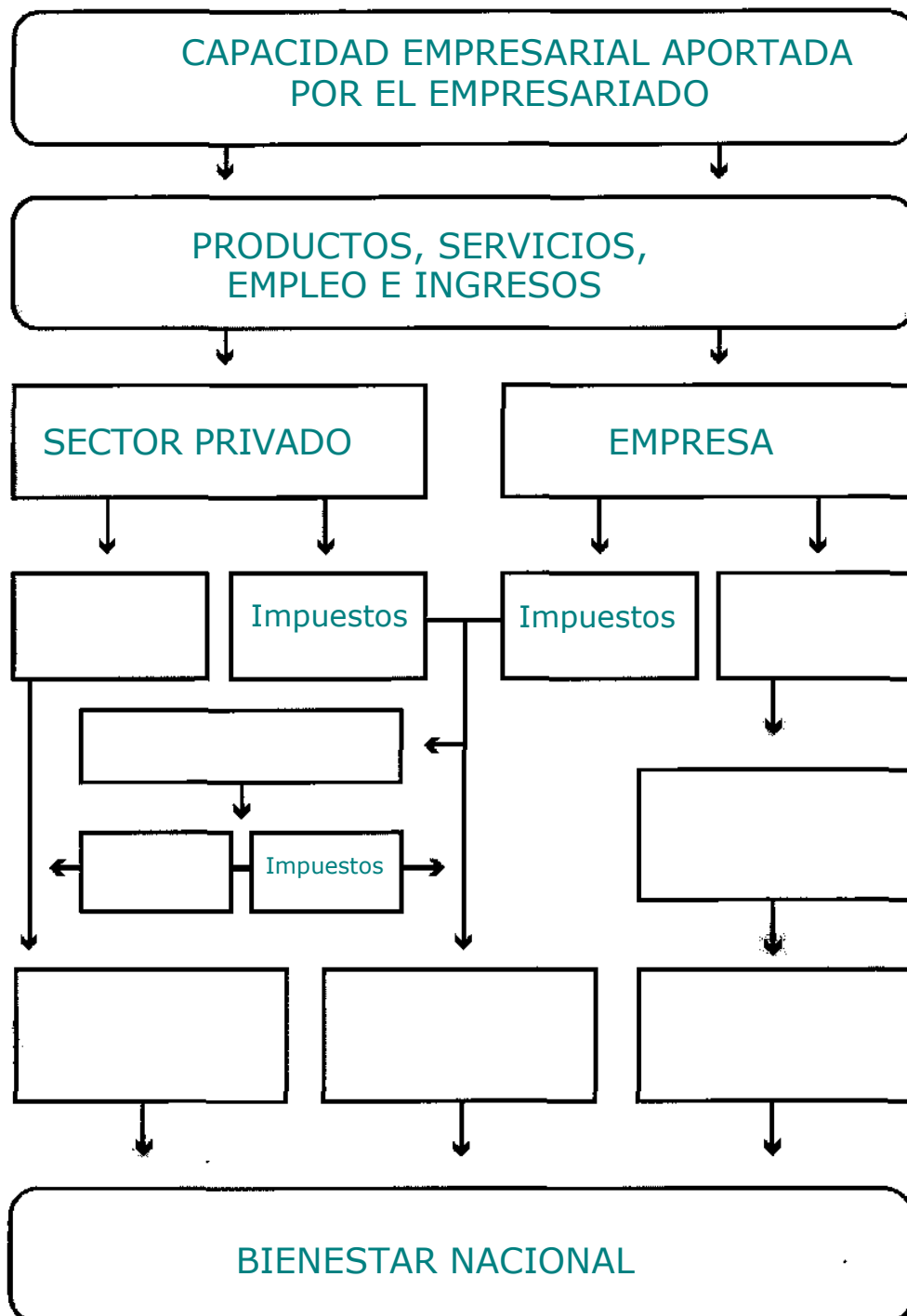
Una gran parte de las actividades económicas de un país dependen de las decisiones que se toman en el sector privado de la economía. El dinero que gastan los CONSUMIDORES y las EMPRESAS COMERCIALES tiene un **flujo circular** en una sola dirección (mercado de productos), y a éste le corresponde un flujo de bienes y servicios desde los PROPIETARIOS DE RECURSOS y las EMPRESAS COMERCIALES (mercado de insumos) en el sentido contrario. Los flujos del diagrama muestran cómo el MERCADO DE INSUMOS y el MERCADO DE PRODUCTOS se unen para coordinar y determinar la forma de utilizar los recursos en una economía de empresa básicamente privada. También se ilustra la posición del gobierno, quien actúa generalmente como custodio de las normas y árbitro. De este modo, si todos los recursos se procesan y se transforman en bienes y servicios, y si se venden satisfactoriamente en los mercados, se crean condiciones básicas para que la riqueza pueda llegar a todos.

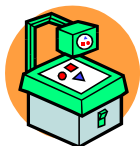


EJERCICIO 1

MÓDULO 4: Tema 1

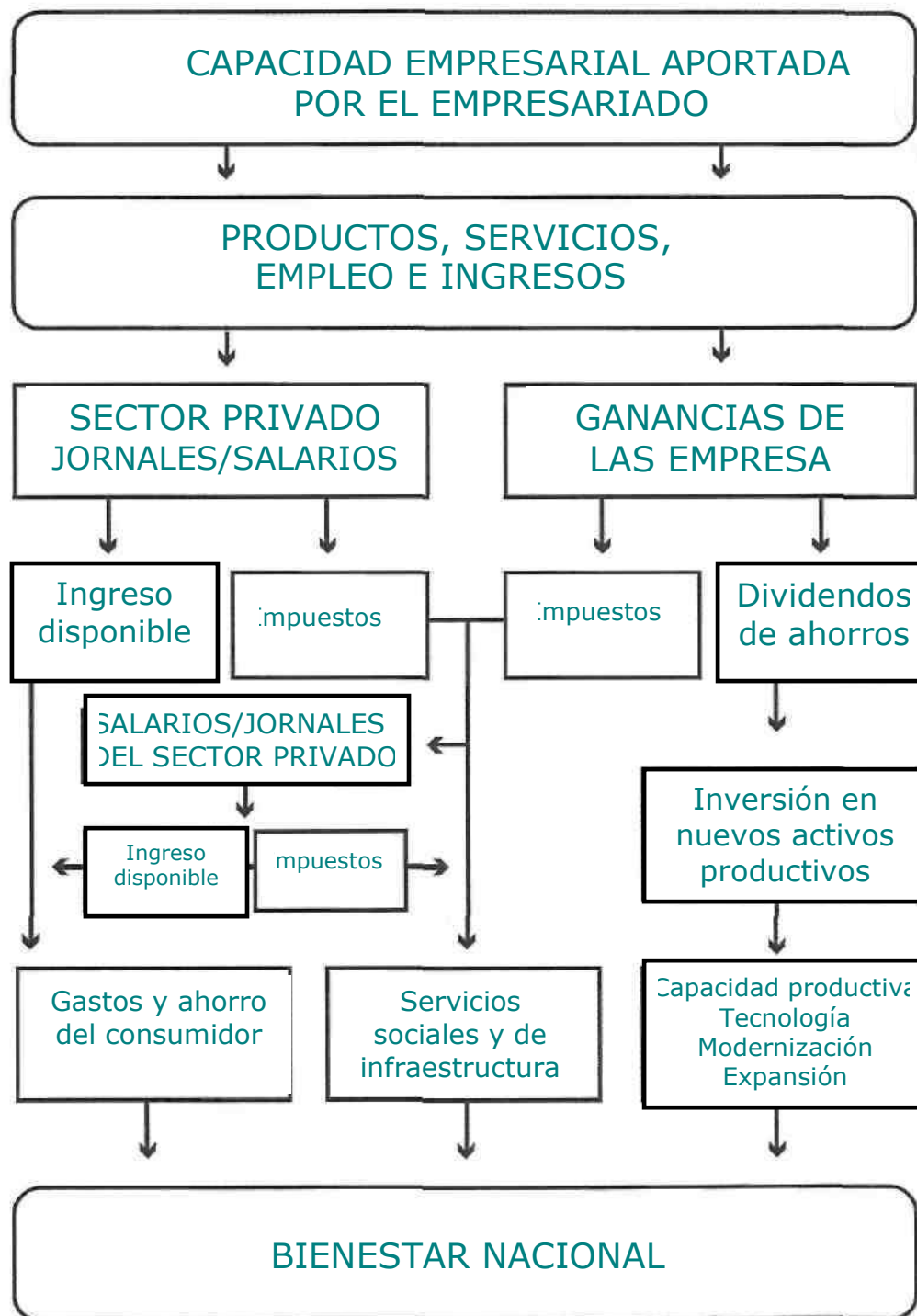
El papel de la capacidad empresarial comercial en la sociedad





TRANSPARENCIA 1

El papel de la capacidad empresarial comercial en la sociedad





FICHA DE LECTURA 2

El papel de la capacidad empresarial comercial en la sociedad

Hoy en día se reconoce, en general, que el sector privado es más rentable y más eficiente que el sector público para ejercer ciertas funciones económicas básicas. El empresariado desempeña un papel clave en los negocios y el sector privado. En otras palabras, la mayor parte de la riqueza de una sociedad o una nación se crea por la actividad empresarial.

1. Productos y servicios

La principal función económica de las empresas es producir y distribuir bienes y servicios que las personas necesitan. El empresariado tiene una doble función: identificar las demandas de los consumidores y hacer todo lo posible para satisfacerlas.

2. Empleo

Las iniciativas empresariales son el principal proveedor de trabajo "real"; es decir, trabajo para personas que necesitan y quieren trabajar. El nivel de empleo remunerado de un país es vital para su bienestar general.

3. Ingresos

Por su capacidad de generar empleo, las empresas proporcionan a quienes participan de ellas una base de ingresos que se mide en términos de salarios, ganancias e impuestos.

3.1 Jornales, salarios y ganancias

Uno de los cometidos más importantes de las empresas es producir salarios y ganancias que permitan pagar impuestos y proporcionar un ingreso disponible que financie el gasto y el ahorro de los consumidores (capital de inversión).

4. Impuestos

Si no se gravan impuestos sobre los ingresos de las personas físicas y de las empresas, no se pueden costear los servicios e instituciones de desarrollo social.

5. Ingreso disponible

Se refiere al ingreso neto disponible para gastar en bienes de consumo o para ahorrar.

5.1 Gastos de consumo

Los gastos de consumo no son solamente necesarios para satisfacer las necesidades básicas, sino también para crear la demanda de producción de bienes y servicios.

5.2 Ahorro personal

El ahorro personal representa el ingreso no asignado a un gasto de consumo inmediato.

6. Inversión en activos productivos

Los fondos de inversión de una empresa se generan a través de sus provisiones, los préstamos obtenidos, la renta retenida o la venta de acciones. Para las empresas sin fines de lucro, dichas fuentes de financiación son más limitadas. En definitiva, toda empresa necesita inversiones de capital para tener capacidad productiva: tecnología innovadora, modernización y expansión de sus activos productivos.

7. Bienestar nacional

La mayoría de los bienes de capital, los servicios comerciales y sociales y el “saber hacer” tecnológico necesario para satisfacer nuestras necesidades, proviene de la actividad empresarial, esto es, el desarrollo económico de recursos de propiedad privada.



FICHA DE LECTURA 3

La respuesta de los empresarios a las demandas de la sociedad

■ ¿QUÉ SE DEBE PRODUCIR?

Puesto que dos tercios del total de la producción de bienes y servicios están dirigidos al consumo, los consumidores constituyen el grupo que determina qué debe producirse.

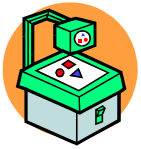
■ ¿PARA QUIÉN SE DEBE PRODUCIR?

En términos económicos, la pregunta "para quién" se suele responder de acuerdo con quién tiene más dinero para comprar los artículos producidos a partir de los recursos de la producción. En general, las personas con más dinero son aquellas que tienen empresas que funcionan bien (los consumidores, por ende, quieren sus bienes y servicios) y/o aquellas que tienen una profesión con mucha demanda (por lo tanto, las empresas quieren sus competencias).

■ ¿CÓMO PRODUCIR?

Esto se determina pensando en el cliente, principalmente a través de la interacción entre la empresa y el consumidor. Por ejemplo, las primeras computadoras personales fueron un bien sumamente innovador, a la vez costoso y accesible a pocos. Con el pasar del tiempo, las casas productoras han ido perfeccionando la tecnología y reduciendo costos y dimensiones, hasta el punto que hoy día lo pueden adquirir muchísimas personas y hasta se encuentra en escuelas y colegios, incluso en las zonas rurales.

Para contestar estas preguntas es importante establecer cómo funciona el mercado en cada uno de los casos. Por ejemplo, si los consumidores no compran ciertos artículos producidos por la empresa, es un indicio de que ésta debería dejar de producirlos ("qué se debe producir"). Si los consumidores no están dispuestos a pagar el precio de un artículo, incluso si es de gran calidad, los productores deberán encontrar la forma de utilizar otras tecnologías para que el artículo sea menos caro ("cómo producir"). Las personas que eligen profesiones o que crean empresas que producen bienes y servicios con mucha demanda, obtendrán la mayor parte de la producción ("para quién").



TRANSPARENCIA 2

MÓDULO 4: Tema 1

Características de una sociedad emprendedora

- Constantemente se producen bienes y se prestan servicios de utilidad.
- Se distribuyen satisfactoriamente bienes y servicios necesarios a toda la población.
- Existen siempre nuevas ideas que revitalizan y hacen crecer la economía.
- Se descubren continuamente nuevas necesidades.
- Existe la experiencia constante de resolver problemas.
- Se les da la oportunidad a las personas de ser innovadoras y creativas para evitar el estancamiento.

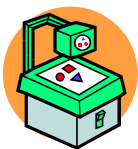


TRANSPARENCIA 3

MÓDULO 4: Tema 1

La capacidad empresarial ofrece pequeñas empresas a la sociedad que:

- Se transforman luego en medianas y grandes empresas.
- Promueven posibles innovaciones en materia de nuevos servicios, procesos y productos para el bien de la sociedad.
- Actúan como proveedores, clientes y subcontratistas de organizaciones más grandes, creándose un gran mercado en la sociedad.
- Fomentan la competencia en toda la economía entre pequeñas, medianas y grandes empresas, lo cual ayuda a mejorar los productos, los servicios y la eficiencia para el bien de la sociedad.



TRANSPARENCIA 4

MÓDULO 4: Tema 1

Objetivos económicos de la sociedad

- Pleno empleo.
- Crecimiento estable.
- Libertad de elección.
- Igualdad de oportunidades para hombres y mujeres.
- Seguridad económica.
- Justicia económica.
- Equilibrio económico internacional.

Aportes de los empresarios al cumplimiento de los objetivos económicos

- Incremento de la cantidad de recursos productivos.
- Mejora de la calidad de los recursos.
- Avances tecnológicos.
- Mayor eficiencia.



FICHA DE LECTURA 4

MÓDULO 4: Tema 1

Los objetivos de las personas y la sociedad

Establecer objetivos, y luego trabajar para lograrlos, es un signo de madurez y responsabilidad en una sociedad, del mismo modo que lo es para una persona. ¿Qué objetivos se fijan las personas a sí mismas en su vida económica? ¿Qué tanto se alcanzan esos objetivos? En esta ficha de lectura, procuraremos dar respuesta a estas preguntas.

Un objetivo importante que establece la sociedad en materia de economía es la **PRODUCCIÓN TOTAL** a fin de lograr el pleno **empleo**. Es preciso **utilizar** los recursos productivos disponibles en su totalidad (trabajo, capital y recursos naturales) y emplearlos de manera **eficiente**.

¿Cómo estamos avanzando hacia el cumplimiento del objetivo de pleno empleo y producción total? Si un país es realista, no puede pretender dar trabajo continuamente al 100 % de las personas que pueden y quieren trabajar. Siempre existirá **algo** de desempleo, que se situará aproximadamente entre un 2 y un 5 % de la fuerza laboral. Pero si millones de personas están desempleadas innecesariamente, significa que no están contribuyendo productivamente con el país ni ganando ingresos. Por esta razón, el objetivo de la producción total, que plantea pleno empleo y eficiencia, es uno de los más importantes de nuestra economía.

Otro objetivo principal es el **CRECIMIENTO ESTABLE**, ya que queremos que la economía sea cada vez más grande y mejor. La cantidad de producción nacional de bienes y servicios se mide a través de las estadísticas del Producto Interno Bruto. El **crecimiento económico** se da cuando hay un incremento constante del **PIB por persona** (el total del PIB dividido por el total de la población del país). Lo ideal sería que el PIB aumentara más o menos a una tasa constante - entre un 4 y 5% cada año - y que no hubiera recesión comercial ni precios que aumentaran rápidamente (inflación), ni tampoco más desempleo.

Es bastante sencillo calcular el crecimiento de la producción, el empleo y el PIB. Sin embargo, cuando hablamos de ciertos objetivos económicos, debemos calcularlo de manera más general.

La **LIBERTAD DE ELECCIÓN** es un objetivo que casi todas las personas incluirían al principio de la lista. ¿Pero qué quiere decir en concreto? Los economistas han señalado que la libertad de elección es importante para los **consumidores**, los **trabajadores** y las **empresas**.

La libertad de **elección de los consumidores** significa tener la posibilidad de elegir los bienes que quieren comprar a partir de una variedad relativamente grande de posibilidades, según las necesidades y las posibilidades de cada uno. Un sistema que le dice al consumidor: "puede llevarse cualquier talla y color que desee, siempre y cuando sea mediano y negro", no puede funcionar.

La libertad de **elegir la profesión** es un área importante de la libertad económica. Las personas desean poder elegir el tipo de trabajo que les gustaría hacer: uno que ofrezca un salario adecuado y satisfacción personal.

Por último, se habla mucho de la importancia de la "**libre empresa**", ya que es un aspecto importante de la libertad de elección. Consiste en dar a las personas la libertad de crear su propia empresa y utilizar los recursos de la producción de modo tal que se pueda obtener una ganancia. El sistema económico actual está basado en gran medida en este tipo de libertad.

La **IGUALDAD DE OPORTUNIDADES** para hombres y mujeres en la sociedad es otro objetivo. Se refiere a la igualdad de derechos humanos y laborales e **igualdad de oportunidades** como consumidores, trabajadores y empresarios para mujeres y hombres. La igualdad de género se vincula con una sociedad justa, en la que las responsabilidades, las oportunidades, la carga de trabajo, las decisiones y los ingresos sean distribuidos equitativamente. El empoderamiento económico de las mujeres conduce al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza. Promover la equidad de género, no es solo una cuestión de derechos sino algo inteligente que hay que hacer.

El objetivo de **SEGURIDAD ECONÓMICA** supone que los miembros de la sociedad económica tengan dinero suficiente para comprar comida, vestimenta y alojamiento adecuados, así como también otros artículos de primera necesidad. El hecho de que exista mucha pobreza, no sólo significa que no se ha cumplido con el objetivo de seguridad económica para estas personas, sino que también se pone en tela de juicio el cumplimiento del objetivo de **JUSTICIA ECONÓMICA** en la sociedad. Si bien no existe un consenso en cuanto al significado de la equidad y la justicia en la vida económica, es un objetivo que casi todos consideran importante definir y mejorar.

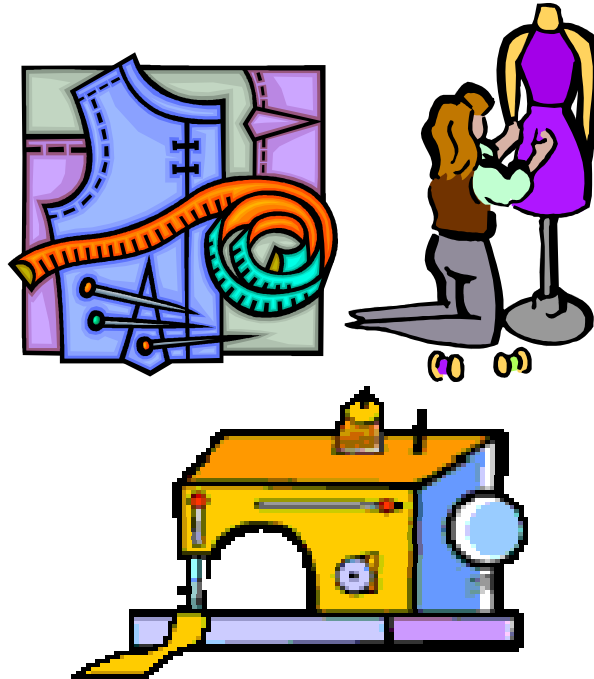
Por último, hay un objetivo económico que no se limita a las fronteras nacionales, sino que se extiende mundialmente a otros países: el del **EQUILIBRIO INTERNACIONAL**, que supone mantener una relación fuerte y equilibrada entre el **comercio** y el **pago internacionales**. Si no se cumple con este objetivo, se pueden producir serios problemas económicos, tanto dentro del país como en el exterior, pero también se puede aumentar la tensión internacional y amenazar la paz mundial.



EJERCICIO 2

MÓDULO 4: Tema 1

La empresa de Pablo



Pablo tiene cuarenta años. Vive actualmente en Guayaquil, ciudad a la que vino a vivir cuando era joven, y es hijo de un cocinero de restaurante. Una vez que terminó sus estudios secundarios, decidió no seguir una carrera universitaria sino inscribirse en un instituto de formación técnica. Allí realizó un curso de sastrería de dos años y, luego de terminarlo, consiguió trabajo en una empresa de sastrería ubicada en la zona industrial de Guayaquil.

Trabajó dos años para esta empresa pero después decidió montar su propio negocio. Obtuvo el capital para su empresa mediante un préstamo de un banco comercial y el resto lo completó con sus ahorros.

Así, alquiló un local en la zona comercial más cercana a su casa, para poder ir caminando al trabajo. Compró cuatro máquinas de coser, tela y contrató a cuatro sastres calificados para cortar y coser prendas de vestir. Al principio confeccionaba vestidos, pantalones y camisas y exhibía sus productos en su tienda para que los clientes vinieran y los compraran. Posteriormente, visitó varias tiendas en el centro de la ciudad donde se confeccionaban uniformes al por mayor. Al poco tiempo, dos empresas le encargaron uniformes. Para poder cumplir con estos encargos, tuvo que contratar a cinco empleados calificados a tiempo completo y dos empleados a medio tiempo. También tuvo que comprar otras tres máquinas de coser. De esta manera, Pablo pudo cumplir con los pedidos y sus clientes quedaron satisfechos con los productos.

A medida que el negocio de Pablo crecía, iba necesitando más espacio. Es así que alquiló un local en una zona popular de la ciudad, para poder estar más cerca de sus clientes habituales, así como también de los que podrían llegar a serlo. Continuó suministrando uniformes a las dos empresas, y al mismo tiempo confeccionaba vestimentas para vender a otros clientes. A esta altura, tuvo la necesidad de contratar a un auxiliar contable que se encargara del registro y la caja de la empresa y a un aprendiz para realizar trámites. Pablo se convirtió en el gerente general.

Organizaba ferias en la capital para hacerle publicidad a sus productos con clientes locales y clientes de mercados extranjeros. Poco tiempo después de las primeras dos ferias, empezó a exportar algunos de sus productos a los países limítrofes. Sus ingresos netos aumentaron rápidamente.

Pablo es simpático con sus clientes y éstos lo aprecian por la calidad de sus productos y su honradez. Sus empleados también lo aprecian y le demuestran lealtad y compromiso con su trabajo. Cinco de sus empleados trabajan en la empresa desde hace más de diez años. Si bien sus empleados y clientes le pusieron de sobrenombre "Moda", le gusta que lo llamen así y lo acepta. Paga un salario relativamente bueno a sus empleados y ha creado un régimen de seguro para ellos. Además de su salario mensual, reciben una compensación de transporte. Pablo está convencido de que tiene que brindar puestos de trabajo de calidad para sus empleados.



MÓDULO 4: Tema 1

TRABAJO EN GRUPO

Se forman cuatro grupos (A, B, C y D). Cada uno deberá responder dos de las preguntas que figuran a continuación sobre cómo Pablo (en su calidad de empresario) ha contribuido con el desarrollo económico nacional de la sociedad en que vive.

Un integrante de cada grupo presentará un informe con las respuestas del grupo.

GRUPO A:

1. ¿Cómo hizo Pablo para crear empleo para los jóvenes?
2. ¿Cómo contribuyó Pablo a mejorar el nivel de vida de sus empleados?

GRUPO B:

1. ¿Cómo contribuyó Pablo a aumentar la competencia en la industria textil?
2. ¿Cómo ayudó al gobierno a ganar divisas?

GRUPO C:

1. ¿Cómo ayudó Pablo a incrementar el Producto Interno Bruto (PIB) de su país?
2. ¿Cómo ha contribuido con el desarrollo de un espíritu y una cultura empresarial?

GRUPO D:

1. ¿Cómo utilizó Pablo los recursos locales y cómo ha contribuido con el bienestar de la nación?
2. ¿Cómo el aprendizaje en el lugar de trabajo le sirvió a Pablo para crear mano de obra calificada?

Luego de comentar las preguntas en grupo, un representante de cada uno de ellos informará al resto de la clase sobre lo que han conversado. Después de cada informe, la clase podrá hacer comentarios al respecto.



FICHA DE LECTURA 5

MODULO 4: Tema 1



La importancia de la capacidad empresarial


1. **CREACIÓN DE EMPLEO:** los empresarios crean empleos para sí mismos y para otras personas. Son empleadores y, de esta manera contribuyen a resolver el problema del desempleo.
2. **RECURSOS LOCALES:** cuando los empresarios utilizan recursos locales, el valor de estos se incrementa.
3. **DESCENTRALIZACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DEL NEGOCIO:** los empresarios son capaces de identificar las oportunidades de negocio y establecen sus empresas en lugares adecuados, incluso en áreas rurales.
4. **PROMOCIÓN DE LA TECNOLOGÍA:** la creatividad de los empresarios les permite contribuir con el uso y desarrollo de una tecnología apropiada.
5. **FORMACIÓN DE CAPITAL:** la capacidad empresarial aumenta la formación de capital y las inversiones.
6. **FOMENTO DE UNA CULTURA EMPRESARIAL:** al proyectar una imagen de éxito, los empresarios se convierten en modelos que los jóvenes pueden seguir.

I TEMA 2: Empleo por cuenta propia


II TIEMPO ESTIMADO:

 4 horas/sesiones

III OBJETIVO ESPECÍFICO:

 Argumentar por qué el empleo por cuenta propia es un estilo de vida que puede convenir al terminar los estudios.

IV JUSTIFICACIÓN:

 Si se entiende que el empleo por cuenta propia es un estilo de vida que puede ser satisfactorio, algunos alumnos se sentirán motivados a elegirlo como opción ocupacional.

V ACTIVIDADES:

1. Divida la clase en grupos de tres a cinco alumnos. Escriba el siguiente significado de Empleo por cuenta propia en el pizarrón:

"EL EMPLEO POR CUENTA PROPIA ES UNA ACTIVIDAD DONDE LAS PERSONAS CREAN SUS PROPIAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO A TRAVÉS DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA". Cada grupo deberá interpretar el significado de la definición. Posteriormente, un integrante de cada grupo informará al resto de la clase sobre las conclusiones a las que llegaron.

2. Distribuya la FICHA DE LECTURA 1 y dialogue sobre la importancia de los valores personales a la hora de elegir una trayectoria ocupacional para el futuro.
3. Los alumnos deberán realizar el EJERCICIO 1 y escribir cinco razones para trabajar para sí mismo y cinco razones para trabajar para otra persona. Una vez finalizado el ejercicio, se deberán discutir los resultados en clase.

Esté atento a las diferentes formas en que chicas y chicos responden el ejercicio. Estimúlelos para que elijan el tipo de negocio y de trabajo para el que tienen potencial, independientemente del sexo.

4. A continuación, los alumnos realizarán la actividad del EJERCICIO 2. Comente las diferencias que existen entre tener un trabajo como empleado y ser dueño y gerente de la misma empresa.
5. Los alumnos deberán leer la FICHA DE LECTURA 2 y dialogar sobre las ventajas y desventajas del trabajo por cuenta propia. Muestre la TRANSPARENCIA 1 y compárela con las conclusiones de la clase.
6. Por último, deberán leer la FICHA DE LECTURA 3 y analizar sus respuestas en relación con las razones generales que se presentan en la TRANSPARENCIA 2.



FICHA DE LECTURA 1

Reconoce cómo tus valores personales, intereses y experiencias se relacionan con el trabajo y el estilo de vida que elijas

Tus valores personales e intereses son muy importantes. El trabajo que elijas dependerá de aquello que valores más y te resulte más interesante.

- 1. El trabajo que elijas podrá determinar el lugar donde vivirás.** Si decides ser guardabosque, probablemente tendrás que vivir cerca de un parque nacional. Si decide trabajar en la industria del cine, seguramente tendrás que irte a vivir cerca de una gran ciudad.
- 2. La cantidad de dinero que ganes podrá determinar tu estilo de vida.** Por ejemplo, si ganas 10.000 al año, no vivirás de la misma manera que alguien que gana 100.000 al año. Deberás decidir qué importancia tiene para ti el dinero.
- 3. El trabajo que elijas podrá determinar tu estilo de vida.**
 - Pedro es enfermero y frecuentemente le toca trabajar hasta tarde o por las noches y no siempre puede dormir toda la noche. Sin embargo, le gusta ayudar a las personas a sentirse mejor.
 - Marta trabaja en una fábrica de plásticos. Tiene el turno de la noche y duerme durante el día. Sin embargo, prefiere este turno porque gana más dinero y le gusta trabajar con máquinas y herramientas.
 - Julio es guía turístico y suele trabajar 70 horas por semana, con viajes incluidos. Sin embargo, le gusta conocer nuevos lugares.
- 4. El trabajo que elijas podrá determinar qué amigos tendrás.** Muchos de tus colegas se convertirán en tus amigos y es posible que pierdas contacto con los amigos que tienes ahora.
- 5. El trabajo que elijas podrá determinar tu vida familiar.** Susana, por ejemplo, es gerente de un hotel y trabaja 80 horas a la semana. Ha decidido que no tiene tiempo para dedicarle a sus parientes ni para tener hijos.
- 6. El trabajo que elijas podrá determinar tu personalidad.** Algunos trabajos ponen bajo más presión que otros y esta presión puede ponernos nerviosos o irritables.

Sólo tú puedes decidir cómo quieres vivir, así que, elige una forma de trabajo que se adecue a lo que más valoras.



EJERCICIO 1

Trabajar para uno mismo o para otros

RAZONES PARA TRABAJAR PARA OTRA PERSONA:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.**

6. RAZONES PARA TRABAJAR PARA UNO MISMO:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



EJERCICIO 2

MÓDULO 4: Tema 2

Oportunidades de empleo por cuenta propia

Una vez terminados tus estudios, tendrás la oportunidad de conseguir un trabajo como los que se enumeran a continuación. Elige dos trabajos de la lista. Para cada uno de ellos, **encuentra la oportunidad de empleo por cuenta propia correspondiente** y escribe el nombre que tendría ese trabajo.

Policía	Trabajador de mantenimiento de calles	Guardabosque
Transportista (correo)	Operario de montacargas	Vitrinista
Trabajador de línea de montaje	Ayudante de conductor	Ayudante odontológico
Cargador de vagones de ferrocarril	Encargado de estación de servicio	Orientador vocacional
Mecánico de reparación de automóviles	Plomero e Instalador de tuberías	Ayudante de alfombrista
Lavador de automóviles	Trabajador en chapa de metal	Podador de árboles
Carpintero	Albañil	Ayudante de florista
Mecánico/ayudante de reparación de motores pequeños	Ayudante de pintor	Soldador
Reparador de electrodomésticos	Pintor	Instalador de revestimiento para pisos
Telefonista	Taxista	Recolector de basura
Trabajador agrícola	Mecánico de automóviles o camiones	Mecanógrafo
Auxiliar de parque de diversiones	Carnicero	Director de escuela
Ayudante en centro de bolos	Chef	Docente
Soldado	Trabajador social	Trabajador doméstico
Esteticista	Maquinista	Analista económico
Zapatero	Encargado de almacén	Planificador
Camarero de hotel	Pintor en aerosol	Dibujante arquitectónico
Ayudante de cocina	Embalador	Administrador de personal
Mecánico de motores diesel	Ensamblador eléctrico	Diseñador de equipos electrónicos
Barbero	Contable	Prevencionista de salud
	Secretario	Demostrador

Techador	Empleado de biblioteca	Abogado
Ayudante de albañil		
Ayudante de guardería	Criador de ganado	Odontólogo
Cajero	Lechero	Economista
Camarero de barra	Ayudante de cancha de golf	Administrador
Enfermero de hospital	Repartidor de lavandería	Cantante
Operario de control de plagas	Guardián/portero	
	Nutricionista	Bailarín
Empleado de transporte marítimo	Proyector de películas	
	Camarero	Perito agropecuario
Repartidor	Cocinero	Veterinario
Recepcionista	Ayudante de dietista	Meteorólogo
Vendedor	Enfermero	Publicista
	Verificador de tienda de comestibles	
Auxiliar de preescolar		Mercadólogo
Cuidador de niños	Contador del gas	Técnico programador informático
Ayudante de enfermería	Ayudante de panadero	Diseñador de sitios Web
Guardia y agente de seguridad	Lavaplatos	Agricultor



TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 4: Tema 2

Empleos por cuenta propia

VENTAJAS

1. Dirigir en lugar de seguir órdenes
2. Poner en práctica ideas
3. Ser creativo
4. Posibilidad de ingresos ilimitados
5. Independencia
6. Poder tomar la iniciativa
7. Controlar el ambiente de trabajo
8. Dar órdenes

DESAFÍOS

1. Muchas horas de trabajo y sin horario fijo
2. Mucha responsabilidad
3. Hay que asumir riesgos
4. Ingresos inestables y no seguros
5. Sin prestaciones sociales
6. Siempre hay que ocuparse de las finanzas
7. Tiempo restringido
8. Futuro incierto
9. Nunca se deja de aprender
10. Dificultad para delegar trabajo
11. Demasiado papeleo
12. Depender de las acciones de los empleados

Empleos remunerados

VENTAJAS

1. Responsabilidades específicas (o fijas)
2. Ingreso estable
3. Prestaciones sociales
4. Horas de trabajo establecidas
5. Futuro más certero

DESAFÍOS

1. Seguir órdenes
2. No siempre se reconoce la capacidad
3. Ingreso fijo
4. Responsabilidad limitada
5. Dificultad para poner en práctica las propias ideas

Conozca de empresa

6. Grado de control establecido
7. Riesgos mínimos

Módulo 4: ¿Cómo me hago empresario?

- 6 Depender del empleador
- 7 . Hacer carrera



FICHA DE LECTURA 2

Ventajas y desventajas del empleo por cuenta propia

1. VENTAJAS DE TRABAJAR PARA UNO MISMO

En general, hay cinco razones que llevan a las personas a elegir el trabajo por cuenta propia como opción ocupacional: la satisfacción personal, la independencia, las ganancias, la seguridad laboral y el estatus.

- a. **Satisfacción personal.** Para algunas personas, la principal recompensa de trabajar para sí mismas es la satisfacción personal que da hacer lo que uno anhela. Si trabajas por cuenta propia, cada jornada laboral será la oportunidad de hacer un trabajo al que le encuentras un sentido especial. Por ejemplo, si te gusta la fotografía, podrías establecer tu propio estudio fotográfico. Cada vez que un cliente quede satisfecho con una foto, sentirás satisfacción personal.

También puede ser gratificante ayudar a la comunidad en la que vives. Los trabajadores por cuenta propia suministran bienes y servicios a la vez que crean empleo para otros. Además compran bienes y servicios a otras empresas locales, solicitan préstamos a bancos y pagan impuestos.

- b. **Independencia.** Otra ventaja de trabajar por cuenta propia es la independencia. Esto significa no estar sujeto al control de otros, pudiendo ser libre para utilizar el conocimiento, las competencias y las habilidades de la manera más conveniente. Si trabajas por cuenta propia, un espíritu de confianza en ti mismo y de supervivencia te impulsan. Si te comparas con otras personas que trabajan para otros, verás que tienes más libertad de acción: eres tú quien está a cargo y quien toma las decisiones, sin tener que pedirle aprobación previa a nadie.
- c. **Ganancias e ingresos.** Una de las principales recompensas que se espera obtener cuando se monta un negocio son las ganancias, es decir los ingresos que restan luego de pagar todos los gastos, y que van al dueño de la empresa. Si trabajas por cuenta propia, podrás controlar tus ingresos. Frecuentemente, si se dedica más tiempo y esfuerzo a la empresa se obtienen mayores ingresos, sin embargo, esto no suele ocurrir cuando se trabaja para otro. ¿Cuánto te gustaría ganar al año una vez que tu empresa funcione sin problemas? ¿Quieres ganar el equivalente de 2.000, 5.000, 10.000 dólares o más al año? Es importante decidirlo porque cada tipo de empresa tiene distinto potencial de ingresos. Un restaurante de comida rápida tiene determinado potencial de ingresos, mientras que una pequeña empresa de fabricación tendrá otro muy distinto. Es tentador ponerse una meta muy alta, por ejemplo unos 15.000 al año. Muchas empresas tienen el potencial de funcionar bien a largo plazo; sin embargo, una gran parte de ellas no tienen ganancias en los primeros tiempos. Una manera de establecer un objetivo de ingreso personal es responder a la pregunta: "¿cuánto quiero estar ganando (por año) dentro de seis años?"
- d. **Seguridad laboral.** Muchas empresas son creadas por personas que buscan cierta seguridad que no encuentran en otro sitio. La seguridad laboral es la garantía de continuar teniendo un empleo y un ingreso. A los trabajadores por

cuenta propia no se los puede dejar cesantes, despedir ni obligar a jubilarse.

- e. **Estatus.** Es un término que se utiliza para describir el rango o posición social de una persona. Los trabajadores por cuenta propia reciben atención y reconocimiento a través del contacto con sus clientes y la exposición al público. En consecuencia, pueden tener un estatus superior al de muchos otros trabajadores. El orgullo de ser propietario se vincula estrechamente con la posición social; así, a la mayoría de la gente le gusta ver su nombre escrito en edificios, vehículos, papelería y publicidades. Todos en cierta medida buscamos tener determinado estatus; las empresas también. Algunas tienen uno muy bueno y otras no tanto, sin embargo, esto puede cambiar. Por ejemplo, una empresa recolectora de residuos antes tenía un bajo estatus, sin embargo, con el crecimiento de la conciencia del respeto del ambiente, ese estatus se ha incrementado. Si bien a algunas personas les interesa el nivel de su empresa, a otras no les interesa en absoluto. Es algo que debe considerarse en el momento de elegir el tipo de empresa que te interesa. La clave está en elegir una empresa que tenga el estatus que se adecue más a tu personalidad.
- f. **Flexibilidad.** Las personas que trabajan por su cuenta tienen la posibilidad de crear empresas dentro de cualquier categoría y tamaño, dependiendo de sus habilidades. El trabajo por cuenta propia también coloca a la persona más en la posición de empleador y líder que de empleado y discípulo.

2. LIMITACIONES DE TRABAJAR PARA SÍ MISMO

Además de conocer las ventajas de trabajar por cuenta propia, también debes estar al tanto de sus desventajas: la posible pérdida del capital invertido, ingresos inciertos o bajos, muchas horas de trabajo y tareas rutinarias.

- a. **Posible pérdida del capital invertido.** Uno de los riesgos de trabajar por cuenta propia es la eventualidad de perder el capital que se ha invertido. El término "capital invertido" refiere al dinero que el empresario ha puesto para iniciar el negocio. Como regla general, cuanto más riesgoso sea el negocio, mayor es el potencial de ganancia. Si la empresa funciona bien, las ganancias serán buenas. Si la empresa no funciona, es posible que se pierda el capital de inversión; el empresario puede perder los ahorros personales y familiares de toda una vida. Puede llevar muchos años cancelar las deudas con los bancos, los proveedores y las personas a las que le pidió dinero para iniciar su negocio.
- b. **Ingresos inciertos o bajos.** Otra desventaja de ser dueño de tu propia empresa es la posibilidad de que tus ingresos sean inciertos o bajos. A diferencia de los ingresos por salario de los trabajadores que son empleados, las ganancias del empresario suelen variar de un mes a otro. Esto se da incluso en empresas ya consolidadas. Aun cuando se dispone de ingresos, es posible que no sean suficientes para atender a las necesidades personales y familiares. Esto suele ocurrir entre los primeros seis y doce meses de funcionamiento de la empresa.
- c. **Muchas horas de trabajo.** Los empresarios no trabajan sólo cuarenta horas semanales, ni tampoco marcan tarjeta. Muchos trabajadores por cuenta propia trabajan catorce o incluso más horas por día, seis o siete días a la semana. El propietario de la empresa suele ser el primero en llegar en la mañana y el último en irse por la noche. Las horas de trabajo se fijan según la conveniencia de los clientes y no los deseos del dueño. Por ejemplo, muchos supermercados abren de ocho de la mañana a nueve de la noche. Y muchos empresarios consideran que no pueden dejar de trabajar en su empresa por más de un día o dos.
- d. **Tareas de rutina.** Si tienes tu propia empresa tendrás que realizar tareas rutinarias que pueden ser tediosas, y saber un poco de todo. Esto puede resultar

difícil si no te asocias a otros o si no tienes suficientes fondos para permitirte tener empleados.

- e. **Riesgos.** Tendrás las mejores probabilidades de éxito si estás preparado para asumir los riesgos que has calculado. Esto permite estimar las probabilidades de éxito o fracaso sin hacer apuestas. Los emprendimientos que suponen muy poco riesgo son menos gratificantes desde el punto de vista de las ganancias y pueden incluso llevarte a limitar tus ideas y su puesta en práctica.
- f. **Tiempo requerido.** Establecer una pequeña empresa supone mucho trabajo. De hecho, en los primeros años consumirá la mayor parte de tus horas de vigilia. Pero a la larga, el esfuerzo laboral y la dedicación personal del propietario de una pequeña empresa podrán variar de manera considerable. En muchas pequeñas empresas ya establecidas, las actividades de rutina pueden delegarse al gerente. Deberás decidir cuánta dedicación personal y esfuerzo laboral pondrás en tu empresa en el futuro (dentro de seis años, por ejemplo). Podemos imaginar que querrás seguir dedicándote totalmente, o que quizás preferirás dedicarte parcialmente o no dedicarte en absoluto y delegar todo.
- g. **Relación con la gente.** ¿Qué te parece trabajar con otras personas? ¿Lo disfrutas realmente o te gustaría poder trabajar siempre solo? ¿O un poco de ambas cosas? Existen, en realidad, tres tipos de relaciones interpersonales en las pequeñas empresas: relación con los clientes, con los empleados y con los proveedores. A la mayoría de los propietarios de una pequeña empresa no les molesta relacionarse con los empleados y los proveedores, dado que están en una posición cómoda dentro de esa relación. La relación con los clientes, sin embargo, es muy diferente según el tipo de empresa que se tenga. Por ejemplo, si tienes una empresa inmobiliaria, es importante demostrar que tienes una personalidad entradora. Si no te gusta la venta personalizada, no elijas un negocio que lo requiera. Hay otros negocios que tienen un enfoque de ventas mucho más impersonal. En la mayoría de las operaciones minoristas, por ejemplo, si se logra vender, es más debido a una buena comercialización, a precios justos y a una publicidad efectiva que a la relación personal con el cliente. Un caso extremo de venta impersonal es la venta por correo, Internet o correo electrónico, donde incluso nunca verás al cliente (aquí el cliente hace un pedido y el empresario envía la mercadería).



FICHA DE LECTURA 3

Motivaciones para iniciar un negocio

Para tener en cuenta:

1. UN ACONTECIMIENTO DECISIVO (económico, psicológico, sociológico)

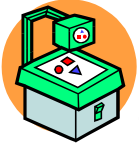
- Herencia familiar.
- Despido/ reducción de personal/jubilación.
- Reubicación en otro trabajo o traslado a otro lugar.
- Desafío propuesto por algún conocido/alguien a quien se quiere imitar.
- Disconformidad con jefes o colegas.
- Ninguna oportunidad de empleo después de terminar la educación formal o la formación profesional.

2. MOTIVOS PRÁCTICOS Y RACIONALES (económicos, psicológicos, sociológicos)

- Ganarse la vida y/o vivir mejor.
- Preparar la jubilación. Esto es, tener "algo que hacer" cuando estés jubilado o contar con un ingreso adicional, o ambos.
- Tener un ingreso extra y aumentar el patrimonio, como por ejemplo en el área inmobiliaria.
- Usarlo como escudo tributario o deducciones impositivas de la empresa.
- Tener algo en qué ocupar el tiempo libre (y no aburrirse).
- Crear una causa común para toda la familia y así fortalecer los vínculos.

3. MOTIVOS PERSONALES Y AFECTIVOS (económicos, psicológicos, sociológicos)

- Gratificación personal, autorrealización, imagen personal, desarrollo y expansión de la propia creatividad.
- No trabajar más para otros.
- Horas de trabajo flexibles y libertad para hacer lo que a uno le gusta, cuando quiere.
- No acatar más órdenes.



TRANSPARENCIA 2

Motivaciones para iniciar un negocio

- A. ECONÓMICAS
- B. PSICOLÓGICAS
- C. SOCIOLÓGICAS
- D. ACONTECIMIENTOS DECISIVOS
- E. MOTIVOS PRÁCTICOS Y RACIONALES
- F. MOTIVOS PERSONALES Y AFECTIVOS

I TEMA 3: Pequeñas empresas

II TIEMPO ESTIMADO:

■ 3 horas/sesiones

III OBJETIVO ESPECÍFICO:

■ Interpretar las cifras y hechos sobre las pequeñas empresas.

IV JUSTIFICACIÓN:

■ Si entienden las estadísticas, los rasgos, las características, los tipos y la utilidad de las pequeñas empresas, los alumnos podrán tomar decisiones mejores y más realistas acerca de su participación en una empresa.

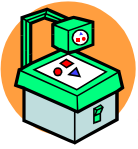
V ACTIVIDADES:

1. El facilitador trae un periódico local y hace como que lee un artículo en el que el Ministerio de Industria plantea lo siguiente:

“Las pequeñas empresas no son indispensables para el desarrollo económico del país. Se deberían cerrar todas las pequeñas empresas por el bien del crecimiento económico y la competitividad”.

Dividir a los alumnos en dos grupos y pedirles que debatan sobre esta valoración.

2. Compare las apreciaciones surgidas con el significado, las estadísticas y las razones del interés de las pequeñas empresas que figuran en las TRANSPARENCIAS 1 a 4.
3. Los alumnos deberán leer la FICHA DE LECTURA 1 y conversar sobre las características de las pequeñas empresas en términos de fortalezas y debilidades.
4. Muestre las TRANSPARENCIAS 5 y 6 y pida a la clase que identifique las estrategias típicas de una pequeña empresa, su naturaleza local y las áreas en las que se destaca. Resalte que:
 - las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en todos los países y en todos los sectores de la economía;
 - tienen características particulares que les permiten emerger y crecer, complementando la producción de las empresas medianas y grandes.
5. Por último, el facilitador podrá invitar a un funcionario de un organismo nacional para la promoción de las pequeñas empresas para que hable de dicho sector y del problema de las empresas en la economía informal.



TRANSPARENCIA 1

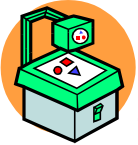
Significado de pequeña empresa

A. Elementos que constituyen el significado de pequeña empresa:

- Gestión independiente.
- Capital suministrado por el propietario.
- Área de operaciones principalmente local.
- Tamaño relativamente pequeño dentro de un sector.

B. Definiciones de pequeña empresa

- “Una empresa es pequeña si el propietario tiene una vía de comunicación directa con los gerentes operativos y un contacto personal con una gran proporción de la fuerza laboral, incluido el personal clave”.
- “Empresa de propiedad y operatividad individual”.
- “Una empresa que emplea no más de cincuenta personas” (esta cantidad puede variar de un país a otro).

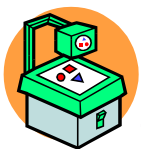


TRANSPARENCIA 2

Estadísticas y observaciones sobre pequeñas empresas

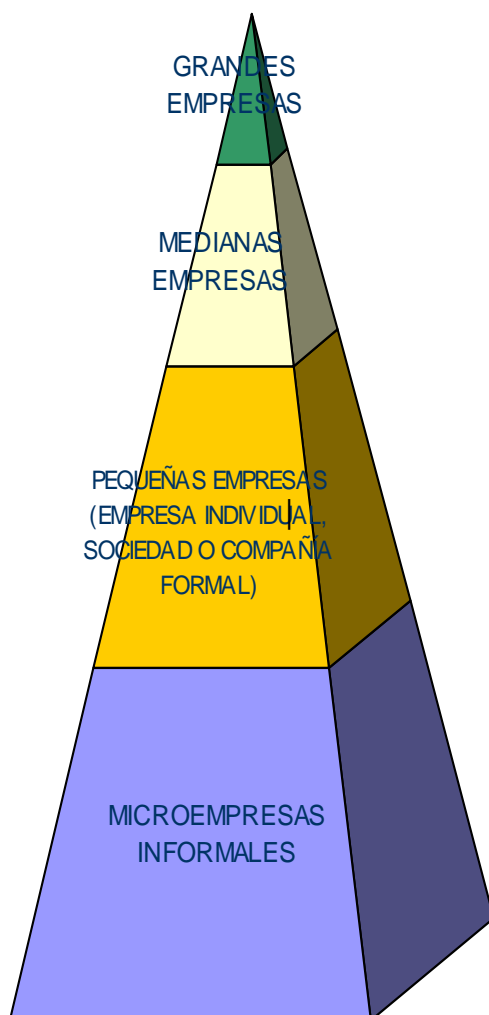
- 1) En la mayor parte de los países, **HASTA UN 99 %** de todas las empresas son pequeñas.
- 2) **MÁS DEL 40%** de los empleados de empresa de la mayoría de los países trabajan en pequeñas empresas.
- 3) **APROXIMADAMENTE el 40%** del volumen total de negocios de muchos países es realizado por pequeñas empresas.
- 4) **APROXIMADAMENTE el 75%** de empleos nuevos, a nivel mundial, se crea en el sector de las pequeñas empresas.
- 5) **El 50%** de pequeñas empresas fracasa en un plazo de dos años.
- 6) **El 60%** del dinero utilizado para iniciar una pequeña empresa se obtiene de fuentes privadas, tales como el ahorro personal o los préstamos realizados por amigos.
- 7) El **costo** de crear empleos a través de pequeñas empresas es una mínima fracción de lo que se requiere para crear empleos en las grandes empresas.
- 8) Las pequeñas empresas tienen la **mayor cantidad de empleados** de los sectores de: venta al por menor, al por mayor y servicios.
- 9) Las pequeñas empresas realizan la mayor parte de las **ventas** y suministran la mayor cantidad de **empleados** en ciertos segmentos de la industria de la fabricación.
- 10) La principal causa de fracaso de las pequeñas empresas es la **mala administración**.
- 11) La **probabilidad** de que cualquier empresa nueva sobreviva más de cinco años es de **una en cuatro**.
- 12) En casi todos los países, las pequeñas empresas son el **hogar natural** del espíritu empresarial.
- 13) En todos los países las **mujeres** representan la **mayoría** de quienes inician un emprendimiento comercial, como autoempleadas o como propietarias y gerentes de una pequeña empresa.

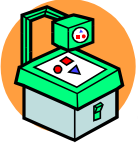
- 14) Las mujeres tienen, proporcionalmente, mayor presencia en el **sector informal de la economía** y en las microempresas y son las menos representadas en los registros formales de pequeñas y medianas empresas.



TRANSPARENCIA 3

La pirámide comparativa





TRANSPARENCIA 4

Importancia de una pequeña empresa



- Las pequeñas empresas constituyen un amplio grupo de presión política cuya voz y preocupaciones no pueden ser ignorados.
- Hay muchas personas que trabajan en pequeñas empresas.
- Los empleados, y a veces los dueños, de las pequeñas empresas suelen estar desfavorecidos.
- Las pequeñas empresas ofrecen muchas oportunidades de trabajo, especialmente para las mujeres.
- Las pequeñas empresas reducen la pobreza y contribuyen al desarrollo.



FICHA DE LECTURA 1

MÓDULO 4: Tema 3

Debilidades y fortalezas de las pequeñas empresas

DEBILIDADES DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Limitaciones económicas

No es sencillo equilibrar el dinero en efectivo que "entra" y el que "sale", especialmente cuando se intenta expandir el negocio. Por otra parte, en lugar de ser recibidos "con alfombra roja" por los financistas cuando piden un préstamo, los pequeños empresarios suelen ser tratados como ciudadanos de segunda categoría. Las pequeñas empresas tampoco pueden utilizar el crédito como herramienta de venta con la misma facilidad que lo hacen las grandes empresas, que cuentan con extensas reservas financieras. Además, muchas pequeñas empresas tienen dificultades para mantenerse a flote mientras sus productos logran aceptación en el mercado.

Problemas de personal

Las pequeñas empresas no pueden pagar los mejores salarios ni brindar las oportunidades ni el estatus que generalmente se asocia a un trabajo en una gran empresa. Los propietarios de pequeñas empresas también deben ocuparse de los problemas cotidianos que supone llevar su negocio, y con frecuencia no disponen de mucho tiempo para pensar en sus objetivos.

Costos directos más elevados

Una pequeña empresa no puede comprar materias primas, maquinaria ni provisiones a precios tan económicos como los que obtiene una gran empresa, ni tampoco puede tener la economía de escala de un gran productor. En consecuencia, los costos de la producción por unidad son frecuentemente mayores para una pequeña empresa, aunque los gastos generales suelen ser un poco más bajos.

Muchos huevos en una sola canasta

Una gran empresa con varias líneas de producción (diversificada) se puede dar el lujo de fracasar en un sector de sus negocios y seguir siendo fuerte. Este no es el caso de las pequeñas empresas que sólo tienen unas pocas líneas de producto. Una empresa pequeña es vulnerable si un producto nuevo no funciona, si alguno de sus mercados entra en recesión o si algún producto viejo se vuelve obsoleto.

Falta de credibilidad

El público acepta los productos de una gran empresa porque su nombre es conocido y respetado. Una pequeña empresa debe luchar para demostrar su calidad cada vez que ofrece un producto nuevo o entra en un nuevo mercado. Su reputación y los éxitos anteriores, por ser de pequeña escala, inciden poco.

FORTALEZAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Toque personal

A menudo, los clientes están dispuestos a pagar más por un trato personalizado. De hecho, en muchos sectores donde las diferencias de producto y precio son mínimas, el factor humano se presenta entonces como la ventaja competitiva principal.

Más motivación

La gestión clave de una pequeña empresa generalmente consiste en la labor del propietario. Por consiguiente éste trabaja más, se esfuerza más y se dedica más personalmente a su negocio. Las pérdidas y ganancias tienen más peso para el propietario de una pequeña empresa que lo que los salarios y beneficios significan para los empleados de una empresa más grande.

Mayor flexibilidad

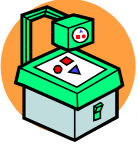
Una pequeña empresa tiene la ventaja competitiva principal de tener flexibilidad. Una pequeña empresa puede reaccionar rápidamente ante los cambios competitivos. Tiene menos vías de comunicación, sus líneas de producto no son muy amplias, sus mercados son limitados y sus fábricas y almacenes están muy cerca. En consecuencia, puede advertir rápidamente un problema o una oportunidad y proceder de manera adecuada.

Menos burocracia

Por ser más vasto y complejo, a los ejecutivos de las grandes empresas les resulta difícil ver el panorama general. Esta "miopía" los lleva a realizar acciones repetitivas y caer en ineficacias burocráticas. En una pequeña empresa, los problemas se entienden fácilmente, las decisiones se toman rápidamente y los resultados se pueden verificar cómodamente.

Menos vistasas

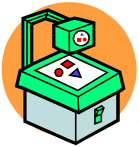
Dado que no es tan fácil notarlas, las pequeñas empresas pueden probar nuevas tácticas de venta o introducir nuevos productos sin atraer atención indebida o generar oposición. Las empresas grandes constantemente tienen que hacer frente a batallas por medidas antimonopolio y reglamentaciones del Estado. Como no son flexibles, tienen dificultad para hacer cambios o reestructurarse.



TRANSPARENCIA 5

Estrategias de la pequeña empresa

- Apuntar a segmentos específicos del mercado.
- Regionalizar el negocio.
- Brindar un toque personal.
- Nunca competir frontalmente con un gigante.
- Satisfacer una demanda limitada a una región o localidad.
- Fabricar para el corto plazo o en lotes especiales.
- Prestar servicios de reparación técnica.
- Brindar servicios personales.
- Situaciones donde el mercado cambia rápidamente.



TRANSPARENCIA 6

Naturaleza local de las pequeñas empresas



I TEMA 4: Factores de éxito clave para la creación de una pequeña empresa

II TIEMPO ESTIMADO:

■ 2 horas/sesiones

III OBJETIVO ESPECÍFICO:

- Describir las variables clave que determinan el éxito en la creación de una pequeña empresa.
- Identificar los requisitos necesarios para evitar el fracaso o reducir los riesgos.

IV JUSTIFICACIÓN:

- Ser conscientes de los factores que determinan el éxito no sólo les permitirá a los alumnos evaluarse a sí mismos en cuanto a su soltura y aptitud para embarcarse en un negocio, sino también los ayudará a prepararse o equiparse mejor para el empleo por cuenta propia.

V ACTIVIDADES:

1. Desarrolle una lluvia de ideas: pida a la clase que haga una lista de los factores de éxito al iniciar una pequeña empresa. Haga una lista de las respuestas en el pizarrón o en un rotafolio.
2. Coordine la clase para que, conjuntamente, elabore una lista de los factores que causan el fracaso de una empresa. Posteriormente, los alumnos deberán dialogar sobre las medidas que habría que tomar para evitar el fracaso de una pequeña empresa.
3. Sirviéndose de la FICHA DE LECTURA 1, muestre y explique los factores clave para el éxito de una nueva empresa. Compare las respuestas de los alumnos con el diagrama de la TRANSPARENCIA 1 y pídeles que clasifiquen sus respuestas según los siguientes títulos: recursos, habilidades, motivación y determinación, idea y mercado.
4. Divida la clase en grupos de trabajo. Pida a cada grupo que elija una idea, un producto o un servicio y que luego intenten determinar qué otros componentes necesitarían (por ejemplo, los recursos o habilidades necesarios para llevar a cabo la idea de crear una empresa de construcción y comercialización de casas de bajo coste). Antes de comenzar el ejercicio, muestre la TRANSPARENCIA 2 (ejemplo de un Cibercafé).
5. Pida a cada grupo que elija un expositor de las conclusiones a las que llegaron y dé su justificación. Comente las presentaciones de cada grupo. Se puede pedir a la clase que escojan por votación, la mejor propuesta de empresa.

6. Destaque que el empresario es el ingrediente esencial para establecer una empresa en una situación de mercado libre, ya que toma la iniciativa y asume el riesgo de establecer y organizar la empresa. Señale también que es necesario contar con los cuatro factores o componentes restantes del diagrama para tener éxito; es decir, no es suficiente tener sólo dos ni incluso tres. Insista en que los cuatro componentes se pueden adquirir o desarrollar.

Resuma lo siguiente:

El empresario es el ingrediente esencial para establecer una pequeña empresa, ya que toma la iniciativa y asume el riesgo de crear y organizar una oferta atractiva que resulte valiosa para posibles clientes.

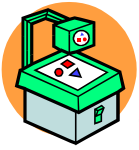
No existe ninguna fórmula o receta de éxito infalible para que una pequeña empresa funcione.

El éxito depende de la habilidad particular para tomar conciencia de las oportunidades del mercado y actuar en respuesta a ellas, organizando los recursos necesarios para ofrecer algo atractivo a los clientes y asumiendo los riesgos eventuales.

No obstante lo dicho anteriormente, los siguientes factores extraídos del modelo MHIR¹ son muy importantes para determinar el éxito: **motivación y determinación, habilidades, idea y mercado y recursos.**

Para que los componentes mencionados se hagan realidad, es preciso contar con un plan. Además, una vez que se ha establecido la empresa, será necesario una buena gestión de la misma.

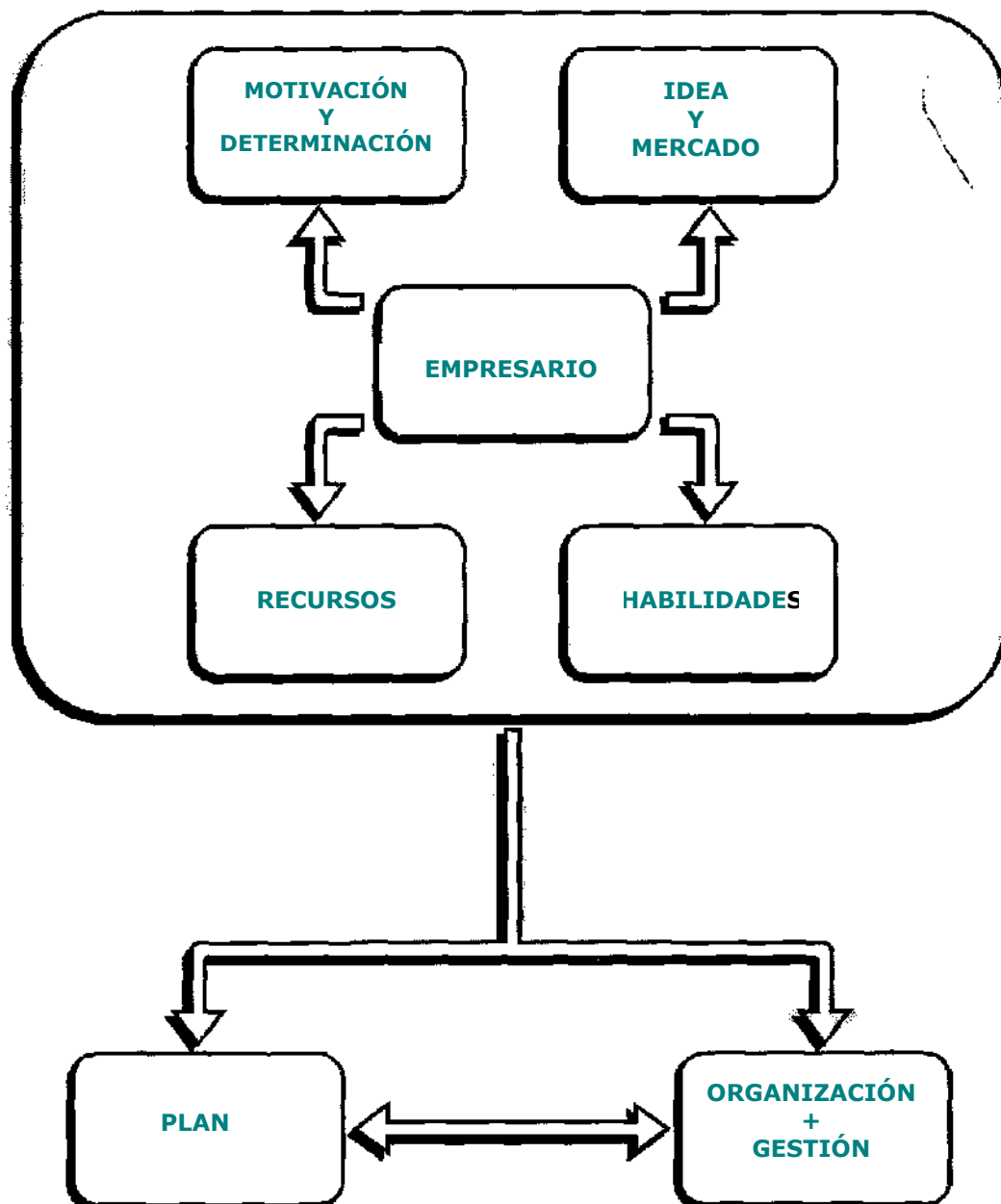
¹ Adaptado de Gibb, A.A. (1981). *A workshop approach for stimulating new enterprise development*, Durham University Business School, Reino Unido.



TRANSPARENCIA 1

MÓDULO 4: Tema 4

Factores clave para el éxito en la creación de una pequeña empresa





FICHA DE LECTURA 1

MÓDULO 4: Tema 4

Factores de éxito clave para la creación de una pequeña empresa

¿Cómo llego a ser empresario? ¿Cómo puedo establecer una empresa que funcione? Muchas personas se hacen estas preguntas. Lamentablemente, aún no se ha encontrado una respuesta o fórmula infalible para responder a ellas. A pesar de esto, el éxito – según la bibliografía, las observaciones y la experiencia- depende de la habilidad particular para detectar las oportunidades que brinda el mercado y actuar en consecuencia, organizando los recursos necesarios para ofrecer algo atractivo a los clientes y asumiendo los riesgos eventuales. Tal es la esencia de la capacidad empresarial en un contexto de negocios.

El ingrediente fundamental de todo el proceso es el empresario, porque es quien toma la iniciativa y asume el riesgo de crear y organizar una oferta atractiva que resulte valiosa para los potenciales clientes. La habilidad del empresario para hacerlo satisfactoriamente depende de cuatro factores, a saber: la motivación, las habilidades, la idea y los recursos. La sigla MHIR te ayudará a recordar estos factores más fácilmente. A continuación, se explica cada uno de ellos.

Motivación y determinación

En general se acepta que para que una persona o grupo sea exitoso y para que funcione la empresa que quieren crear, se debe tener mucha motivación y determinación. Esto se refleja, por ejemplo, en la perseverancia para superar los obstáculos que puedan surgir en el camino y para buscar la información, así como en la forma en que se actúa frente a las oportunidades. Otros indicadores pueden ser el grado de compromiso y la actitud frente al trabajo (calidad, eficiencia, tiempo de dedicación), si hay intentos anteriores de montar un negocio y el apoyo de la familia o socios.

Habilidades

Otra cuestión importante es si las personas que toman parte en el negocio tienen determinadas habilidades (como conocimientos o competencias técnicas o de gestión), pertinentes para la empresa o el proyecto. Una manera de compensar carencias en esta área es formar equipos con personas que tienen la experiencia necesaria o contratarlas.

Idea y mercado

Lo que debe determinarse aquí es la viabilidad de la idea, el proyecto, el producto o el servicio que se pretende ofrecer. En otras palabras, ¿atienden una necesidad o carencia de eventuales clientes que pueden pagar su precio y que están dispuestos a usarlo o comprarlo en cantidades suficientes como para que todo el proyecto valga la pena (en términos de ganancias, en un contexto de negocios)? ¿Se puede hacer una propuesta más atractiva o mejorar la que se ofrece actualmente en el mercado? ¿Cómo reaccionará la competencia?

Recursos

Por último, la forma en que las personas adquieren u organizan los recursos, no solamente tendrá una influencia sobre el rendimiento, sino que también, en algunos casos, podrá determinar si se inicia el negocio o no. Como ejemplos de recursos podemos citar el capital, el efectivo, el local, los materiales, los equipos y el trabajo. También es importante contar con la infraestructura necesaria, por ejemplo servicios tales como electricidad, teléfono, carreteras y puentes, etc.

Plan de negocios

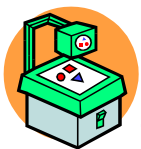
Si se pretende transformar los cuatro componentes anteriores en algo tangible, es preciso trazar un plan. En los negocios, esto se denomina generalmente un “plan de negocios”. Un plan de negocios debería fundamentalmente componerse de lo siguiente:

- el estado actual de tu idea, proyecto o negocio;
- qué quieres hacer;
- cómo propones encararlo;
- y que el proyecto valga la pena.

En el Módulo 8 del material didáctico Conozca de Empresa podrás encontrar más información sobre cómo PREPARAR un plan de negocios.

Organización y gestión

La empresa deberá, entonces, comenzar a funcionar y luego, cuando ya esté operando, deberá ser administrada. Cuando se establece una empresa, o antes de que empiece a funcionar, es posible que haya que cumplir con ciertos requisitos jurídicos o normativos. Puede ser necesario consultar a profesionales, tales como abogados, contadores o personal de los organismos de apoyo a la pequeña empresa para solicitarles su asesoramiento. Deberá gestionarse la totalidad de la empresa y su proceso. Si se hace bien - concretamente, encontrar y tratar con los clientes, administrar el efectivo y las finanzas, realizar la comercialización, tratar con los empleados, con los proveedores, establecer sistemas de control, etc. -, esto repercutirá favorablemente en el rendimiento. Los Módulos 7 y 8 contienen más información sobre cómo organizar y gestionar la empresa.



TRANSPARENCIA 2

**Factores clave para el éxito en la creación
de una pequeña empresa.
Ejemplo de un Cibercafé**




Recursos

- Computadoras personales en red.
- Conexión inalámbrica, de banda ancha o por línea telefónica.
- Proveedor de Servicios de Internet o proveedor por satélite.
- Programas informáticos para realizar transacciones y llevar cuentas.
- Escritorios y sillas.
- Aire acondicionado o ventiladores.
- Personal operativo y de supervisión.
- Equipo de protección ante altibajos de voltaje o pérdida temporal del fluido eléctrico.
- Local comercial adecuado.







Habilidades

- Conocimiento y competencias en informática y computación.
- Capacidad para instalar programas informáticos y llevar a cabo el mantenimiento y las reparaciones




de rutina.

-  Conocimientos básicos de contabilidad y organización.
-  Capacidad para instruir a los clientes sobre nociones básicas de computación y navegación en Internet.
-  Conocimiento sobre motores de búsqueda de Internet y correo electrónico.

Motivación y determinación

-  Capacidad para trabajar y manejar el negocio por muchas horas, seis o siete días a la semana.
-  Inventiva.
-  Capacidad para influir en otros.
-  Capacidad para la resolución de problemas.
-  Iniciativa.
-  Interés por la eficiencia.

Idea y mercado

-  Viabilidad: cantidad y tipo de Cibercafés en el barrio o, aproximadamente en 3 km a la redonda; cuantos menos haya, mejor.
-  Buena velocidad de conexión y precios en relación con otros cafés de la zona: deben ser competitivos.
-  Cantidad de personas que viven y trabajan en la zona; cuanta más haya, mejor.



Perfil de los habitantes y trabajadores de la zona: de ingreso bajo a medio; no tienen suficiente dinero para mantener su propia computadora y conexión de Internet, pero pueden pagar por el servicio.



Buen ambiente – un salón bien aireado, con música de fondo y donde se pueda vender refrescos y bocadillos, revistas, otros.




Se prestan otros servicios secundarios, tales como el envío y recepción de fax, impresión, fotocopias, venta de diskettes, discos compactos para música, películas, fotos, etc.

I TEMA 5: La decisión de hacerse empresario


II TIEMPO ESTIMADO:

 3 horas/sesiones

III OBJETIVO:

 Explicar por qué y cómo las personas toman la decisión de crear y operar su propia empresa.

IV JUSTIFICACIÓN:

 Si se conocen los factores que motivan la creación de una empresa propia, se puede dar respuesta a una importante inquietud de muchas personas y al mismo tiempo ayudar a los alumnos a analizarse a sí mismos y a su entorno para ver en qué medida esos factores están presentes.

V ACTIVIDADES:

1. Escriba el siguiente objetivo de la lección en el pizarrón: "EXPLICAR POR QUÉ Y CÓMO LA GENTE TOMA LA DECISIÓN DE CREAR Y OPERAR SU PROPIA EMPRESA". Luego, realice una lluvia de ideas o divida la clase en grupos y pida a los alumnos que busquen todas las explicaciones que puedan de cómo y por qué las personas (o grupos) crean su propia empresa. Haga una lista de las respuestas en el pizarrón o en un rotafolio.
2. Los alumnos deberán leer la FICHA DE LECTURA 1. Luego, se discutirá en clase cómo las personas (o grupos) llegan a tomar la decisión de crear su propia empresa. Comente cada uno de los factores y dé ejemplos que ilustren cada punto. Compare los puntos presentados en la FICHA DE LECTURA 1 con las respuestas de la clase. Dialogue sobre las coincidencias y las diferencias y, si fuera necesario, modifique la FICHA DE LECTURA 1. A modo de resumen, mostrar y comentar la TRANSPARENCIA 1.
3. A continuación, los alumnos deberán realizar el cuestionario del EJERCICIO 1 y asignarse un puntaje. Explique el significado del mismo. Si el alumno obtuvo una MAYORÍA de respuestas (a), entonces probablemente tenga lo necesario para llevar adelante una empresa. Si tiene MAYORÍA de (c), deberá trabajar más sobre sus competencias empresariales. Una posibilidad es que forme una sociedad con una o dos personas que tengan las competencias que él no posee.
4. Utilice la FICHA DE LECTURA 2 para explicar la importancia de la capacidad empresarial.
5. Por último, los alumnos realizarán el cuestionario del EJERCICIO 3. Repase con la clase las respuestas tomando como referencia los puntajes de la TRANSPARENCIA 3.



FICHA DE LECTURA 1

La decisión de hacerse empresario

Cuando se analiza la capacidad empresarial, suele surgir una pregunta importante: ¿cómo una persona toma la decisión de crear una empresa? En otras palabras, ¿cuáles son las fuerzas o factores que la motivan a embarcarse en un emprendimiento empresarial?

Las explicaciones principales que brindan los estudios y el material publicado pueden clasificarse en tres categorías: un cambio en la situación presente, el papel que desempeña un ejemplo creíble y la posesión de las competencias empresariales necesarias. Además, es preciso que exista un entorno facilitador. En la FICHA DE LECTURA 2 se incluye un diagrama que presenta estos factores, los cuales se explican a continuación.

Cambio en la situación presente

Para muchas personas, la decisión de crear una empresa surge tras un desplazamiento. Otros tienden a establecer sus empresas en áreas similares a los ambientes en los que han trabajado antes.

Acontecimiento de desplazamiento

El desplazamiento surge a partir de una serie de acontecimientos que desembocan en el deseo o la obligación de tener que crear una empresa. Su manifestación inmediata puede ser: haber perdido el trabajo; ser inmigrante o integrante nuevo de un grupo minoritario y tener dificultades para conseguir un trabajo adecuado debido al poco conocimiento del idioma o a la existencia de discriminación; o ser refugiado en un sitio nuevo, donde es preciso construir una vida desde cero. Otros ejemplos incluyen: el expatriado que retorna y que ha disfrutado de cierto estatus y retribuciones en el extranjero no asequibles en el país de origen; o bien, los ejecutivos de grandes empresas u organizaciones que se sentían frustrados en su trabajo anterior.

El papel que desempeña un ejemplo creíble

La mejor ilustración de ello es la profesión de los padres de un empresario incipiente. Los estudios indican que entre el 25 y el 34 % de los padres de empresarios (especialmente los papás) han sido propietarios de pequeñas empresas; y si se considera que los agricultores y profesionales independientes son también dueños de pequeñas empresas, la cifra aumenta hasta un 54 %. La credibilidad es un impulso motivador, sin embargo, no se limita únicamente al círculo familiar sino que también se extiende a los conocidos de la misma generación o condición y a los amigos. Así, por ejemplo, una de las razones citadas que explican el desarrollo de "Silicon Valley" en los servicios web es el ejemplo que dieron varios ingenieros que dejaron las grandes organizaciones donde trabajaban para crear sus propias empresas. El papel que

desempeña un ejemplo creíble también podría explicar por qué la capacidad empresarial se identifica tanto con ciertos grupos de inmigrantes, por ejemplo, los libaneses, los chinos, los judíos en muchos países de América Latina.

Competencias empresariales

Se debe hacer especial hincapié en los rasgos y las características de los empresarios exitosos. Estos se denominan competencias empresariales personales o por las siglas CEP.

Capacidad empresarial de las mujeres

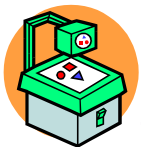
Las mujeres tienden más fácilmente a hacerse empresarias cuando: las responsabilidades de la familia y del hogar se comparten equitativamente. 2) se dispone de personas ejemplares que sirven de modelo de mujer empresaria, 3) se accede a servicios de asesoría y de desarrollo empresarial y 4) si el marco reglamentario, financiero e institucional es favorable al empresariado femenino.

Ambiente laboral

No es de sorprender que muchas personas establezcan sus empresas dentro de áreas similares a las que trabajaron antes. Con seguridad, tendrán experiencia, pericia y contactos en dichos ambientes y han advertido oportunidades que quieren aprovechar. La investigación y desarrollo y el marketing son dos áreas que han producido muchos nuevos empresarios.

Entorno facilitador

Si bien los factores precedentes son muy válidos (el desplazamiento, el ambiente laboral, la credibilidad y el ejemplo), no son suficientes para iniciar un nuevo negocio si no existe una infraestructura adecuada, lo que incluye fundamentalmente las finanzas, la electricidad, los caminos, las materias primas, el material y la información. Si hay una carencia de mano de obra calificada, faltan estructuras de apoyo, el gobierno no se compromete, y existen políticas adversas, es muy probable que haya demasiados obstáculos para desarrollar pequeñas empresas, especialmente aquellas que tienen potencial de crecimiento. La demanda del mercado y la comercialización del “saber hacer” para satisfacer las necesidades y carencias de los clientes también desempeñan un papel fundamental en la formación y el funcionamiento de una empresa.



TRANSPARENCIA 1

La decisión de desarrollar la capacidad empresarial



Adaptado de (1) Hisrich, R. D. 1986, *Entrepreneurship and the economic renaissance of an area*, en *Entrepreneurship, intrapreneurship, and Venture Capital* de Hisrich, R. D. ed., Lexington Books, MA y de (2) *Introduction to entrepreneurship*. Módulo 1, del Programa *Start Your Own Business*, de la Fundación Húngara para la Fundación de Empresas. Sin fecha, Budapest.



EJERCICIO 1

Cuestionario de autoevaluación

*Para cada una de las preguntas, marcar con una cruz **una sola respuesta**, la que mejor exprese su forma de ser. Sea honesto con usted mismo. Ninguna respuesta es correcta o incorrecta en sí.*

- 1a. Hago las cosas por mí mismo. Nadie tiene que pedírmelo.
- 1b. Si me lo piden, hago las cosas.
- 1c. Solo me pongo a hacer algo hasta que no tengo más remedio. Así de simple.

- 2a. Me gusta la gente. Me puedo llevar bien con casi todo el mundo.
- 2b. Tengo suficientes amigos, no necesito ninguno más.
- 2c. Considero que la mayor parte de la gente es una molestia.

- 3a. Tiendo a proponer iniciativas y lograr que casi todos me sigan.
- 3b. Si alguien pregunta qué se debe hacer, me pongo a dar órdenes.
- 3c. Dejo que otros tomen la iniciativa. Yo los sigo luego, si tengo ganas.

- 4a. Me gusta encargarme de las cosas y llevarlas a cabo.
- 4b. Me hago cargo si tengo que hacerlo, pero prefiero que otro sea el responsable.
- 4c. Siempre hay alguien cerca que está deseando demostrar lo listo que es. Lo mejor es dejarlo.

- 5a. Me gusta tener un plan antes de empezar algo. Habitualmente organizo todo cuando queremos hacer algo con mis amigos.
- 5b. Me desenvuelvo bien a menos que las cosas se compliquen. Si es así, me rindo.
- 5c. Siempre que uno se prepara, surge algo de la nada y lo arruina todo. Por eso, me gusta ocuparme de las cosas cuando surgen.

- 6a. Puedo seguir trabajando todo el tiempo que sea necesario. No me molesta esforzarme por algo que quiero.

- 6b. Me esfuerzo en el trabajo un rato, pero cuando me canso, lo dejo.
- 6c. No veo la utilidad de esforzarse demasiado.

- 7a. Soy capaz de decidirme rápidamente si fuera necesario. En general, también acierto.
- 7b. Necesito mucho tiempo para pensar. Si tengo que decidirme rápido, después me arrepiento.
- 7c. No me gusta ser el que decida. Seguramente, me equivocaría.

- 8a. Las personas pueden confiar en lo que digo. No digo cosas que no crea.
- 8b. Trato de ser honesto la mayoría de las veces, pero a veces simplemente digo lo que me resulta más fácil.
- 8c. ¿Por qué decir la verdad si la otra persona no se da cuenta?

- 9a. Si me decido a hacer algo, no dejo que nada me lo impida.
- 9b. A menos que me salga mal, en general, termino lo que empiezo.
- 9c. Si algo que empiezo a hacer no sale bien desde el principio, me desmotivo o no insisto. ¿Por qué preocuparse?

- 10a. Soy muy saludable. Nunca me canso.
- 10b. Tengo la energía suficiente para hacer la mayoría de las cosas que quiero.
- 10c. Me quedo sin energía antes que la mayoría de mis amigos.

Adaptado de Olm K. W. y G. G. Eddy. 1985. *Entrepreneurship and Venture Management: Text and Cases*. Charles E Merrill Publishing Co., Columbus, Ohio.



FICHA DE LECTURA 2

La importancia de la capacidad empresarial

1. **CREACIÓN DE EMPLEO:** los empresarios crean empleos para sí mismos y para otras personas. Son empleadores y, por ende, contribuyen a resolver el problema del desempleo.
2. **RECURSOS LOCALES:** cuando los empresarios utilizan recursos locales, el valor de los mismos se incrementa.
3. **DESCENTRALIZACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DEL NEGOCIO:** los empresarios son capaces de identificar las oportunidades de negocio y de establecer empresas en los lugares idóneos, incluso en áreas rurales.
4. **PROMOCIÓN DE LA TECNOLOGÍA:** la creatividad de los empresarios les permite contribuir con el uso y desarrollo de una tecnología apropiada.
5. **FORMACIÓN DE CAPITAL:** la capacidad empresarial aumenta la formación de capital y las inversiones.
6. **FOMENTO DE UNA CULTURA EMPRESARIAL:** al proyectar una imagen de éxito, los empresarios se convierten en modelos que los jóvenes pueden seguir.



EJERCICIO 2

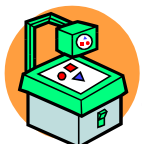
Cuestionario de antecedentes

Para cada una de las preguntas que figuran a continuación, escriba (en una hoja aparte) la respuesta que mejor corresponde con su opinión. Por favor sea objetivo y honesto consigo mismo. No hay respuesta correcta o incorrecta en este ejercicio.

1. ¿Cómo y dónde te imaginas estar de aquí a diez años, en términos de carrera u ocupación? (Por favor, da una respuesta clara)
2. Escribe el nombre y la ocupación de tres personas que consideras buenos ejemplos de lo que a te gustaría ser en la vida.
 - (a)
 - (b)
 - (c)
3. ¿Tienes algún amigo cercano o pariente que tenga su propia empresa (o que trabaje por cuenta propia)?
 - (a) Sí.
 - (b) No.
4. ¿Eres inmigrante o hijo de inmigrantes?
 - (a) Sí, nací en otro país.
 - (b) Sí, alguno de mis padres nacieron en otro país.
 - (c) No.
5. ¿Pertenece a una minoría en este país?
 - (a) Sí.
 - (b) No.
6. ¿Alguno de tus padres o ambos han trabajado por cuenta propia (o establecido su propia empresa)?
 - (a) Sí, durante la mayor parte de su vida activa.
 - (b) Sí, por un período limitado.

(c) No.

7. Teniendo iguales posibilidades, ¿preferirías trabajar por cuenta propia o ser empleado en una empresa?
 - (a) Preferiría ser empleado de una empresa.
 - (b) Preferiría trabajar por mi cuenta.
8. ¿Dirías que es imposible, difícil o fácil para ti iniciar tu propio negocio en este momento?
 - (a) Imposible
 - (b) Difícil
 - (c) Fácil
9. ¿Crees que actualmente el país brinda apoyo (por ejemplo, ayuda económica, en locales, en infraestructura, tal como calles y electricidad) para iniciar tu propio negocio?
 - (a) Sí.
 - (b) No.
10. ¿Qué posición ocupas en tu familia?
 - (a) Hijo menor.
 - (b) Hijo del medio.
 - (c) Hijo mayor.
 - (d) Otra.
11. ¿Crees que los hombres y las mujeres tienen igual acceso a oportunidades de negocio y a servicios de apoyo en este país?
 - (a) Sí.
 - (b) No.
12. ¿Cuál es tu sexo?
 - (a) Masculino.
 - (b) Femenino.
13. ¿Alguna vez creaste una microempresa en tu tiempo libre?
 - (a) Sí.
 - (b) No.



TRANSPARENCIA 2

Puntuaje del cuestionario de base

A continuación se presentan los puntajes que deben asignarse a cada una de las preguntas del Cuestionario de base del Ejercicio 3. También se incluye el significado de estos. Por favor, asígnate un puntaje según tus respuestas en dicho ejercicio.

PREGUNTA		PUNTOS OBTENIDOS
1	Asígnate 2 puntos si pretendes iniciar o llevar adelante tu propio negocio.	
	Asígnate 1 punto en total si has contestado algo diferente.	
2	Asígnate 2 puntos en total si alguna de esas personas es empresaria o tiene su negocio propio.	
	Asígnate 1 punto en total si has contestado algo diferente.	
3	a 2 puntos	
	b 1 punto	
4	a 3 puntos	
	b 3 puntos	
	c 1 punto	
5	a 2 puntos	
	b 1 punto	
6	a 3 puntos	
	b 2 puntos	
	c 1 punto	
7	a 1 punto	
	b 2 puntos	
8	a 1 punto	
	b 2 puntos	
	c 3 puntos	
9	a 2 puntos	
	b 1 punto	
10	a 2 puntos	
	b 2 puntos	
	c 3 puntos	
	d 1 punto	
11	a 3 puntos	
	b 1 punto	
	b 1 punto	
13	a 2 punto	
	b 1 punto	
Ahora suma los puntos para obtener un puntaje total.		

Significado del puntaje

Si tu puntaje final es:

27-34 Tienes una base similar a la de varios empresarios exitosos de cualquier origen. Para ti, crear y llevar adelante tu propia empresa parece ser algo natural y seguramente no será ninguna sorpresa.

20-26 Tu base se parece en algo a la de varios empresarios. Sin embargo, para tener éxito deberás ser consciente de los desafíos que supone crear tu propia empresa y prepararte para ello.

13-19 La decisión de establecer y llevar adelante tu propia empresa no es fácil para ti. En todo caso, para tener éxito deberás estar muy motivado y determinado, así como preparado a romper con la tradición y esforzarte mucho para desarrollar tu idea. No te desanimes, ya que puedes mejorar y desarrollar las competencias necesarias. También puedes asociarte con otra gente que pueda ofrecer alguno de los atributos necesarios al negocio.

Por último, genere un debate en clase sobre la cuestión de la desigualdad por razones de género, si es una situación predominante, y analizar cómo repercute en la decisión empresarial.