

## ¡YO! ¿EMPRESARIO?



### INDICADORES DE LOGROS:

- Expresa su concepto sobre empresa.
- Reconoce las principales características del empresario y las compara con sus propias cualidades.
- Identifica sus fortalezas y debilidades para ser empresario.
- Formula indicadores que permitan medir el desempeño de sus acciones. (REFERENCIACIÓN COMPETITIVA).
- Reconoce las etapas del ciclo gerencial básico (PHVA: Planear-Hacer-Valorar-Actuar).
- Reconoce procesos exitosos de otros.
- Identifica las debilidades de sus procesos y las compara con los de otros.
- Asume una posición positiva al cambio, que permite ajustar sus prácticas habituales.



La competencia que se va a ejercitar en esta guía es la **Referenciación Competitiva**, en ella encontrará las competencias de los empresarios y características, para que las compare con las suyas y decida si está dispuesto a desarrollarlas para iniciar una vida empresarial. La **Referenciación Competitiva** se define como el proceso de compararse y evaluarse continuamente con otros, individualmente y como empresa, para lograr identificar los mecanismos, procedimientos y prácticas que ayuden a tomar acciones para mejorar los desempeños.



### DE ESTUDIANTE... A EMPRESARIO

1. En mi cuaderno redacto las ideas principales de la siguiente lectura.
2. Escribo y respondo las preguntas planteadas al final de la lectura.
3. Comparto con mis compañeros de mesa la actividad anterior, comparando sus respuestas con las mías y redactamos algunas conclusiones al respecto.
4. Además cada subgrupo, elabora un perfil del empresario precisando sus características.

#### Manitoba: ¿Cómo es el maní?

LO QUE EMPEZÓ COMO GANAS DE “MECATEAR”, TERMINÓ EN UNA GRAN EMPRESA QUE TIENE 40 EMPLEADOS Y QUE VENDE EL MANÍ POR TODO EL PAÍS.

Sin saber que era el comienzo de una gran empresa, hace varios años dos estudiantes caleños decidieron preparar maní dulce en su casa, porque tenían ganas de mecatear. El maní les quedó tan sabroso, que se volvió famoso entre los amigos, quienes cada vez comenzaron a pedir más

Sorprendidos por el éxito de su invento casero, Ignacio y Gustavo Adolfo Llano empezaron a pensar en venderlo. Se dedicaron a observar el mercado del maní en



Cali, y se dieron cuenta que era un nicho (mercado no explorado). No existían variedades de maní, y éste sólo se consumía en los teatros de cine. En ese momento, sólo se vendía maní salado y manimoto.

De manera un poco artesanal, en la cocina de su casa, el par de jóvenes empezaron a producir el maní dulce y a venderlo en colegios, cafeterías, autoservicios y universidades. Con el tiempo desarrollaron nuevas variedades con sal, pasas, coco y ajonjolí, esta última causando gran sensación.

Al poco tiempo Ignacio y Gustavo se habían convertido en empresarios, a pesar de que no contaban con ningún capital ni habían recibido ayuda económica de la familia. En la estufa de la cocina y con algunas ollas y sartenes producían 10 bolsas de maní salado y dulce, lo que significaba ventas por \$3.000 de esa época al mes.

### La miniempresa empezó a crecer

La demanda del producto fue aumentando poco a poco. Los hermanos Llano lograron ubicar el maní en algunos supermercados de Cali, que compraban en promedio \$230.000 al mes. Siguieron trabajando en la cocina de su casa, compraron dos hornos y una máquina selladora de empaques.


La demanda siguió creciendo, la cocina les comenzó a resultar estrecha, pero no tenían los fondos necesarios para expandir la empresa ni tampoco los conocimientos administrativos para manejarla.

Luego ingresaron al Programa de Apoyo a la Microempresa, asistieron a cursos de capacitación, inscribieron la compañía en la Cámara de Comercio, recibieron asesoría y la empresa empezó a experimentar un vigoroso crecimiento.

En menos de un año a partir de la fecha de ingreso, las ventas subieron a más del doble. Los hermanos Llano introdujeron al mercado un nuevo tipo de dulces de maní y un nuevo empaque de plástico, y se aventuraron en el mercado nacional.

Hoy en día Manitoba vende sus productos en Barranquilla, Cartagena, Bogotá, Pereira, Armenia, Manizales, Santa Martha, Ibagué, Cali, Buga, Tuluá, Palmira, Ipiales, Medellín, Bucaramanga, Pasto, Popayán y Buenaventura.






Diez años después la compañía tiene 30 empleados permanentes, 10 temporales y vende más de \$60.000.000 al mes. Manitoba exporta a Ecuador y vende sus productos a grandes heladerías como Ventolini, Mimos, Dairy Frost, ÉXITO, Dunkin Donuts y Cadenalco.

1. ¿Cómo surgió esta empresa?
2. ¿Qué dificultades encontraron para ser empresarios?
3. ¿Cómo las solucionaron?
4. ¿Cuáles fueron las principales fortalezas de estos empresarios?
5. ¿Qué competencias puedo aprender y aplicar de los empresarios de Manitoba, qué permitan mejorar mis desempeños?

Si identificas las debilidades de tus procesos y los comparas con los de otros, y además reconoces los procesos exitosos de otros, estás practicando la **Referenciación Competitiva**.



## CONOZCAMOS LO QUE ES UN EMPRESARIO



Leamos con mucha atención el siguiente contenido y con los compañeros de subgrupo extractamos la idea principal de cada uno de los subtítulos, la escribimos en el cuaderno y luego la socializamos con el profesor:



El espíritu empresarial es un proceso humano profundo y permanente; es un proceso que rejuvenece y da nuevo vigor a toda la sociedad que lo posea, ofrece beneficios de desarrollo a la empresa y a la comunidad como un todo. Ofrece al individuo independencia, control sobre la propia vida, creatividad, autoconfianza. Para el empresario la nueva empresa es una expresión creativa y el producto que fabrica o comercializa es sólo el fin. Beneficia a la empresa porque promueve la creatividad y la iniciativa, y a la comunidad en general porque impulsa los procesos de invención que le permiten enfrentar los retos futuros.

El desarrollo de la humanidad está dado principalmente por grupos de personas que poseen elementos de alta motivación y "fuerza vital, capacidad de realización, deseo de superación y progreso, habilidad creadora e innovadora, capacidad para integrar muchos hechos y circunstancias para tomar decisiones con información completa".




Esta fuerza vital, sueño de reto, desarrollo e independencia que está inmerso en el fondo de todos los seres humanos es lo que se denomina **ESPÍRITU EMPRESARIAL**. Es un proceso histórico en permanente desarrollo y formación; es un proceso humano que tiene lugar en cada persona que decide asimilarlo y hacerlo su guía, es su motor, su fuerza impulsora.

El espíritu empresarial es vida y progreso, desarrollémoslo, dejemos que nos toque y estaremos en potencialidad de producir los cambios y lograr los objetivos que buscamos.

### Perfil del empresario

Un empresario es una persona, que conciente de su realidad, reconociendo sus fortalezas y debilidades, identificando muy bien sus gustos y deseos de satisfacción, es capaz de identificar una oportunidad de empresa en el mercado y analizar su viabilidad, consolidando, manteniendo y desarrollando la empresa mediante la utilización de adecuadas estrategias administrativas y contables, logrando que ésta le proporcione beneficios





económicos y una satisfacción personal y profesional, en procura de una mejor calidad de vida para sí mismo, su familia y la comunidad.

**EMPRESARIOS** son aquellos que crean nuevas empresas enfrentando el riesgo y la incertidumbre, con el fin de lograr utilidades y crecimiento.

Importantes investigadores a nivel internacional y nacional han desarrollado diferentes estudios tendientes a identificar las principales características de los emprendedores

Estas características pueden usarse como punto de partida para empezar a hacer **Referenciación Competitiva**, reconocerse y reconocer a los demás como personas con innumerables talentos, desde el reconocimiento del otro, comprometerme con un proceso de crecimiento continuo.

Las características principales de un empresario exitoso, según la revista E, número 0: "Todo el que sueña con tener su propia empresa vive pensando cómo y por qué, las personas que han tenido éxito, lo han logrado".

Algunos piensan que lo fundamental es contar con un gran capital, pero encuestas a empresarios exitosos demuestran que son más importantes ciertas características humanas como la motivación y la fuerza de trabajo, que las condiciones financieras. Estas características definen el perfil de una persona emprendedora, con ganas, con voluntad de vencer y realmente dispuesta a probar que sus ideas sí tienen futuro.

En cualquier ramo, bien sea de comercio, servicios o industria, hay lugar para quien quiere comenzar su actividad económica y formar parte de esa gran fuerza generadora de riqueza que es la pequeña empresa.



Una buena intención no basta para alcanzar el éxito, y la suerte no tiene mucho que ver con el complicado sistema económico y financiero al que se exponen los emprendedores:

### 1. **Asume riesgos**

Esta es la cualidad más importante del verdadero emprendedor. Que sepa arriesgar conscientemente. Asumir riesgos no significa cerrar los ojos, sino tener valor para afrontar desafíos, atreverse a usar un procedimiento nuevo, escoger los mejores caminos y confiar en sus propias determinaciones.

### 2. **Aprovecha las oportunidades**

Fíjese con atención en los momentos y las oportunidades de negocios que el mercado le ofrece. Observe las necesidades de otros empresarios que de pronto usted puede solucionar de forma eficaz, fácil, rápida y lucrativa.

### 3. **Conoce el ramo**

Mientras más conozca usted el ramo en que va a actuar, mayores son las probabilidades de éxito. Y si usted ya ha trabajado en el sector, mejor aún. Pero si quiere perfeccionar conocimientos, infórmese en revistas y libros especializados, centros de tecnología, cursos disponibles o con personas que hayan emprendido tareas semejantes a la suya.

### 4. **Tiene sentido de organización**

Algunos empresarios mantienen su empresa en un desorden permanente de papeles y materiales, que les dificulta su trabajo. No saben qué hacer primero. Economice tiempo, dinero y trabajo organizando su empresa de manera lógica y funcional.

### 5. **Tiene iniciativa**

¿Se puede imaginar un hombre famoso de negocios que sea tímido o avergonzado? Prácticamente imposible, a no ser que su empresa haya sido montada por otra persona. Los caminos del éxito son recorridos por personas que tienen la iniciativa para presentar propuestas de empresas y que están dispuestas a defenderlas y sacarlas adelante.



## 6. Ejerce liderazgo

El liderazgo es la motivación personal proyectada a los demás; es una característica del empresario de éxito, aunque sólo no basta. De nada sirve ser líder sino se tiene la habilidad para relacionarse bien con los diferentes tipos de personas con los cuales se debe enfrentar diariamente el empresario.

Un buen **empresario** está en el constante proceso de buscar e identificar los mecanismos, procedimientos, procesos y sistemas que las organizaciones han desarrollado para aumentar su productividad y competitividad.



Se necesita habilidad para saber delegar el trabajo, orientar a la gente para desempeñarlo, combinar métodos y procedimientos prácticos, hacer contactos con clientes. Como líder acuérdesse siempre que debe mantener su dignidad, sus principios y su credibilidad dentro y fuera de su empresa.

## 7. ¡Es emprendedor!

No se permita perder la capacidad para transformar las ideas en hechos concretos. Manténgase dinámico y con cierto inconformismo frente a las actividades rutinarias. Si deja que se debilite su carácter emprendedor el progreso también disminuirá.

## 8. Es independiente

Usted también puede decidir el futuro de su vida empresarial. Y, para montar una empresa, debe liberarse de la “protección” de otros, para ejercer sus derechos de ciudadano empresario y seguir adelante con su ánimo emprendedor.

## 9. Es optimista

Esta cualidad le permite diferenciar una amenaza real de una situación difícil. Deje aflorar la esperanza de ver sus proyectos realizados. Manténgase informado sobre todo lo que pueda afectar su trabajo, formando una base sólida de conocimientos útiles para la rama donde escogió trabajar. El optimismo es una característica de los empresarios de éxito: tiene confianza en su desempeño profesional.





## 10. El empresario tiene un sexto sentido

Aunque mucha gente habla del “sexto sentido” de los que tienen éxito en los negocios, éste es una combinación de las cualidades anteriormente descritas. Un emprendedor de verdad es el que tiene “olfato” y es capaz de abrirse sus caminos y materializar sus sueños profesionales. Las intuiciones, sin la capacidad de racionalizarlas, se quedan en el aire.

Si usted reconoce que tiene la mayoría de estas características tendrá grandes posibilidades de volverse un empresario de éxito. Pero si ve que no las tiene, deténgase a reflexionar. Tenga presente que empezar una empresa implica fijar un rumbo y hacer adaptaciones, pues el mercado es muy dinámico y sufre permanentes alteraciones. Después de todo esto, si usted mantiene firme su deseo de correr riesgos y transformar su sueño en realidad, siga adelante y empiece su camino hacia el éxito.

### Características de las empresas creadas

- Pequeña unidad productiva
- Menos de cinco trabajadores
- No cumple requisitos legales en su inicio
- Actividades tradicionales
- Se consolida en un período promedio de cinco años
- Se inicia con recursos propios
- Actividad centrada en la producción o las ventas según el sector económico.

### Limitaciones:

- Recursos físicos y económicos
- Información de oportunidades económicas
- Mercadeo
- Producción
- Gestión contable y financiera
- Costos
- Aspectos jurídicos y laborales
- Líneas de crédito y capital de riesgo
- Sistema educativo con orientación al empleo dependiente.





SI QUIERO SER UN BUEN CANDIDATO A **EMPRESARIO** DEBO:

- Ser competente y creativo en tres aspectos:  
Aspecto Técnico  
Aspecto Económico y de Gestión  
Aspecto Social.
- Tener ambición realista.
- Ser capaz de decidir y actuar.
- Ser dedicado y perseverante.
- Ser flexible.

Estos aspectos sirven de referencia para evaluar y comparar mi desempeño como futuro empresario y así tomar los correctivos del caso y mejorar.



### **¡EJERCITAMOS LO APRENDIDO!**

1. Después de haber leído la anterior fundamentación, copio en el cuaderno la siguiente sopa de letras y busco 18 características del empresario.

#### **Sopa de letras**

En esta sopa de letras encontrarás algunas de las características y cualidades que debe tener un buen empresario.

Con las letras sobrantes encontrarás una frase alusiva al liderazgo empresarial.

Una vez terminado el trabajo, lo confronto con el de mis compañeros y lo comparto con el profesor.



C	O	M	O	T	I	V	A	U	A	N	C	D	V	O	V	E	M
C	O	O	O	S	Q	U	A	A	I	N	O	A	I	P	F	E	R
M	S	N	V	O	N	A	R	A	R	I	M	U	S	N	E	F	L
U	C	A	F	I	C	R	E	C	E	M	B	O	S	S	Q	I	A
N	R	U	L	I	T	E	S	T	E	P	A	O	O	R	D	S	I
I	R	E	X	E	A	I	R	E	A	E	T	O	P	E	E	R	G
C	A	O	X	N	O	N	S	N	O	S	I	G	R	I	M	A	R
A	T	G	I	I	N	A	Z	O	M	S	V	S	R	Q	U	E	N
C	I	E	B	O	I	I	M	A	P	S	O	D	E	U	B	I	E
I	V	D	L	O	A	S	U	E	S	E	O	I	S	A	P	F	E
O	O	U	E	I	N	N	O	V	A	E	Z	O	P	E	R	O	S
N	O	A	G	R	A	D	E	C	I	M	E	N	T	O	N	A	L

FE ←  
 CONFIANZA  
 VISION  
 PASION

COMUNICACIÓN  
 ENERGIA  
 COMBATIVO  
 ÉTICA

AGRADECIMIENTO  
 ESTRATEGIA  
 INNOVA  
 FLEXIBLE

MOTIVA  
 GRUPO  
 LIDER  
 AMIGO

CREATIVO  
 POSITIVO





2. Escribo las características del empresario con las que más me identifico. Comparo estas características con las de mis compañeros de subgrupo, aportándole a cada uno las que considero que le faltan en su lista.
3. Escribo las características del empresario con las que menos me identifico. Comparo estas características con las de mis compañeros de subgrupo y le apporto a cada uno las que considero que no tienen y estoy atento a las que ellos piensen que yo no tengo.
4. Con las características que menos me identifico, realizo un plan de mejoramiento personal que me permita ser un buen empresario en el futuro. Debemos tener en cuenta las etapas del ciclo gerencial básico: Planear, Ejecutar, Verificar y Actuar. Consultar estos términos en el diccionario empresarial y presentar las conclusiones al profesor.

## REFERENCIACIÓN COMPETITIVA

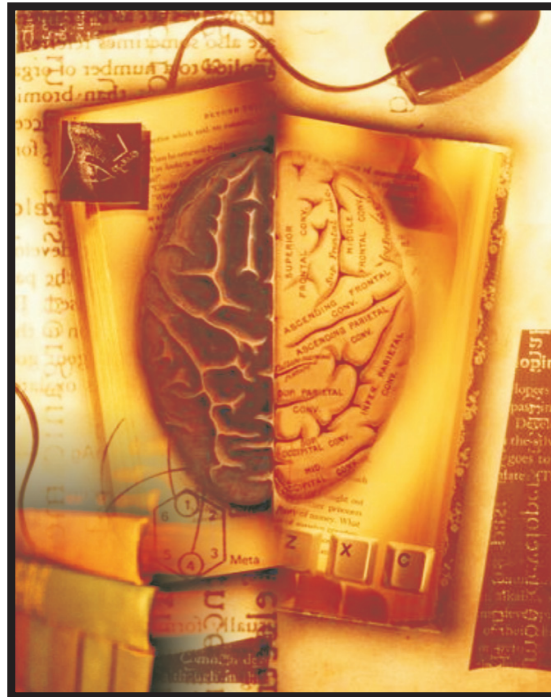
Es una herramienta fundamental en la búsqueda del mejoramiento continuo.

“Es la práctica de ser lo suficientemente humilde para admitir que otro es mejor en algo, y ser lo suficientemente sabio para aprender de él”.





## CONSTRUIMOS NUESTRO RINCÓN EMPRESARIAL



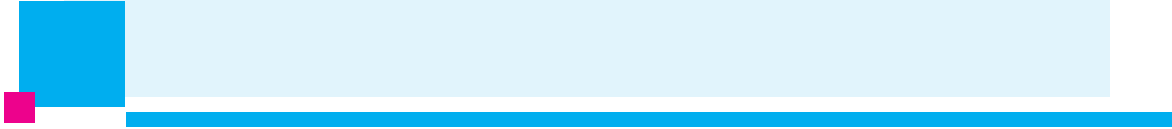
**Rincón empresarial:** es un espacio de información de temas de interés empresarial donde los estudiantes intercambian, actualizan y guardan información sobre sus ideas y proyectos de empresa.

Consta de un espacio en el Centro de recursos de aprendizaje (CRA) y una pequeña cartelera donde se publican los temas que cada grupo investiga y socializa cada semana, además de los libros relacionados con el curso de Gestión de negocios.

Con la ayuda del profesor, los compañeros de subgrupo y nuestras familias preparamos una propuesta de cómo sería el rincón empresarial. Luego, elaboramos una cartelera con nuestra propuesta, la presentamos en plenaria y por votación elegimos la mejor propuesta después de comparar los diferentes trabajos de los equipos y teniendo en cuenta la facilidad de consecución de los implementos requeridos para la construcción del CRA empresarial, disponiéndonos en equipo, para su montaje.



La **Referenciación competitiva** es una oportunidad de crecimiento y calidad en los procesos empresariales, pues a medida que comparo la gestión interna y externa en mi empresa con la de otra de similar destinación desde todos los ámbitos, se deben precisar estrategias de mejoramiento continuo para ser más competitivos.





# ESTUDIO Y ADAPTACIÓN DE LA GUÍA



