

INSTITUCIÓN EDUCATIVA YERMO Y PARRES

Periodo 2

Año : 2021



UNIDAD DIDÁCTICA: EMPRESARISMO TECNOLOGÍA E INFORMÁTICA GRADO ONCE DOCENTE: JAIR FERNANDO SALDARRIAGA ORTEGA

Las empresas no nacen ni se estructuran por sí mismas. Antes de ponerlas en marcha, sus directivos deben tener clara la forma en que ésta se organizará de cara a las tareas propias de su actividad comercial y el cumplimiento de sus objetivos. En función de esto, existen distintos tipos de organización empresarial.

Ninguna labor de gestión y administración será posible si antes no se fija un plan de organización, el cual debe sentar las bases para el funcionamiento de la empresa y para el resto de elementos asociados, por ejemplo el control de riesgos, la gestión de calidad o los Recursos Humanos, entre otros.

En los tipos de organización queda manifiesta la capacidad de las empresas para reflejar la idea de negocio y la claridad de las metas que se han propuesto en cada uno de los casos. De ahí que la estructura elegida sea la materialización de la idea esencial.

Es por eso que en esta unidad veremos algunos aspectos del orden empresarial, así como también partes del proceso financiero, como son el cálculo de precio y punto de equilibrio, porque una empresa no es solo empezar a ofrecer un producto o un servicio, debe existir toda una planeación y organización detrás de ella.

	SABER CONCEPTUAL	INDICADORES DE DESEMPEÑO
	Liderazgo empresarial	Conoce las características del empresario moderno y su liderazgo en la administración de una empresa
	Organización jerárquica de la empresa	Organiza por medio de organigramas la estructura jerárquica de los cargos en una empresa
	Cálculo de precio y punto de equilibrio	Identifica los elementos y variables que definen el precio de los productos.

	<p>Distribución en planta</p>	<p>Reconoce los espacios pertinentes para los procesos de la empresa.</p>
--	-------------------------------	---

PRECISIONES

Emprendedor: Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios.

Producto: es todo aquello que puede ser utilizado con un fin en específico. Es el resultado de una serie de procedimientos para armar, construir, fabricar y elaborar algún objeto con una función útil para las personas

Servicio: son el conjunto de acciones realizadas por otra persona (o maquinaria, según sea el caso) por demanda de un consumidor específico que se satisface de ellos.

Precio: es el pago o recompensa que se asigna a la obtención de bienes o servicios

Actividad 1 Repaso



1. Mencionar 3 productos de cada una de las siguientes empresas
 - Postobón
 - Nike
 - Colombina
 - Rcn

2. Nombrar 3 empresas que ofrezcan servicio y que servicios ofrecen

CONTENIDOS

- Empresario
- Liderazgo
- Organización empresarial
- Organigramas
- Cálculo de precio y punto de equilibrio
- Distribución en planta

¿Y CÓMO ABORDAREMOS LA TEMÁTICA?

1. Se plantea el marco teórico necesario para la comprensión de los conceptos de mayor relevancia, que permitan alcanzar los objetivos conceptuales, procedimentales y actitudinales propuestos.
2. El trabajo se desarrollara con talleres enfocados en el desarrollo de diversas competencias y planteados de acuerdo con la teoría suministrada, con las posibles experiencias previas de los estudiantes y con la capacidad de consultar información.
3. Para lograr un excelente aprendizaje de los contenidos y el afianzamiento de las capacidades para relacionarse con el entorno en su cotidianidad, el estudiante podrá hacer uso del blog de tecnología e informática cuyo link se encuentra en la página institucional. Se sugiere además la investigación de contenidos adicionales de manera crítica y selectiva.

¿CUÁNTO TIEMPO ME LLEVARÁ DESARROLLAR LOS TEMAS?



La unidad didáctica, está programado para ser abordada en aproximadamente cuatro semanas del período escolar, trabajando 2 horas semanales. Aunque esto dependerá de los ritmos de aprendizaje y desarrollo de las actividades propuestas.

¿CÓMO ME VAN A EVALUAR?

La evaluación se centrará en los siguientes aspectos:

1. Desarrollo de talleres o actividades escritas de acuerdo a los contenidos abordados.
2. Las estrategias evaluativas tendrán como propósito evidenciar la comprensión de los conceptos principales de la función de circulación y su relación con la obtención de materia y energía en diferentes grupos de organismos.

3. A través del cuadro de AUTOEVALUACIÓN que te permitirá retroalimentar tus saberes previos con los nuevos aprendizajes. Debes completarlo para cada una de las guías propuestas a los largo de esta unidad didáctica de acuerdo a las actividades que vayas desarrollando.

Fecha/Número de la actividad	Tema central	¿Qué sé sobre el tema?	¿Qué quiero saber?	¿Qué aprendí de nuevo y/o interesante?

INTRODUCCIÓN

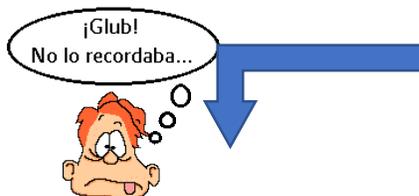
Empresa

Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular.

La creación o formación de empresas responde a la necesidad de cubrir un servicio o una necesidad en un entorno determinado y mediante el cual existe la posibilidad de salir beneficiado.

La empresa para ser exitosa no solo debe satisfacer una necesidad, la debe convertir en deseo y este último en demanda.

Recordemos



Necesidad es una sensación de carencia de algo, un estado fisiológico o psicológico, que es común a todos los seres humanos, con independencia de los factores étnicos y culturales.

Deseo es la forma en la que se expresa la voluntad de satisfacer una necesidad, de acuerdo con las características personales del individuo, los factores culturales, sociales y ambientales, y los estímulos del marketing. El deseo supone un acto de voluntad, posterior a la necesidad, pero de la cual no se deriva necesariamente. Se puede necesitar algo pero no querer satisfacer esta necesidad.

Demanda es una formulación expresa de un deseo, que está condicionada por los recursos disponibles del individuo o entidad demandante, y por los estímulos de marketing recibidos. Las necesidades son ilimitadas, pero los recursos, en cambio, son limitados, y el comprador tratará de asignarlos del modo que estime más conveniente para él.

Ejemplo:

Necesidad: Comunicarse

Producto que lo satisface: Telefono sencillo Nokia 1100

Deseo: Un celular de última tecnología (iphone)

Demanda: Todo el mundo tiene un iphone, vamos todos a comprarlo

Actividad: De la siguiente lista de necesidades describir como se puede satisfacer y que productos se convierten en deseos para satisfacerla. (Bebida, transporte, Vestuario)

EMPRESARIO VS EMPRENDEDOR

En pocas palabras el emprendedor crea empresa , el empresario dirige empresas , en la siguiente imagen se observa en detalle las diferencias

CARACTERISTICAS



EMPRENDEDOR

TIENE VISIÓN

Es capaz de ver oportunidades de negocio donde otros no las ven

ES CREATIVO E INNOVADOR

No se encierra en ideas de negocio tradicionales, va más allá de lo creado y genera una ventaja competitiva

ES APASIONADO, DETERMINADO Y PERSISTENTE

Es optimista, entregan todo de sí por cumplir los objetivos y metas que tiene planeados para la empresa.

TRABAJA EN EQUIPO

Valora a su equipo de trabajo, unifica ideas y es un líder cercano a ellos

ES ORGANIZADO

Mantiene un control, orden y administración de su negocio



EMPRESARIO

DETECTA OPORTUNIDADES

Visualiza oportunidades en donde hay problemas o dificultades.

ES CAPAZ DE INNOVAR

Crear o renueva producto o servicios de manera eficiente ante las necesidades del mercado

SE ADAPTA

Tiene la capacidad de adecuarse a los cambios del mercado y entorno

HABILIDADES DE COMUNICAR Y DIRIGIR

Sabe cómo, planear, organizar, dirige y controla las actividades de la empresa y de manera eficiente

TOMA DECISIONES

Tiene la capacidad de tomar decisiones correctas que beneficien a la empresa aún en medio de situaciones difíciles

El liderazgo es un elemento esencial en estos días. Los líderes nacen o se construyen a lo largo de su vida. En la historia de toda empresa se han conocido y estudiado a personas que han logrado inspirar a otras y lograr los objetivos de las organizaciones; como ejemplo:

Bill gates ---- Microsoft

Steve Jobs----- Apple

Ardila Lulle ---- Postobon y Rcn



El liderazgo es entonces la capacidad y la habilidad para influir e inspirar a otras personas al logro de los objetivos empresariales o personales.

Un líder empresarial debe reunir las siguientes características:

- Buena capacidad de comunicación
- Buena capacidad de motivación del equipo
- Carisma
- Entusiasmo
- Capacidad de resolución
- Organización y capacidad para gestionar los recursos
- Visión de futuro
- Capacidad de negociación
- Creatividad
- Disciplina
- Escucha activa
- Honestidad
- Estrategia
- Capacidad para tomar decisiones
- Buena imagen

Actividad



1. Seleccionar las 5 características más importantes de un líder en tu concepto y explicar por que de cada una de ellas.

Liderazgo y grupo de trabajo

El liderazgo es un tema importante para los gerentes, porque son los principales dirigentes en representación de la eficacia de grupo y la organización. Los líderes son responsables del éxito o el

fracaso de la organización. Liderar no es una tarea sencilla. Por el contrario. El liderazgo requiere paciencia, disciplina, humildad, respeto y compromiso, porque la organización es un ser vivo, dotado de los empleados de muchos tipos diferentes.



Jerarquía grupo de trabajo

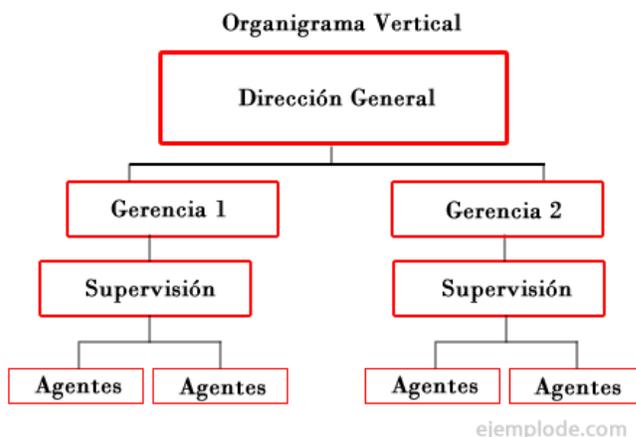
Al estructurar las instalaciones de la empresa, existe la opción de representar una estructura jerárquica de equipo utilizando equipos superiores y subequipos, para representar esta jerarquía debemos trabajar un modelo gráfico llamado **organigrama**.

Organigrama

son representaciones gráficas de las estructuras organizacionales de una **empresa**. En los organigramas son reflejados los esquemas y estructuras de la compañía, así como los niveles jerárquicos existentes en la misma.

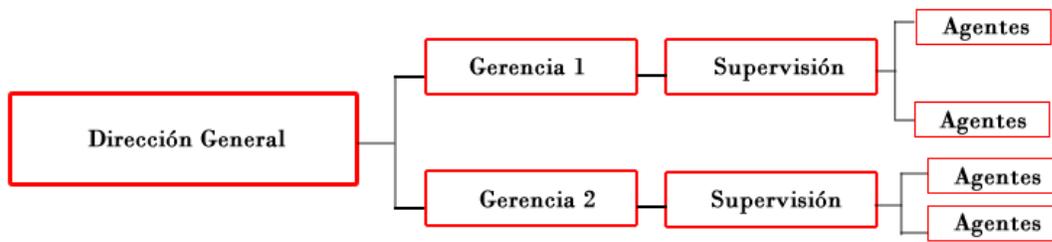
En la actualidad existen varios tipos de organigramas, pero en esta unidad trabajaremos los tres más utilizados:

Organigrama vertical: Los datos se representan en forma de pirámide. En la cúspide de la pirámide se encuentran los directivos de la empresa o entidad más importantes, y abajo están los trabajadores con menos poder de toma de decisiones.



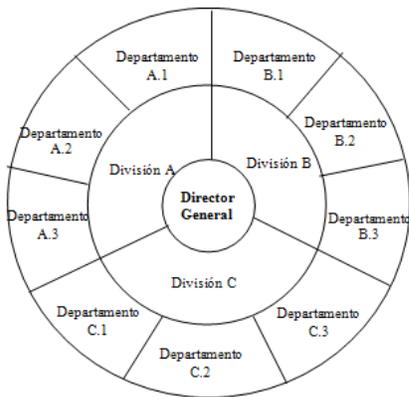
Organigrama horizontal: Se ordenan de izquierda a derecha. Los niveles de jerarquía se representan en forma de columna.

Organigrama Horizontal



ejemplode.com

Organigrama circular: En el centro está la dirección y alrededor los demás miembros ocupando un puesto con base a su cargo y poder.



ACTIVIDAD



1. Crear el organigrama horizontal, vertical y circular del colegio teniendo en cuenta los siguientes cargos
 - Rector
 - Secretarias
 - Bibliotecaria
 - Coordinadores
 - Personal de aseo
 - Profesores
 - Personal de seguridad

Organización empresarial ventas

Son todos aquellos elementos que intervienen de una u otra manera en las actividades de comercio y negociación en nombre de un producto o marca.

Las ventas es la parte mas importante de la empresa pues es la caja registradora que permite que una empresa tenga ingresos.

Cuando creamos cualquier empresa o negocio, no es solo fijar un valor de venta de un producto al calculo aproximado por que así ha sido siempre o voy a venderlo a ese precio porque me parece barato, no puede ser asi de fácil, hay toda una cantidad de variables para poder fijar el costo de un producto.

Cálculo de precio

Debe ser hecha a partir de la estructura de costos de la empresa, de la competencia y de la percepción de valor del usuario. Cómo calcular el precio de venta es uno de los desafíos más estratégicos que existen en una empresa.

Para iniciar a calcular el precio de un producto se deben tener en cuenta dos variables muy importantes:

- a) Precio de producción: Es definir cuanto me vale producir un solo producto
- b) Porcentaje de ganancia: Cuanto en porcentaje le quiero ganar a cada producto

1. Para definir el precio de producción debo tener en cuenta variables como:

- a) Materia prima
- b) Arriendo
- c) Trabajadores
- d) Publicidad
- e) Transporte
- f) Impuestos

Vamos hacer un ejemplo :

La empresa pizzas Yermistas vende tres variedades de pizza (hawaiana, pollo, paisa), produce entre sus diferentes tipos 1000 pizzas mensuales

- los gastos de materia prima por cada pizza serian:

Harina : 500

Levadura: 50

Agua: 50

Queso: 2000

Ingredientes extras(pollo, piña, champiñones etc): 3000

Total = 5600

- Gastos fijos mensuales
2 empleados que ganan el mínimo: 2.000.000
Alquiler: 1.500.000
Publicidad y empaques : 200.000
Transporte: 450.000

Total : 4.150.000

Con estos 2 valores realizamos la primer formula

- Formula1 precio de producción o costo unitario (cu)
 $Cu = (\text{gastos mensuales}/\text{numero de productos}) + \text{materia prima}$
 $Cu = (4150000/1000) + 5600$
 $Cu = 4150 + 5600$
Cu = 9750

Este es el valor de producir una pizza, esto me cuesta como empresario hacer solo una unidad, con base a esto calculemos en cuanto la debo vender

Valor de venta = $cu * 1.19 / 1 - \text{ganancia que deseo obtener}$

$$\text{Valor de venta} = 9750 * 1.19 / 1 - (0.30)$$

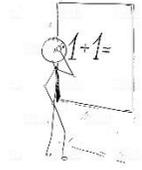
$$\text{Valor de venta} = 11602.5 / 0.7$$

$$\text{Valor de venta} = 16575$$

1.19 = Es por el 19% de Iva en Colombia

0.30 = quiero obtener 30% de ganancia

Es decir que cada pizza la debo vender en 16575 pesos para obtener ganancias del 30%



Actividad:

1. Calcular el precio de venta de un producto teniendo en cuenta lo siguiente
 - a) Materia prima de cada producto = 4000
 - b) Costo mensual = 6000000
 - c) Cantidad de productos mensuales: 1000
 - d) Ganancia que quiero obtener: 50%

Organización empresarial Distribución en planta

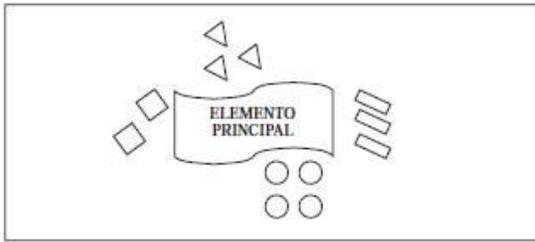
La distribución en planta implica la ordenación de espacios necesarios para movimiento de material, almacenamiento, equipos o líneas de producción, equipos industriales, administración, servicios para el personal, etc. Los objetivos de la distribución en planta son:

1. Integración de todos los factores que afecten la distribución.
2. Movimiento de material según distancias mínimas.
3. Circulación del trabajo a través de la planta.
4. Utilización "efectiva" de todo el espacio.
5. Mínimo esfuerzo y seguridad en los trabajadores.
6. Flexibilidad en la ordenación para facilitar reajustes o ampliaciones.

Tipos de distribución en planta:

Distribución por posición fija. El material permanece en situación fija y son los hombres y la maquinaria los que confluyen hacia él.

Distribución fija



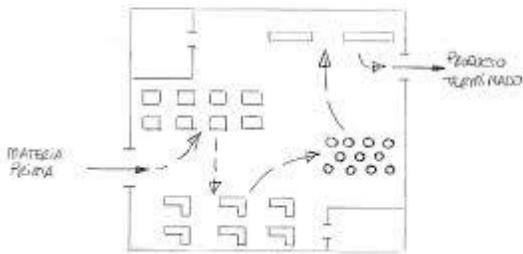
Fuente: http://www.uclm.es/area/ing_rural/Asignatura/Proyectos/Tema5.pdf

El producto está en un solo punto y los trabajadores desde su puesto de trabajo van trabajando en su producción.

Distribución por proceso.

Las operaciones del mismo tipo se realizan dentro del mismo sector.

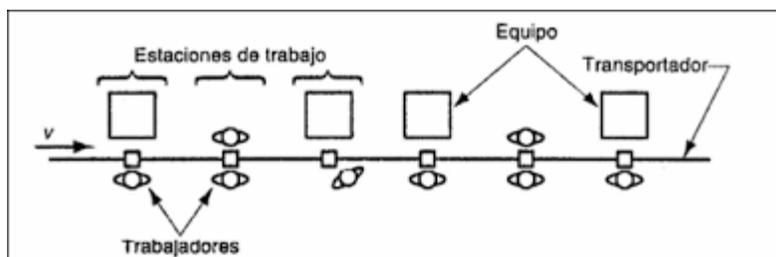
Distribución por proceso



El producto va rotando por cada estación de trabajo y en cada una se hace el proceso

Distribución por producto.

El material se desplaza de una operación a la siguiente sin solución de continuidad. (Líneas de producción, producción en cadena).



Se traslada el producto y en cada estación le agregan algo, es un proceso donde se hace ensamble de productos.

Actividad



1. Realizar un ejemplo de cada una de las distribuciones en planta

Actividad Final



1. Cuál es la diferencia entre un empresario y un emprendedor
2. Explicar de las características de un líder qué es: Carisma, estrategia, buena presentación, toma de decisiones.
3. Crear un organigrama Vertical con 10 cargos de una empresa
4. Realizar un ejercicio de calculo de precio para una empresa que produce tamales, el ejercicio debe estar estructurado como el ejemplo dado en esta unidad
5. Definir cuál es la mejor distribución en planta para :
 - a) Construir un edificio
 - b) Fabricar una moto
 - c) Hacer empanadas