



COLEGIO SIERRA MORENA I.E.D.

Código – CACSM - G

“Por una escuela activa, viva, planeada y proyectada al siglo XXI”

FORMATO UNICO PARA PRESENTACIÓN DE GUÍA DE TRABAJO

DEPARTAMENTO: Empresarial

SEDE: A

CORTE: 1

JORNADA: FDS

CICLO III

ASIGNATURA: Formación Empresarial

DOCENTE: Adriana Aguillón

Email: jadry2015@gmail.com

TIEMPO DE EJECUCIÓN DE LA GUÍA (horas de clase) 40 horas

TEMAS: 1. Que es empresa, 2. Accionista, 3. Capital, 4. Mercado, 5. Producto, 6. Comerciante, 7. Empresario, 8. Actividad comercial, 9. Clasificación del mercado.

PÁGINA WEB: www.sierramorenafindesemana.jimdo.com

LOGRO:

Afectivo:

Cognitivo:

Expresivo:

APELLIDOS Y NOMBRES:

CICLO: III -

ACTIVIDADES PRIMERA 1ra. SEMANA

1. QUE ES EMPRESA:

Una empresa es una organización de personas que comparten unos objetivos con el fin de obtener beneficios. Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas. En general, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios.



Julia hizo negocio construyendo y vendiendo una casa, Lulu tiene una empresa en la que vende y compra antigüedades, Erika se dedica al negocio de la música, impartiendo clases a domicilio, Ángel tiene una empresa educativa y Edgar se dedica al negocio de la compra y venta de automóviles. ¿Estos casos son iguales?, acaso es lo mismo negocio que empresa, hablemos de que es una empresa con peras y manzanas, primero empecemos por definir que es un negocio: actualmente es una operación, transacción o actividad que se realiza con fines lucrativos,

por ejemplo comprar un auto barato para venderlo mas caro es un negocio; construir una casa o remodelarla para luego venderla a un mayor precio es también un negocio; dar clases a domicilio y cobrar por este servicio es un negocio; cuando un negocio se desarrolla de manera formal repetida y con un cierto volumen de operaciones comerciales se convierte en empresa; si Edgar compra y vende autos cada mes o talvez renta un local y contrata personas que lo ayuden entonces su negocio se convertiría en empresa; si julia construye mas casas y pone una oficina para que trabajen mas personas que le ayuden entonces su negocio se convierte también una empresa.

Conociendo esto una empresa se puede definir como una unidad económico social compuesta por elementos humanos, técnicos y materiales, cuyo objetivo es obtener ganancias a través de proveer bienes y servicios a sus clientes.

Que elementos conforman una empresa típica: la infraestructura física que proporciona los recursos materiales para realizar las funciones, la infraestructura tecnológica que permite optimizar los procesos, el área de administración y finanzas que controla y decide la utilización del dinero, el aspecto legal y jurídico que nos ayuda a generar orden y capital humano, comunicación y mercadotecnia son los que comercializan para conseguir clientes que generen ingresos, las áreas de operaciones y producción que generan el producto o servicio a ofrecer e innovación y alianzas que permiten a una empresa generar nuevos productos y servicios que satisfagan mejor a los clientes.

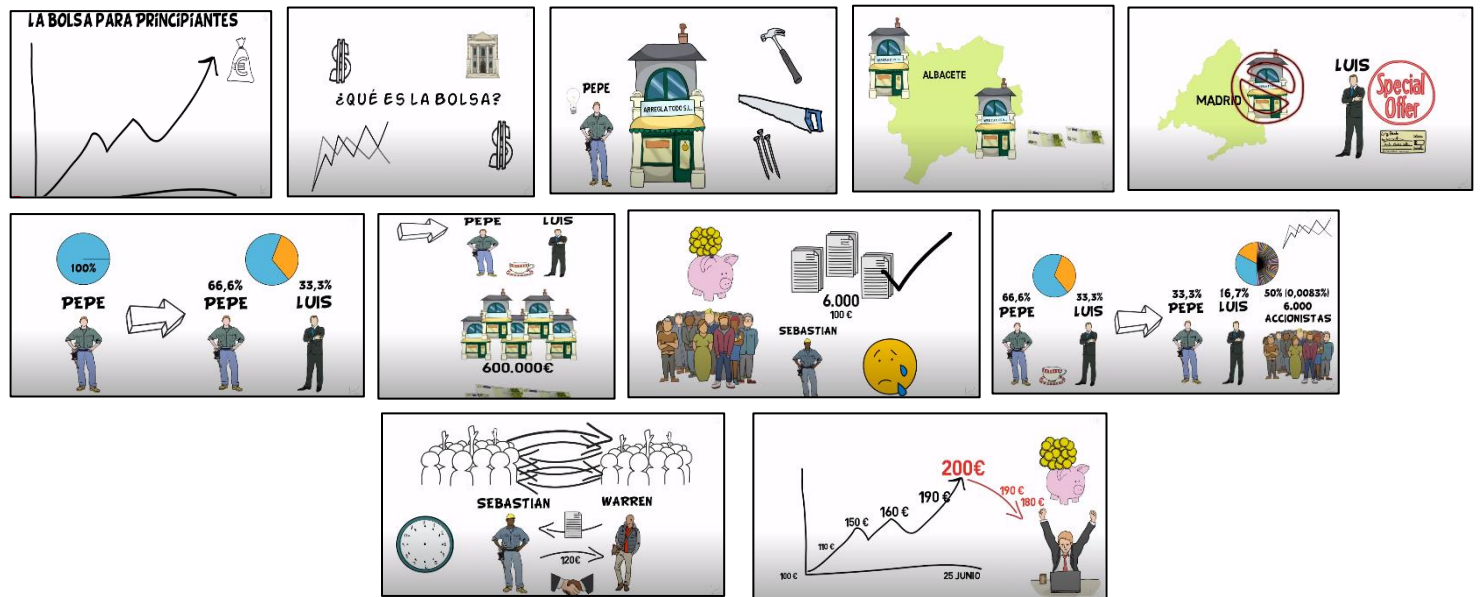
Ahora que conocen el significado entre negocio y empresa Julia, Erika y Edgar, han trabajado muy duro para convertir sus negocios en la empresa de sus sueños.

ACTIVIDAD 1:

Según la lectura y el vídeo que acaba de ver realizar 10 ejemplos de negocios que se puedan volver empresa, ilustrarlos como en el ejemplo.

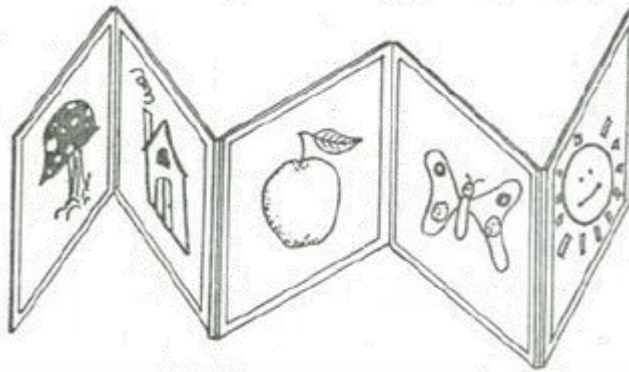
2. ACCIONISTAS:

Un accionista es una persona que posee una o varias acciones en una empresa. Los accionistas también suelen recibir el nombre de inversores, ya que el hecho de comprar una acción supone una inversión (un desembolso de capital) en la compañía.



Explicación de que es la bolsa mediante un ejemplo: Pepe tiene una ferretería en la calera llamada Arregla todo s.a.s., la cual vende muchos artículos martillos, tubos, tornillos, entre otros, todo el mundo en la calera conoce la ferretería de Pepe y le va a comprar para hacer sus trabajos un día Pepe piensa que si le va también con su ferretería debería montar un nuevo local al otro lado de la ciudad y así aumentar sus ganancias y así lo hace con mucho esfuerzo y con sus ahorros lo coloca y le va tan bien que en poco tiempo las ganancias se duplican, pepe era una persona muy ambiciosa y quería seguir expandiendo su negocio, había ido algunas veces a Bogotá y creía que montar una ferretería allí seria una excelente oportunidad para mostrar su potencial, pero se dio cuenta que los precios de alquiler de Bogotá no eran igual que los de la

calera, y que ya se había gastado todo lo ahorrado en montar su segundo local, justo cuando pepe iba a desistir de su idea conoció a Luis, quien venia de una familia con muchos recursos, a quien le encantaba la idea de pepe; Luis asumió todos los costos de montar la nueva tienda a cambio de entrar a formar parte de la compañía de pepe con un tercio de participación, es decir hasta el momento pepe era el propietario del 100% de arregla todo sas, y después del trato con Luis pepe seria el dueño del 66.6% y Luis el 33.3% ambos estaban felices con el trato y poco a poco mediante el boca a boca la gente de todos los barrios de la capital se desplazaba hasta el barrio del restrepo a conocer la ferretería, un día tomando un café a pepe y Luis se les ocurrió ampliar las tiendas a los diferentes barrios de Bogotá, crear 5 nuevas tiendas en mandalay, suba, Fontibón, el Tintal y Normandía, pero solo había un pequeño problema la inversión para montar esas ferreterías era de \$6.000.000.000 y ni con los ahorros de los dos podrían hacer frente a esa inversión, fue entonces cuando a Luis se le ocurrió una idea harían participes a todos los bogotanos que quisieran hacer parte de arregla todo sas, aportando sus ahorros necesarios para crear sus nuevos locales Luis y pepe decidieron crear 6000 participaciones de sus empresa que venderían a un precio inicial de \$1.000.000 cada una y estas se llaman acciones, esta noticia se esparció tanto que cada día venían más personas a comprar acciones, en este momento Luis y pepe ya eran dueños de solo el 50% de la empresa y el otro 50% eran dueños sus 6000 accionistas, repartido en cada uno de ellos.



ACTIVIDAD 02:

Según el significado de accionistas y la lectura anterior, donde se explica con un ejemplo cómo funcionan las acciones, realizar un friso, donde se represente con dibujos una historia en donde se coloque un ejemplo explicando lo entendido similar a las gráficas anteriores.

3. CAPITAL:

El capital se refiere a los recursos, bienes o valores que se utilizan para generar valor a través de la fabricación de otros bienes o servicios o la obtención de ganancias o utilidades sobre la tenencia o venta de valores.

El Capital es uno de los cuatro factores de producción junto con la tierra, el trabajo y la tecnología. Comprende todos los bienes durables que se utilizan para la fabricación de otros bienes o servicios. Así, por ejemplo, un horno es un bien de capital para un panadero ya que lo utiliza para la fabricación de pan (otro bien) y los servicios que le entrega durarán por varios años.

TIPOS DE CAPITAL:

El capital puede agruparse en varias categorías, a continuación, vemos algunos ejemplos:

- **SEGÚN TIPO DE PROPIETARIO:**
- **Público:** de propiedad del Estado o gobierno, por ejemplo, los edificios de gobierno.
- **Privado:** donde los propietarios son agentes privados como personas particulares, empresas u organizaciones por ejemplo la maquinaria agrícola de un agricultor.
- **SEGÚN CONSTITUCIÓN:**
- **Físico:** que es tangible y visible, ejemplo maquinaria agrícola, ordenadores, estructuras, edificios, etc.
- **Intangible:** que no es tangible, pero es real, ejemplo: ideas, conceptos, marcas, imagen, etc, que genera valor.


- **SEGÚN PLAZO:**
- **Corto Plazo:** del que se espera obtener ganancias en el corto plazo (usualmente en el periodo de un año), ejemplo, el capital que se invierte para la reventa de productos que se esperan vender en su totalidad en un año, en contabilidad se incluye en el activo corriente.
- **Largo plazo:** el que se invierte con una perspectiva de ganancias en varios años, ejemplo la inversión en la construcción de una infraestructura cuyos beneficios se verán en varios años. En contabilidad se incluyen en el activo corriente.
- **OTROS TIPOS DE CAPITAL:**
- **Capital humano:** es una medida de valor económico de las habilidades profesionales de una empresa.
- **Capital financiero:** representa la totalidad del patrimonio de una persona a precios de mercado.
- **Capital Social:** son las aportaciones que los socios de una empresa entregan y por las que obtienen una parte de la propiedad de la mism.
- **Capital riesgo:** se trata de la inversión en el capital de empresa privada (que no cotizan en la bolsa).
- **Capital flotante:** es el porcentaje del accionariado en circulación de una compañía susceptible de ser adquirido por los inversores minoristas.

Actividad 3: Según los tipos de capital explicados, realizar 5 ejemplos de cada uno de ellos por medio de recortes de revistas y frases relacionadas a cada uno de ellos

ACTIVIDADES SEGUNDA 2da. SEMANA

4.MERCADO:

Es el lugar donde coinciden personas para hacer sus transacciones, los compradores (la demanda) y los vendedores (la oferta)

<p>Donde compran: En centros comerciales, tiendas, catálogos, internet, supermercados, almacenes y televentas entre otros.</p>	<p>¿Dónde compran?</p> <p>Centros comerciales Supermercados</p> <p>Tiendas</p> <p>Catálogos</p> <p>Internet</p> <p>Almacenes</p> <p>Televentas</p> 
<p>Las 4 P's</p> <p>¿Cómo funciona el mercadeo?</p> <p>Producto Precio Plaza Promoción</p> 	<p>Las 4 p(s) producto, precio, plaza, promoción</p>

Actividad # 4:

Realizar 10 ejemplos de mercados por medios de dibujos que se encuentren en el entorno donde vive

5. PRODUCTO:



El producto es un conjunto de atributos físicos y tangibles reunidos en una forma identificable. Cada producto tiene un nombre descriptivo o genérico que todo mundo comprende: manzanas, pelotas de béisbol, etc.

Los atributos del producto que suscitan la motivación del consumidor o provocan los patrones de compra. Por ejemplo, un Volkswagen y un Nissan son el mismo producto: un automóvil.

Actividad # 5:

Relacionar 2 filas de 10 productos con sus respectivos nombres que lo identifiquen.

6. COMERCIANTE:



El comerciante es una **persona que se dedica a negociar comprando y vendiendo** distintas mercaderías como actividad económica, negocio, oficio o profesión. Los comerciantes son aquellas personas que compran productos a un determinado precio, para luego venderlo a un precio mayor y así obtener una diferencia, que constituye la ganancia.

Puede suceder que antes de venderlo se le haya aplicado al bien alguna transformación que le provea un valor agregado, o que directamente sea vendido de la misma forma en la que se compró, caso en el que **la función se limita a acercar a los clientes productos** que, de otra manera, probablemente no conseguirán.

6.1. HISTORIA DEL COMERCIO:

La necesidad de continuar intercambiando bienes aún en situaciones asimétricas determinó el surgimiento de monedas, con las que ya no hizo falta que ambas partes tengan algo que dar para recibir un bien del otro, puesto que la moneda pasó a ser el patrón que gobierna estas transacciones.

Por otro lado, los medios de transporte fueron evolucionando y posibilitando el comercio de un lugar a otro, incluso a grandes distancias, de modo que hoy es absolutamente normal el comercio no solo interno sino también entre los países.

Muchos son los factores que han ido determinando las características del comercio y de los comerciantes en las distintas partes del mundo (regulación o desregulación por parte del Estado, nuevas tecnologías, bancarización, digitalización de los procesos, etc.). Sin embargo, sigue necesitándose la existencia del comercio como intercambio de productos por dinero, y por lo pronto, el comerciante es una figura imprescindible para esto.

"Historia del comercio"

El origen del comercio se remonta al descubrimiento de la agricultura. Inicialmente, agricultura de subsistencia y posteriormente, debido a los avances tecnológicos, a una agricultura excedentaria.



Trueque

Con las sociedades productivas surgen organizaciones más complejas debido a los excedentes, a la división del trabajo y a la propiedad privada. El trueque permite a las antiguas civilizaciones empezar a comerciar a través del intercambio de unas mercancías por otras de igual valor.

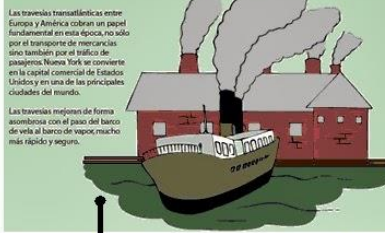


En este periodo empezaron a surgir importantes rutas comerciales transcontinentales que intentan seguir la alta demanda europea de bienes y mercancías. Se crean rutas de importación muy frecuentadas. El establecimiento de rutas sirve para recibir la economía de numerosas regiones.



A finales de la Edad Media surge la banca como establecimiento monetario que presta una serie de servicios y facilita mucho el comercio.

Poco a poco los pequeños cambistas de ferias fueron creciendo y aparecieron las grandes familias de banqueros europeos.

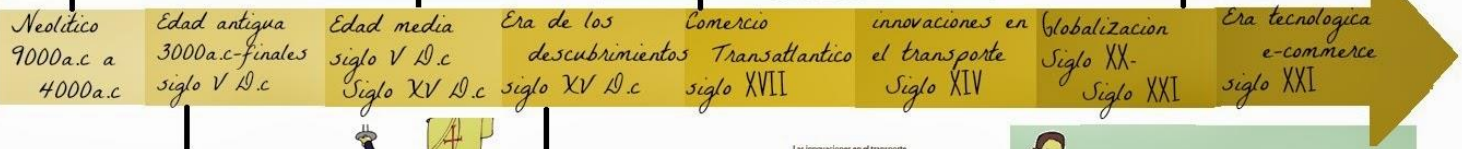


Las travesías transatlánticas entre Europa y América cobran un papel fundamental en esta época, no solo por el transporte de mercancías sino también por el tráfico de pasajeros. Nueva York se convierte en la capital comercial de Estados Unidos y en una de las principales ciudades del mundo.

Las travesías marítimas se hacen acompañadas con el paso del barco de vela al barco de vapor, mucho más rápido y seguro.

Tendencia a la creación de zonas de libre comercio a nivel internacional. La globalización hace como consecuencia de la necesidad de rebajar costos de producción con el fin de dar la habilidad al productor de ser competitivo en un entorno global.

Este proceso económico, tecnológico, social y cultural permite a los distintos países del mundo unificar sus mercados, sociedades y culturas a través de una creciente comunicación e interdependencia.



Uno de los principales avances en la economía de esta época fue la introducción de la moneda en el año 1100 a.c. Las mercancías como medio de pago resultaban ser poco prácticas, ya que muchos de ellas eran perecederas y difíciles de acumular. Por ello, se fueron sustituyendo por objetos o metales preciosos que iban tomando formas variadas dependiendo del lugar (shell, arcilla, plata, oro, etc.). La moneda facilitaba los intercambios y actuaba como unidad de cuenta, permitiendo además almacenar valor.



La búsqueda de nuevas rutas comerciales llevó a Italia propiamente el descubrimiento de América, lo que supuso otro importante paso hacia la evolución del comercio, favoreciendo el crecimiento de la banca.

Las redes comerciales y de capital europeo se consolidaron con el nuevo flujo de oro proveniente de América del Sur, favoreciendo el crecimiento de la banca europea y el surgimiento de grandes bancos europeos (como el banco de Amsterdam, el banco de Suecia, el banco de Inglaterra, etc.).



Las innovaciones en el transporte revitalizan notablemente el comercio, ya que con la mejora del transporte de mercancías estas pueden ser manufacturadas en cualquier lugar y ser transportadas de forma barata a todos los puntos de consumo.

Una de las primeras aportaciones de la revolución del transporte fue el ferrocarril en la primera mitad del siglo XIX.

El transporte fluvial también tuvo mucha importancia en algunos lugares de Europa y América. Por último, el gran avance lo constituyó la aparición del automóvil con la construcción sistemática de carreteras.



Tendencia a la compra-venta de productos y servicios a través de medios electrónicos e informáticos. La cantidad de comercio llevada a cabo electrónicamente ha crecido de forma extraordinaria en estos últimos tiempos debido a la propagación de Internet y al uso de innovaciones, tales como la transferencia de fondos electrónicamente, el marketing en Internet, el intercambio electrónico de datos, etc.

El comercio electrónico incorpora mejoras en la distribución, comunicaciones comerciales vía electrónica de forma rápida y eficaz, beneficios operacionales, facilidad para fidelizar clientes, etc.

Actividad # 6:

Según la gráfica y la teoría dada, realizar un friso explicando cada una de las etapas de la historia del comercio

ACTIVIDADES TERCERA 3ra. SEMANA

7. EMPRESARIO:

Un **empresario** es aquella persona que, de forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la **administración** y el **control** de las **empresas**, y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros. El empresario es la persona física o jurídica, que con capacidad legal y de un modo profesional combina **capital** y trabajo con el objetivo de producir bienes y/o servicios para ofertarlos en el mercado, a fin de obtener beneficios.

PASIÓN

- ♥ El deseo personal es el principal motor de sus acciones.
- ♥ Ama intensamente los productos o servicios, objetos de su actividad.
- ♥ Trabaja intensamente muchas horas sin demostrar cansancio.
- ♥ Interpreta el trabajo como un juego más que como una obligación.

AMBICIÓN

- ♥ Tiene confianza en sí mismo y cree en sus potencialidades y habilidades para llevar adelante su propio negocio.
- ♥ Sus objetivos personales actúan como el principal motivador de su conducta.
- ♥ Es consciente de la necesidad de su desarrollo y por ello se capacita permanentemente.
- ♥ Asume riesgos de una manera natural.

INICIATIVA

- ♥ Tiene motor propio y no depende de estímulos externos para ponerse en movimiento.
- ♥ Está orientado principalmente hacia la acción y a la resolución de problemas.
- ♥ No se conforma con el status quo.
- ♥ Permanentemente está pensando y comenzando proyectos y acciones nuevas.

LAS SIETE CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEDORES

1 PASIÓN
Interpreta el trabajo como un juego más que como una obligación.

2 AMBICIÓN
Asume riesgos de una manera

3 INICIATIVA
Tiene motor propio.

SUPERACIÓN

- ♥ Determina el valor relativo de los problemas asignándole a cada uno su correcta dimensión.
- ♥ Es flexible para buscar caminos alternativos cuando los originales se cierran.
- ♥ Es tenaz, perseverante, insistente, en el logro de sus objetivos sin caer en la testarudez.
- ♥ Es capaz de tolerar la frustración y el fracaso aceptando la realidad, reponiéndose y comenzando nuevamente.

CREATIVIDAD

- ♥ Sus ricas y variadas experiencias personales actúan como fuente de inspiración.
- ♥ Tiene la capacidad de visualizar alternativas distintas a los paradigmas establecidos.
- ♥ Es capaz de improvisar ideas y acciones para solucionar problemas nuevos.
- ♥ Tiene una amplia apertura mental que le permite encontrar alternativas innovadoras.

LIDERAZGO

- ♥ Tiene visión y capacidad de convocar a otros en torno a esa visión.
- ♥ Debido a su capacidad de influencia es un referente en los ámbitos donde actúa.
- ♥ Comunica claramente sus emociones e ideas.
- ♥ Utiliza con naturalidad los distintos estilos de liderazgo, según las personas y las circunstancias.

ORGANIZACIÓN PERSONAL

- ♥ Tiene capacidad de autocontrol.
- ♥ Define bien sus prioridades, pone el foco de su trabajo en ellas y administra su tiempo con efectividad.
- ♥ Busca permanentemente los medios apropiados para alcanzar sus objetivos.
- ♥ Utiliza con eficacia las nuevas tecnologías (Internet, mails, redes sociales, etc.)



Actividad # 7:

Según la explicación y los vídeo anterior sobre qué requisitos se necesitan para ser un emprendedor empresario, escribir 5 ejemplos de cada uno de los requisitos y con relación al ejercicio empresarial que se está realizando, escribir como se podría hacer para que cada uno de los integrantes del grupo sean emprendedores y que aportan al grupo.

8. ACTIVIDAD COMERCIAL:

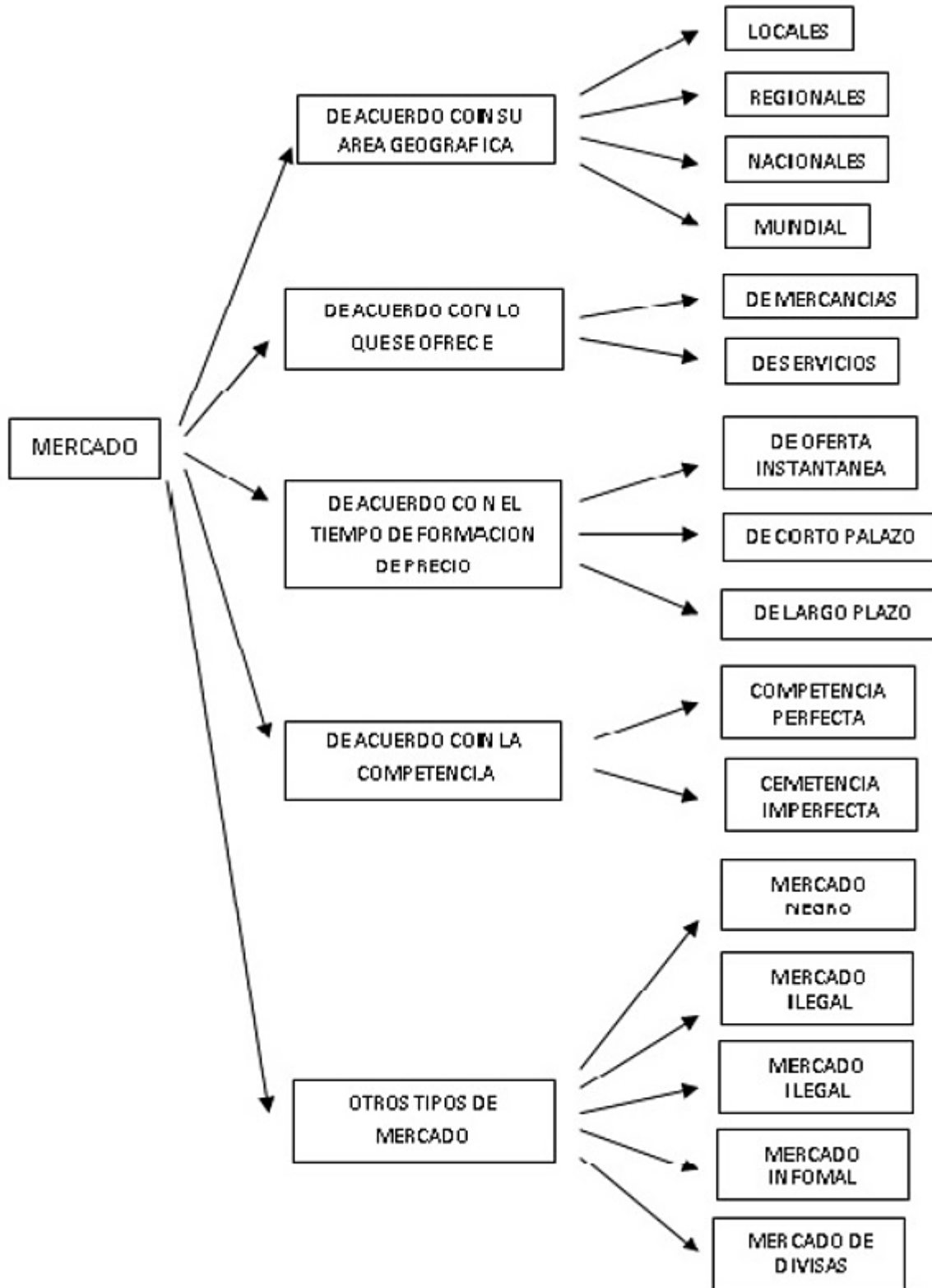
Definición de **actividad comercial**. Se denomina **actividad** al proceso o la acción que lleva a cabo un sujeto o una institución, por lo general como parte de sus funciones o tareas habituales. **Comercial**, por su parte, es aquello vinculado al comercio (las operaciones de compra y/o venta de productos y servicios).

La **actividad comercial**, de este modo, consiste en el intercambio de mercancías o de bienes simbólicos. El dinero es el medio de cambio habitual: una persona ...

Actividad # 8:

Según el significado de actividad comercial, realizar una relación de 10 palabras y dibujos, como ejemplos de 10 actividades comerciales desarrolladas en su entorno.

9. CLASIFICACIÓN DEL MERCADO:



Actividad # 9:

según el cuadro anterior, colocar 5 ejemplos de cada uno de los mercados finales del cuadro.

10. PROCESO PRODUCTIVO BÁSICO:

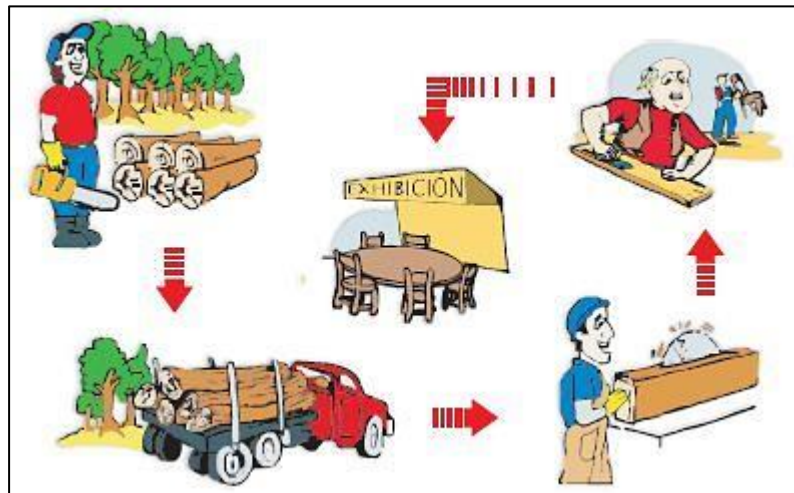
Cadena productiva o proceso productivo, es el conjunto de operaciones planificadas de transformación de unos determinados factores o insumos en bienes o servicios mediante la aplicación de un proceso tecnológico.

Una cadena productiva consta de etapas consecutivas a lo largo de las que diversos insumos sufren algún tipo de cambio o transformación, hasta la constitución de un producto final y su colocación en el mercado. Se trata por tanto de una sucesión de operaciones de diseño, producción y de distribución integradas, realizadas por diversas unidades interconectadas como una corriente, involucrando una serie de recursos físicos, tecnológicos y humanos. La cadena productiva abarca desde la extracción de manufacturado de la materia prima hasta el consumo final.

ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO:

A continuación, detallamos las diferentes fases del proceso productivo de una empresa:

- **Diseño del proceso:** antes de nada, el equipo hace una sesión de lluvia de ideas, para definir como va a presentarse y comercializar el producto. Con todas las ideas sobre la mesa, se van elaborando bocetos y diseños hasta que, finalmente se consigue y decide el definitivo, el que será ofertado en el mercado.
- **Producción:** en esta etapa se transforma las materias primas hasta que se obtiene el producto o servicio final.
- **Distribución de productos:** fase en la que se coloca el producto o servicio en el mercado. EL método de distribución de los productos puede hacerse de diversas maneras, La empresa escogerá aquella que vaya mas acorde a su filosofía y tipo de producto. Podrá decidir, por ejemplo, entre distribuirla entre comercios mayoritarios o minoritarios, a través de publicidad en los diferentes medios de comunicación, entre otros.



Actividad 10:

Teniendo en cuenta, el significado y las partes de una cadena productiva, por medio de gráficas, flechas y letreros con números, elaborar 10 ejemplos de procesos productivos de 10 elementos incluyendo su idea de negocio y 5 procesos productivos de servicios prestados.