



ÍNDICE

Gestión empresarial y formalización

- Objetivos del Aprendizaje
- Concepto
- Funciones de la Gestión Empresarial
- Dificultades
- Valores Potenciales
- Idea de Negocio
- Plan de Negocio
- Investigación de Mercado
- Estrategia
- Proyección de Ventas
- Análisis Económico
- Formalización

Objetivos del Aprendizaje

Entender que para que una empresa tenga éxito, es importante que los empresarios posean las siguientes capacidades:

- Capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades
- Capacidad para innovar.
- Capacidad para enfrentarse y adaptarse a los cambios del entorno.
- Capacidad de dirección.

Concepto

La Gestión empresarial es el proceso de planificar, organizar, ejecutar y evaluar una empresa, lo que se traduce como una necesidad para la supervivencia y la competitividad de las micro y pequeñas empresas a mediano y largo plazo.

Funciones de la Gestión Empresarial

La gestión empresarial se basa principalmente en cuatro funciones, que son:

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control



Planificación

Consiste en una secuencia lógica de pasos que se debe realizar para lograr el objetivo



Organización

Una vez definidos los objetivos, la empresa debe organizarse. Se plantea el problema de cómo hacer y qué elementos y condiciones son necesarios para obtener el resultado propuesto.



Dirección

Dirigir una empresa es la acción de lograr que todos los miembros del grupo humano se comprometan a alcanzar los objetivos de acuerdo a los planes y la organización.



Control

Es la revisión permanente del trabajo, es necesario el control para:

- Asegurar los objetivos
- Comprobar lo planificado
- Identificar a tiempo errores
- Mejorar nuestro desempeño

Lo más importante de la función de control es evitar que sucedan distorsiones o desviaciones respecto a las metas planteadas, por tanto actúan de manera preventiva y correctiva.

Dificultades en la gestión empresarial

Entre ellas se incluyen:

- Confundir el derecho de propiedad y el de gestión de la empresa.

- No considerar los costos por los servicios que ofrezca algún miembro de la familia.
- No tener la capacidad de diferenciar los negocios con la familia.
- No adaptarse a las necesidades del mercado.
- No conocer sobre el producto o proceso.
- Falta de control de las actividades de la empresa.
- Falta de financiamiento



Valores potenciales

- Mayor compromiso y dedicación al negocio.
- Orientación al mercado y cercanía con el cliente.
- Relación de confianza con el equipo.
- Adaptación para la competencia.

Para utilizar los valores potenciales y brindar herramientas con las cuales desarrollar los negocios, se propone elaborar:

- Idea de Negocio
- Plan de negocio

Idea de Negocio

En términos generales el participante tiene que tener en cuenta que su idea de negocio debe basarse en los siguientes aspectos:

- Oportuna
- El mercado definido como objetivo para la empresa debe tener un tamaño mínimo.

- Analizar las características, capacidades, aptitudes y experiencias personales
- Determinar las necesidades del cliente.
- Seleccionar entre las ideas surgidas.
- Considerar los cambios tecnológicos, ambientales, sociales y culturales

Qué producir?
Como producir?
Para quién?

NEGOCIO



Plan de Negocio

Un plan de negocios es un documento de análisis para la toma de decisiones sobre cómo llevar a la práctica una idea, iniciativa o proyecto de negocio.

“Hacer un plan de negocios no garantiza el éxito, pero no hacerlo casi siempre asegura el fracaso”

Componentes Básicos:

- Investigación de Mercado
- Estrategia
- Proyección de Ventas
- Análisis Económico

Investigación de Mercado

La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos principalmente del cliente, producto, tamaño del mercado, competidores, para posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos.

Sirven como información estratégica para una adecuada toma de decisiones al elaborar la estrategia del negocio.

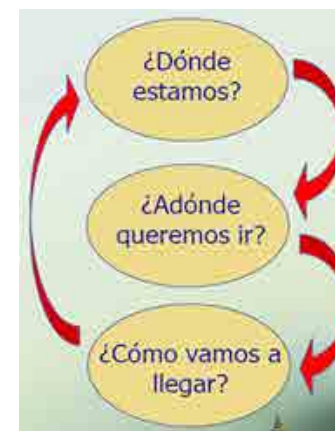


Procesos en la investigación de mercado

Estrategia

La estrategia de un negocio representa el camino elegido con el fin de alcanzar los objetivos fijados.

Debemos preguntarnos, lo siguiente:



Estrategias Genéricas:

Liderazgo en Costos: El objetivo de esta estrategia, es la de ofrecer productos o servicios al menor costo de la industria.



Diferenciación: Con esta estrategia se desarrolla algún atributo que el comprador pueda percibir como único y le impulse a comprar ese producto.



Enfocada: Con esta estrategia el negocio se especializa y se enfoca en un conjunto de compradores o zonas geográficas.





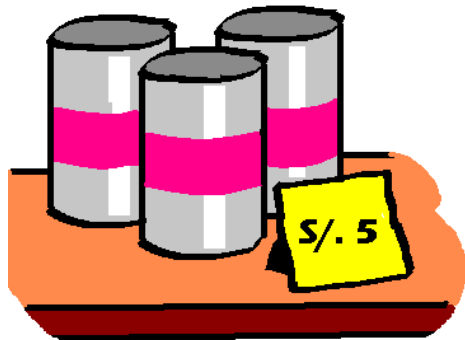
TRABAJO PRÁCTICO 1

PLAN ESTRATÉGICO

FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES				
DEBILIDADES Y AMENAZAS	OBJETIVOS Y METAS	ESTRATEGIAS A DESARROLLAR	RESPONSABLES DE SU EJECUCIÓN	PLAZO DE REALIZACIÓN

Proyección de ventas

La proyección de ventas permite planificar la cantidad de unidades (productos) que se piensa colocar en el mercado en un periodo de tiempo.



¿Cómo se puede proyectar cuantas unidades se van a vender al mes?

La respuesta está asociada a la investigación previa en la que se establecieron las características del mercado, también se tendrá que considerar aspectos como estacionalidad del producto.





TRABAJO PRÁCTICO 2

	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
PRECIO DE VENTA	Pv_1	Pv_2	...									Pv_{12}	
CANTIDAD VENDIDA	Q_1	Q_2	...									Q_{12}	SUMAR FILA
INGRESOS MENSUALES	$Pv_1 \times Q_1$	$Pv_2 \times Q_2$...									$Pv_{12} \times Q_{12}$	SUMAR FILA

Análisis Económico

Inversión inicial

Es la cantidad de dinero que se invierte para poner en funcionamiento un negocio.

Las inversiones en esta etapa se realizan se realizan en bienes tangibles (Terrenos, maquinaria, muebles, herramientas, vehículos, etc.) y bienes intangibles (gastos de organización, patentes y licencias, capacitación, imprevistos)



Precio de venta

Para fijar el precio de venta se puede tomar en cuenta algunos elementos como:

- Costo total unitario de producción
(Costo total / n° unidades producidas)
- Precios de la competencia
- Público objetivo.
- Nivel de ganancia buscado.

Costos fijos y variables

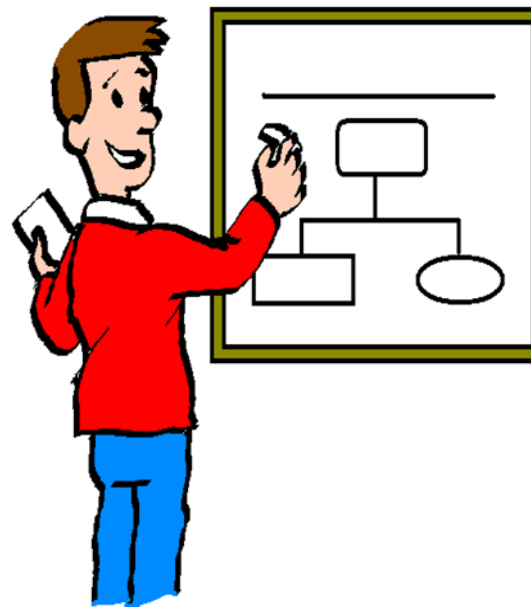
Costos fijos: Está compuesto por aquellos costos y gastos que no están directamente relacionados con el nivel de producción (sueldo del productor que dirige el negocio, pago de servicios, honorarios profesionales, mantenimiento de equipos, publicidad, etc.)

Costos Variables: Son los que se encuentran directamente relacionados con el nivel de producción y varían en función de la cantidad producida (mano

de obra-jornales-, materia prima, otros insumos, distribución, etc.)

Flujo de caja económico (FCE)

- El flujo de caja económico muestra todos los ingresos y gastos, ya sean presentes o futuros, del negocio.
- Los ingresos pueden ser producto de ventas, préstamos, ganancias de intereses y cualquier otro ingreso.
- Luego de efectuado el flujo de caja económica se puede determinar la rentabilidad del negocio.



Formalización

Beneficios de la formalización

- Ausencia de limitaciones para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.
- Cuando es una persona jurídica, sólo se responde a obligaciones con terceros por el valor del capital aportado.
- Más facilidades para acceder al sistema financiero.
- Participa en compras estatales
- Permite asociarse y conformar grupos comerciales.

Paso 1: Elección del tipo de persona

Como persona natural

La principal ventaja es que no se realiza gastos para la constitución de la empresa (gastos notariales y registrales, aportes de capital u otros), mientras que la

desventaja más importante es que en caso de incumplir las obligaciones con los acreedores, se responde con los bienes con los que se cuenta.

Bajo esta modalidad, la persona puede acogerse al siguiente régimen tributario: Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen especial del impuesto a la renta (RER) o Régimen General del Impuesto a la Renta.



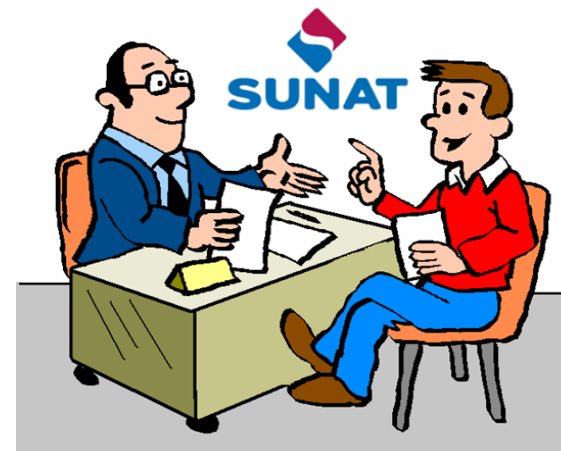
Como Persona Jurídica

La empresa se puede conformar por una o varias personas naturales, o por varias personas jurídicas. Como la persona jurídica no es una persona física, debe ser representada por una o más personas naturales. Bajo esta modalidad la persona puede acogerse en los siguientes regímenes tributarios: Régimen especial de impuesto a la renta (RER) o Régimen General de Impuesto a la Renta.



Paso 2: Obtención del RUS o RUC

- **La empresa** – al obtener el RUS o RUC - puede mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes.
- Para contar con el RUC/RUS se realizan los siguientes trámites:
- Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la SUNAT.
- Elección del régimen tributario.
- Obtención de la Clave SOL para trámites por Internet.



Paso 3: Registro en el REMYPE (Inscripción en el Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa)

- El registro en el REMYPE permite acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley MYPE.
- Para inscribirte puede hacerlo ingresando al enlace del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) en la página web del Ministerio de Trabajo.



Requisitos para inscripción en el REMYPE

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de las MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador.
- Cumplir con las características de las MYPE (ventas inferiores a 150 UIT al año en caso de una microempresa).
- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL.

PASO 4: Obtén tu licencia y permisos sectoriales

Inscripción Sectorial

- Según el giro del negocio puede existir la necesidad de gestionar algún permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas.

Permiso o autorización sectorial

- Es necesario para algunas actividades que deben ser reguladas.
- Es emitido por los ministerios y organismos públicos descentralizados.



Formación de asociaciones: Grupos de productores agropecuarios

El proceso planteado requiere organización y compromiso para lograr desarrollar un negocio exitoso, por lo que si se decide emprender individualmente, se necesitará más esfuerzo e inversión; por lo que se recomienda formar una empresa de un grupo de agricultores, en la que se puede elegir uno o varios productos representativo, a los cuales se añade valor agregado y experimenta un proceso de transformación, para luego venderlo en el país y buscar opciones de exportación.



Los grupos son recomendables debido a que se produce en cantidad, logrando alcanzar economías de escala (reducción de costos), mayor participación en el mercado y logrará el desarrollo de los pobladores involucrados ya sea de manera directa (ingresos por ventas) o indirecta (a través de la creación de empleos).



Recomendaciones:

- Administra bien tus finanzas personales
- Separa los ingresos y gastos de tu empresa de los familiares.
- No gastes más de lo que recibes como ingresos
- Si vas a sacar un crédito, el costo del mismo debe ser menor a las ganancias que te generan
- Ser empresario es un reto, tienes que saber de marketing, finanzas y planificación; pero sobre todo adelantarte y adaptarte a los cambios.

