

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio



En la ley 1014 de 2006, conocida como la Ley de fomento de la cultura del emprendimiento*, se encuentra la siguiente definición:

"Emprendimiento: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad".

Teniendo en cuenta lo que te hemos presentado en esta introducción y la anterior definición, responde a las siguientes preguntas de acuerdo con tu propia opinión.

Para ti:

1. ¿Qué es riqueza?
2. ¿Qué es valor?
3. ¿Qué es una oportunidad?
4. ¿Qué es un logro?
5. ¿Qué es el éxito?
6. ¿Cómo ves los conceptos anteriores aplicados en tu vida? Describe cada uno.

tecnológico para avanzar paso en escenarios más competitivos.

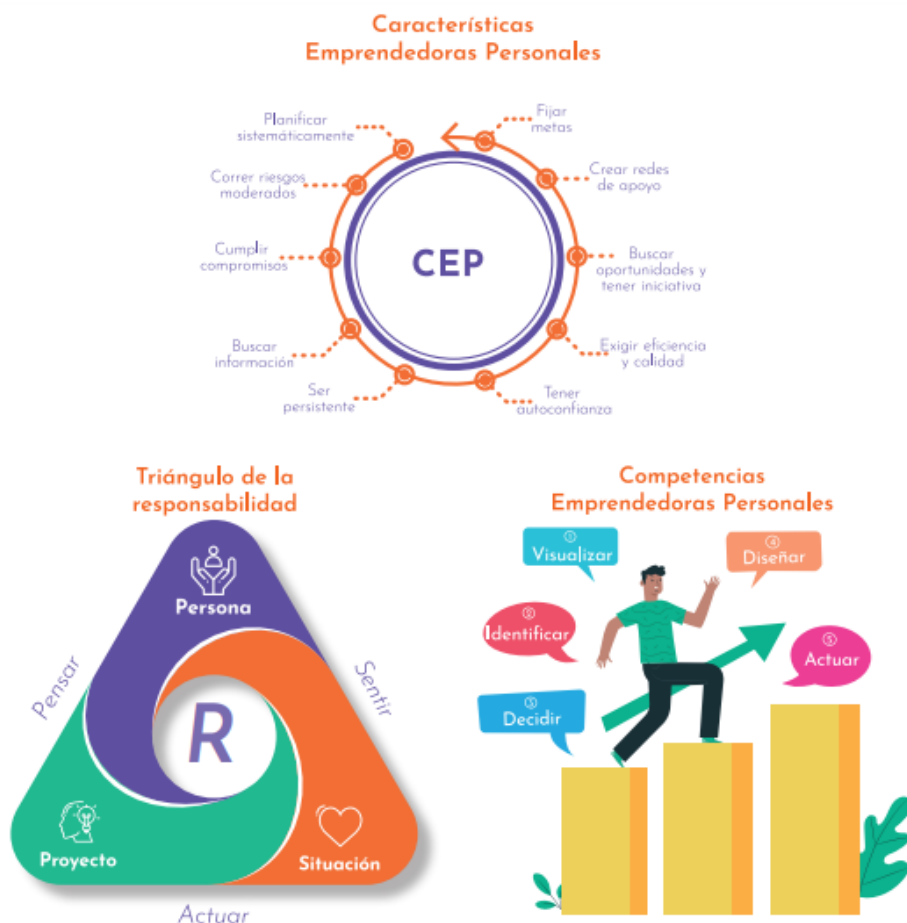
EL PROCESO: EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL



FORMULA DEL LOGRO

El Camino al Logro es el camino del emprendedor, el emprendimiento es una actitud que te lleva de la idea a la acción. Por ser una actitud, muchos de los ingredientes que la activan se encuentran

en tu interior, y es importante que los conozcas para que puedas desarrollar un verdadero Comportamiento Emprendedor en tu vida, que te lleve a convertir tus sueños en logros. Los componentes del Comportamiento Emprendedor pueden resumirse en tres elementos:



Triángulo de la Responsabilidad:

Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación.

Características Emprendedoras Personales:

Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente.



Competencias Emprendedoras:

La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.

UNIDAD 1

¿QUE ES EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR?

El Comportamiento Emprendedor puede ser desarrollado y fortalecido en cualquier persona, sin importar si son empresarios, líderes de negocios, trabajadores o personas del común. Para desarrollar el Comportamiento Emprendedor se necesitan tres ingredientes, los mismos que se encuentran en la Fórmula del logro. Uno de esos ingredientes es un conjunto de diez características que se han denominado Características Emprendedoras Personales (CEP) que están presentes, en mayor o en menor medida, en todos nosotros. Nuestro desempeño en la realización de una tarea puede mejorar si nos concentramos en identificar, reconocer y desarrollar cada una de esas características.

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES

- **Planificar sistemáticamente**

El no contar con una planificación sistemática nos puede llevar a acumular obligaciones, generándonos. Cuando planificamos de forma sistemática no sólo tenemos en cuenta los medios y recursos (presentes y futuros) necesarios para lograr el objetivo o meta propuesta, también establecemos indicadores que nos permitan realizar un seguimiento y conocer el grado de avance de nuestras tareas. Sólo así, podremos saber si estamos cumpliendo con nuestro propósito o si requerimos de algo más para conseguirlo (en otras palabras, establecer líneas de acción y elegir alternativas de actuación)

¡Recuerda! La planificación debe ser percibida como un proceso continuo, en la que el seguimiento y el control a partir de información, te permiten hacer los ajustes necesarios para lograr tus metas u objetivos.

<https://www.youtube.com/watch?v=UKMaffsoK5M&t=3s>

- **Fijar metas**

Muchas veces, no logramos aquello que nos proponemos por no saber establecer una meta. Y cuando hablamos de meta, no nos referimos únicamente a un desafío. Una meta debe cumplir



con una serie de características, que nos permitirán tener mayor claridad sobre lo que queremos conseguir y lo que requerimos para llegar allí. Esa es la base de toda planificación.

- **Crear redes de apoyo**

Los seres humanos vivimos generalmente en grupos, lo que implica la creación de relaciones y vínculos que llamamos redes de apoyo.

Cada uno de nosotros es una combinación de fortalezas y debilidades. Por eso, cuando realizamos tareas con la ayuda de las personas que conforman nuestras redes de apoyo, compensamos nuestras debilidades con las fortalezas de los demás, obteniendo un beneficio. Ese beneficio es mayor cuando compartimos nuestras experiencias y aprendemos de las personas que nos rodean.

- **Busca oportunidades y ten iniciativa**

Decimos que nos preparamos cuando aumentamos nuestro conocimiento y nuestras habilidades para saber detectar las oportunidades que están a nuestro alrededor. Si no nos preparamos con antelación, ¿cómo sabremos si estamos ante una oportunidad?

Pero no es suficiente con detectar la oportunidad. ¡Es posible que más personas hayan visto la misma oportunidad que tú! Por ello, es importante que tomes la iniciativa, saltes a la acción y disfrutes del beneficio que esa oportunidad puede brindarte. Pero no te engañes: tomar la iniciativa implica ponerte en una situación de riesgo (dejar lo que tienes o perder parte de ello), por lo que debes estar dispuesto a salir de tu zona de confort e ir detrás de la oportunidad.

Por último: buscar o crear oportunidades tiene mucho que ver con la comunicación, tanto para informarse como para mantener informadas a otras personas sobre lo que se busca, lo que se pretende hacer o lo que se desea

<https://www.youtube.com/watch?v=83mvpcLhNLA>

- **Exige eficiencia y calidad**

Siempre será necesario que todas nuestras labores sean de calidad, es decir, la capacidad de hacer las cosas bien hechas con excelencia.

- **Ten autoconfianza**

Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación. Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación.



¿Cómo está tu autoconfianza?
Fuente: Cenpromype, s.f.

Personas con autoconfianza	Personas con baja autoconfianza
Buscan independencia de las reglas y el control de otras personas.	Constante indecisión de qué hacer, sintiéndose perdidas y angustiadas.
Se responsabilizan de las causas de sus éxitos y tropiezos.	Cambio constante del rumbo de las opiniones, acciones y actividades.
Manifiestan confianza en su habilidad para terminar hacerle frente a un gran reto.	Tienen ansiedad e inseguridad a tomar riesgos porque tienen temor a fracasar.
Expresan sin temor sus convicciones y opiniones frente a otras personas.	Incumplimiento de las tareas y funciones una vez iniciadas.
Transmiten seguridad y motivan a los demás para que emprendan acciones positivas.	Tienen problemas para tomar decisiones, lo cual retrasa su trabajo.

- **Se persistente!**

La persistencia es la característica asociada a la constancia para hacer realidad una idea. Consiste en tener la capacidad de mantener la firme decisión de lograr algo, insistir cuantas veces sea necesario y tomar acciones repetidas o diferentes para sobrepasar cualquier obstáculo, todo con la finalidad de alcanzar la meta que nos hemos propuesto.

<https://www.youtube.com/watch?v=l0Ee0ABoBVQ&t=8s>

- **Busca información**

Hoy en día, la información es un elemento de gran importancia para el desarrollo personal y empresarial. Por eso, ha llegado a ser un bien de extremo valor y su búsqueda es considerada una inversión (pues requiere de tiempo, recursos, responsabilidades, y técnicas). Para tomar decisiones adecuadas en la vida y en los negocios, es necesario

- **Sé fiel al cumplimiento del contrato de trabajo**

Los compromisos que adquieres son, primero que nada, compromisos que tienes contigo mismo y debes cumplir.

- **Corre riesgos**

El riesgo es uno de los aspectos más comunes de nuestras vidas y nos acompaña en todo momento. A veces lo vemos en situaciones extremas y en otras, lo asumimos sin darnos cuenta. Todas las personas exitosas tuvieron que arriesgarse en algún punto de sus vidas a hacer algo, ¡de otra forma, no habrían aprendido lo que saben! Sin embargo, al igual que la persistencia, el riesgo también tiene dos caras. Imagina que estás frente a una piscina con dos metros de profundidad. Pero no sabes nadar, y no hay un salvavidas que pueda ayudarte. ¿Arriesgarías tu vida así nada más? Es similar en la vida cotidiana. Cada riesgo que corres debe tener un propósito.

UNIDAD 2

VISION EMPRENDEDORA

El primer paso para la construcción del proyecto de un emprendedor es identificar quién quiere llegar a ser y definir lo que va a hacer. Es esto lo que le va a dar la claridad conceptual para llevar a cabo sus ideas.

Pero, ¿qué es la visión emprendedora?

En pocas palabras, la visión emprendedora consiste en llevar los sueños a la acción. La visión une los deseos, las expectativas y las metas que deseamos lograr en nuestra vida, en distintos contextos, situándonos en el escenario diario de lo que hacemos, en la planificación de acciones y en su ejecución.



UNIDAD 3

DIMENSIONES EMPRENDEDORAS

Toda persona tiene tres dimensiones personales: pensar, sentir y actuar.

En la trayectoria hay diferentes variables que debemos analizar. Existen factores internos y externos que influyen positiva o negativamente en nuestros propósitos.



SENA
Emprende
Rural

Factores internos	Factores externos
Intereses: son todos los aspectos que nos agradan y a lo que generalmente prestamos mayor atención.	Familia: aunque no siempre es tenido en cuenta, los familiares pueden ejercer una influencia positiva o negativa en nuestros objetivos.
Habilidades: es la disposición que tienes para realizar una actividad y de la que tienes un grado de experiencia por lo que te sientes cómodo de realizarla.	Económicos: esta relacionado con los recursos que se cuentan para cumplir con el objetivo propuesto.
Actitud: es la respuesta emocional o la expresión frente a las situaciones que se presentan en la vida.	Sociales: hace referencia al ambiente en el que te encuentras y de las personas que te rodean.
Valores: es lo que es valioso para ti, lo que define tus comportamientos y acciones.	Culturales: esta estrechamente ligado con las creencias del lugar en el que te encuentras. En algunos lugares las personas no pueden desarrollar ciertas actividad de acuerdo con las creencias de la región.

Fuente: Quintana García, 2001





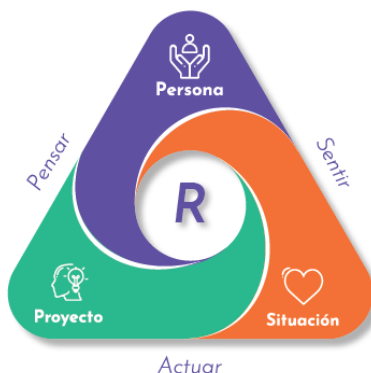
SENA
Emprende
Rural

MI PERFIL PERSONAL

Mi nombre es: _____	
Nací el: _____	En: _____
Tengo: _____ años	
Mis principales Fortalezas (Actitudes, Valores, Conocimientos, Habilidades) son:	
Los principales logros y experiencias que me enorgullecen son:	
Aspectos por mejorar	¿Que haré para mejorarlos?
Metas, y Sueños por alcanzar en mi Futuro	¿Que haré para alcanzarlos?



El triángulo de la responsabilidad



El Triángulo es un instrumento de suma importancia para entender mejor las dimensiones emprendedoras, pues combina las tres dimensiones de la persona con los factores internos y externos para el logro de sus objetivos, sin dejar de lado el elemento central del Comportamiento Emprendedor: la responsabilidad.

Puedes ver entonces cómo la actividad emprendedora demanda responsabilidad en tres aspectos: con nosotros mismos, con la idea que queremos convertir en realidad y con el contexto que nos rodea.

Al igual que la actividad emprendedora se desarrolla en tres ámbitos, nuestra responsabilidad también se desarrolla a partir de nuestros pensamientos, nuestros sentimientos y nuestras acciones. Lo ideal, es que mantengamos estas tres dimensiones siempre en equilibrio.



SENA
Emprende
Rural

Hora de **accionar** *Realiza el siguiente ejercicio*



Alista papel y lápiz: te invito a dibujar un puente, que te va a permitir pasar desde el punto en el que te encuentras hoy a un punto en el que quieras estar. Este puente representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral, un nuevo proyecto o cualquier tema que sea de tu interés.

El puente va a tener cuatro columnas que lo soportan. Lo primero que vas a hacer es asignar un nombre al puente de acuerdo con el aspecto que decidiste trabajar. En cada una de las columnas vas a resolver las siguientes preguntas:

1. Columna 1 punto de partida, ¿para qué te va a servir el puente? (hacia donde te va a llevar)
2. Columna 2 ¿Qué Factores externos (amenazas y oportunidades) identificas se pueden presentar en el paso por el puente hasta el punto de llegada?
3. Columna 3 ¿Qué factores internos (Fortalezas y Debilidades) consideras pueden permitir y/o afectar el paso por el puente?
4. Columna 4 ¿Con que Recursos (físicos, humanos, financieros, otros) crees que cuentas en la travesía por el puente para llegar al punto al que quieres llegar?

A continuación, reflexiona sobre las siguientes preguntas

1. ¿Qué significado tiene un puente?
2. ¿Es importante identificar los factores internos? ¿Con que están relacionados?
3. ¿Es importante identificar los factores externos? ¿Con que están relacionados?

UNIDAD 4

TOMA DE DECISIONES



1. Describir el problema o el objetivo al que queremos llegar. Definiendo claramente los objetivos que queremos alcanzar, podremos tener más claro qué decisiones van a ayudarnos.
2. Análisis del problema o la decisión a tomar. Una vez hemos definido el problema al que nos enfrentamos, hemos de recopilar la información necesaria para analizarlo de la forma más objetiva y completa posible.
3. Generar alternativas. En esta fase debemos generar todas las alternativas que nos sea posible. Analizaremos todas las posibilidades y las consecuencias de las mismas. Debemos valorar si estas alternativas realmente nos permitirán llevar a cabo los objetivos que nos hemos planteado.
4. Selección de la alternativa que finalmente llevaremos a cabo. Hemos de valorar que la decisión que tomemos tendrá unas determinadas consecuencias.
5. Pasar de la decisión a la acción. De nada sirve elaborar este proceso y llegar a la conclusión si posteriormente no ponemos en práctica la decisión tomada. Es importante no tomar decisiones con base en emociones. Es preferible esperar y hacerlo de forma meditada.
6. Valorar las consecuencias y el éxito de la decisión adoptada. Debemos saber rectificar si detectamos que estamos tomando una decisión errónea. La valoración de las consecuencias y del alcance de los objetivos nos permitirá ajustar futuras decisiones y nos enseñarán a mejorar los procesos.

¿Por qué es importante la toma de decisiones para un emprendedor?

Un error común de muchos emprendedores, es el no ser conscientes de que todas y cada una de las acciones que ejecutan, tienen un precio y por supuesto, tienen unos resultados o consecuencias.

Debemos tener presente siempre, que todo lo que poseemos, todo con lo que contamos, nuestros conocimientos, y en general nuestra vida, son el resultado obtenido de cada acción que hemos ejecutado, con base en las decisiones que hemos tomado.

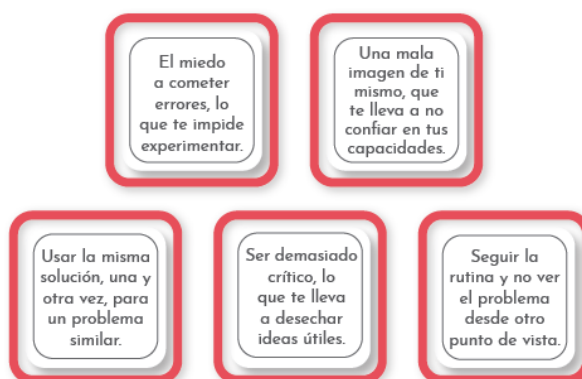
Nuestras acciones de hoy, son el primer paso que nos llevará a lo que tendremos mañana. Si revisas tus acciones más recientes, tendrás una idea de lo que te depara el futuro. Recuerda que nuestras decisiones forman nuestro ser, lo que somos y lo que seremos.

UNIDAD 5

CREATIVIDAD EMPRENDEDORA

¿Sabías que eres una persona creativa? ¡Así es! La creatividad es el rasgo más poderoso que tienen los seres humanos, y es a la vez el más común. Sí, porque a pesar de la exclusividad que se ha generado alrededor de la capacidad creadora, en realidad es el rasgo más presente en nuestra vida. Tú tienes el poder para transformar tu vida y tu entorno hasta los límites de tu imaginación. ¡Piénsalo! Todo lo que te rodea existe porque alguien lo imaginó y encontró la manera de crearlo.

Factores que pueden bloquear tu creatividad



Creatividad e innovación: definiciones y relaciones entre ambos conceptos

La innovación es la introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

La creatividad, por otro lado, es la generación de nuevas y valiosas ideas. Nuevo en este contexto significa único, inusual, variado, original o que rompe con el anterior.



Fuente: LC Creatividad de Innovación, s.f.



TIPOS DE INNOVACION

Existen diferentes tipos de innovaciones. En general, se hace una distinción entre incremental, sustancial y radical.

- **Las innovaciones incrementales** son aquellas que están muy próximas a las existentes, es decir, son ligeramente nuevas, y, por lo tanto, no ofrecen un gran valor añadido para los usuarios. Por ejemplo, una nueva versión de un coche o una cámara.
- **Las innovaciones sustanciales** tienen un grado de novedad muy alto pero un valor añadido bajo para el cliente o viceversa. Se puede citar como ejemplo el motor eléctrico (alto valor tecnológico nuevo) en comparación al motor diésel.
- **Las innovaciones radicales**, por otro lado, se consideran como una ruptura y se describen como innovaciones disruptivas (repentinamente, inesperadas, que cambian un mercado o una industria). Este tipo de innovación es la más rara y difícil de producir. Un ejemplo son los teléfonos inteligentes que han desplazado al mercado de los relojes

Innovación en producto/servicio

Introducción en el mercado de nuevos (o significativamente mejorados) productos o servicios. Incluye alteraciones significativas en las especificaciones técnicas, en los componentes, en los materiales, la incorporación de software o en otras características funcionales.

Ejemplos

Uno de los ejemplos más llamativos que existen, tanto de innovación radical como de innovación en productos y servicios es el iPhone. En los primeros cuatro minutos del siguiente vídeo puedes ver cómo este artefacto supuso un antes y un después en el mundo de la telefonía, además de impulsar la industria de servicios prestados a través de aplicaciones.

Innovación en proceso

Implementación de nuevos (o significativamente mejorados) procesos de fabricación, logística o distribución.

Ejemplos

cómo la empresa de correos DHL implementó, para el manejo de sus inventarios, el uso de drones. Esto ha mejorado los tiempos que emplea la compañía para la gestión de sus envíos

Innovación en la gestión

(organizacional y Marketing)

Implementación de nuevos métodos organizacionales en el negocio (gestión del conocimiento, formación, evaluación y desarrollo de los recursos humanos, gestión de la cadena de valor, reingeniería de negocio, gestión del sistema de calidad, etc.), en la organización del trabajo y/o en las relaciones hacia el exterior.



Ejemplos

Bancolombia ha creado diferentes soluciones tecnológicas no sólo para digitalizar sus servicios sino también para mejorar la gestión financiera y contable de sus clientes.

UNIDAD 6

ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

¿Recuerdas a Egan Bernal, el ciclista colombiano que ganó el Tour de Francia, considerada como la carrera más importante del mundo? Con dedicación y esfuerzo, Egan consiguió uno de los más grandes objetivos en su carrera como ciclista profesional. Pero para conseguir tan grande hazaña, Egan tuvo que trazar una estrategia que le llevara a superar a sus rivales y llevarse el primer lugar en el podio.

Una estrategia puede definirse como un conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que nos conducen hacia una meta con el mínimo de error.

Elementos de una estrategia

a. Ten claridad sobre tu misión.

Es tu propósito principal, la razón de ser de nuestras vidas, la meta que nos colocamos o definimos. Debe ser clara, concisa y quedarse en nuestra memoria.

b. Crea tú visión de futuro

Es un esquema que define hacia dónde quieres ir, qué es lo que aspiras a lograr y en qué deseas convertirte. Generalmente se plantean en el largo plazo.

c. Establece tus valores

Son los principios innegociables que rigen tu vida. Los valores trazan nuestro camino hacia las metas establecidas, pues nos dan los límites de lo que estamos dispuestos a hacer por ellas.

d. Define objetivos para llegar a tu visión

Los objetivos dan la visión clara de lo que queremos lograr.

e. Proceso de implementación.

Esta es una etapa crucial en el diseño de una estrategia. Una vez definidas las metas, se deben planificar las acciones para la ejecución del trabajo, el diseño de un calendario para establecer plazos

f. Mecanismos de comunicación.

Crea relaciones para que puedas hablar acerca de tus propósitos, metas, proyectos, logrando así retroalimentación que te ayuda en el camino hacia tus objetivos.

g. Dirección estratégica.

Escoge muy bien las personas con las que vas a trabajar para que puedas crear relaciones que te permitan crecer.

h. Seguimiento y evaluación de resultados.

Verifica que has cumplido los plazos y revisa los resultados para tomar decisiones para consolidar los éxitos y corregir los errores

PLAN DE ACCION

Llevar a cabo una estrategia como la anterior requiere una cantidad considerable de acciones. Por eso es importante que traduzcamos esas acciones en los pasos que debemos llevar a cabo para cumplir con nuestros objetivos. Esa es la finalidad de un 'plan de acción': es un modo de asegurarnos de que nuestra visión va a concretarse. Consiste, en última instancia, en una serie de pasos de acción o cambios a realizar en nuestra vida. Cada paso de acción, debe incluir la siguiente información:

- ¿Qué acciones o cambios ocurrirán?
- ¿Quién llevará a cabo esos cambios?
- ¿Cuándo tendrán lugar?
- ¿Durante cuánto tiempo?
- ¿Qué recursos se necesitan para llevar a cabo esos cambios? (dinero, equipo, etc.)
- ¿Quién debería estar al tanto de los procesos para ejecutar la estrategia?
- ¿Qué se puede hacer en caso de que las cosas salgan mal?

Las acciones, convertidas en planes de acción concretos, se denominan proyectos. El número de proyectos que tengas en tu vida dependerá del número de cambios que quieras o debas realizar en diferentes ámbitos para alcanzar tus metas personales.

Existen muchas maneras de graficar un plan de acción. A continuación, te proponemos desarrollar la siguiente:

Plan de acción					
Meta	Tareas	¿Cómo realizarás la tarea?	¿Qué recursos necesitas para hacerla?	¿Cuándo realizarás cada tarea?	¿Quién es el responsable de la tarea?

UNIDAD 7

EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACION

Los seres humanos nos pasamos la vida negociando, muchas veces sin darnos cuenta. Lo hacemos en aquellas situaciones en las que:

- Nuestras preferencias son diferentes de las de otras personas.
- Deseamos encontrar un desenlace favorable.



- No podemos o no queremos imponer una solución unilateral.

Generalmente se identifica la negociación como una forma de solucionar conflictos, pero negociamos también cuando todavía no hay conflicto: Negociamos estrategias, precios o uso de recursos en el trabajo o en el estudio, cláusulas de contratos, etc. La negociación es un proceso mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo.

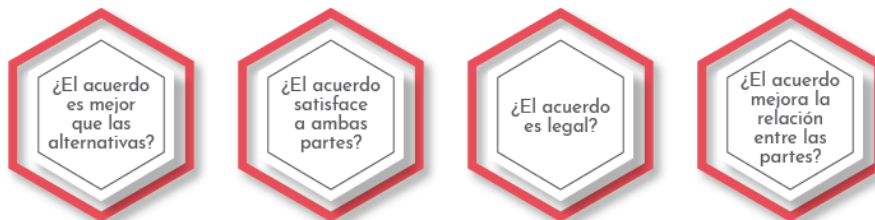
ELEMENTOS DE LA NEGOCIACION

1. Relación
Identifica la relación que tienes con la persona con quien vas a negociar. En algunos casos, la relación es mucho más importante que lo que se está negociando. Esto es lo que diferencia una negociación profesional de una negociación personal.
2. Comunicación
Esta es la base de la negociación: si tu comunicación no es efectiva, no puede haber negociación. Es importante que te enfoques en hablar de ti mismo y no del otro, pues no conoces su percepción. En este caso, es necesario indagar sobre lo que la otra parte quiere o piensa.
3. Intereses
Son las motivaciones, necesidades, deseos, temores o preocupaciones de las partes. Es en lo que se debe enfocar la negociación, los intereses pueden estar en la sustancia o en la relación. Identifica tus intereses y los de la otra parte para encontrar puntos en común que les permitan llegar un buen acuerdo.
4. Opciones
Toda negociación cuenta con alternativas que pueden beneficiar a ambas partes. Intenta ser flexible, ampliando las opciones para tomar una decisión.
5. Criterios objetivos
Utilizados especialmente en una negociación laboral o de negocios, son todos aquellos recursos externos que le permite a ambas partes conocer objetivamente que es lo más justo para la negociación (los precios del mercado, la tasa de cambio, la ley, entre otros).
6. Alternativas
Es fundamental que identifiques cuáles son tus alternativas si no se genera un acuerdo, o cuál sería la alternativa que puedes aceptar sin perder
7. Acuerdos
Es el resultado del proceso de negociación. Siempre debes buscar acuerdos gana - gana.



¿Cómo saber si has llegado a un buen acuerdo?

Si deseas saber si el acuerdo al que llegaste es la mejor opción para el objetivo que te habías planteado durante la negociación, hazte las siguientes preguntas:



TIPS PARA LA NEGOCIACION

- Sé blando con las personas y duro con los problemas.
- Separa las personas del problema.
- Pónte en los zapatos del otro.
- Recuerda que cada parte piensa diferente.
- A veces, las emociones pueden ser más importantes que las palabras, debes estar atento al lenguaje corporal.
- Enfocate en los intereses.
- La mayoría de las personas pelean más por la causa que por el propósito u objetivo.
- Escucha sin contradecir o interrumpir la postura de la otra persona.
- Reconoce sus sentimientos o el criterio que tiene así sea diferente al tuyo.

EMPRESA

Empresa. Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS. Las Empresas se pueden clasificar de muchas formas vamos algunas:

Con Animo de Lucro: Son las empresas Individuales o Colectivas (Sociedades) que su objeto es generar una rentabilidad o ganancia para sus dueños.

Sin Ánimo de Lucro: Su objetivo principal es buscar el bienestar de sus asociados y no la rentabilidad de la empresa, y se realiza mediante la Asociatividad de sus integrantes (Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas, Fondos de Empleados)

Según su Actividad: Pueden ser Agropecuarias, Industriales, Comerciales o de Servicios.

Según su tamaño: micro incluido las famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de Explotación Económica, realizada por una persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios; rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros: Microempresa Pequeña Empresa Mediana Empresa



CONSTITUCIÓN LEGAL (Régimen Jurídico): Las Empresas pueden constituirse como personas Naturales o personas Jurídicas.

Persona Natural: Son personas todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición

Persona jurídica: Persona ficticia capaz de contratar obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.