

TECANA AMERICAN UNIVERSITY
ACCELERATED DEGREE PROGRAM
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION IN ACCOUNTING



INFORME N° 1
LAS ORGANIZACIONES Y EL ENTORNO ECONÓMICO

LIC. YERALDYN C., GONZÁLEZ S.

“Por la presente juro y doy fe que soy el único autor del presente informe y que su contenido es fruto de mi trabajo, experiencia e investigación académica”.

Caracas, Junio de 2.007

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
INTRODUCCION	4
CAPÍTULO I	
Definición de Términos Básicos	6
CAPÍTULO II	
IMPLEMENTACIÓN DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA, UN PASO HACIA EL ÉXITO.	
Beneficios de la Dirección Estratégica.	12
Principios Básicos de la Dirección Estratégica.	12
Proceso de Dirección Estratégica	15
CAPÍTULO III	
EMPRENDEDOR, CARACTERÍSTICA FUNDAMENTAL EN TODOS LOS DIRECTIVOS DE UNA ORGANIZACIÓN.	
El Emprendedor. Definición.	23
Características de una Persona Emprendedora.	23
Preparación de un Plan de Negocios.	24
CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS ECONÓMICO VENEZOLANO, INFLUENCIA SOBRE LAS ORGANIZACIONES.	
Evolución Económica Venezolana.	28

Análisis Económico.	30
Inversión y Consumo. Un Factor Fundamental en la Economía.	33
Empleo y Desempleo en Venezuela.	38
CONCLUSIONES.	41
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.	44

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones y los directivos que las manejan están siempre intentando alcanzar el éxito gerencial, pero son muy pocos los que hacen de la dirección estratégica su herramienta. Mucho de ellos sustentan sus actos en corazonadas, sin tener ningún método o plan, tendiendo a fracasar o por lo menos a ser ineficientes.

En la mayoría de las veces, la dirección estratégica se orienta para asegurar que las cosas ocurran según lo estimado, pero en ocasiones, sin la coordinación de los recursos adecuados no sería posible. No solo deberían de estar las estrategias bien definidas, sino que debe de existir además la participación activa entre quienes la ejecuta y la apoyan.

Se debe tener claro que esta fase del proceso administrativo no es aislada, en este proceso se debe explorar, investigar la realidad sobre la cual se ha de actuar, para así generar cambios.

Otro factor que se debe tomar en cuenta para alcanzar el éxito es que los directivos tengan espíritu de líder, que tengan deseo y la capacidad tanto de alterar lo que ya se está haciendo, como hacer cosas nuevas o diferentes. Debe tener políticas encaminadas a que el presente sea forjador del futuro.

La economía es otro factor que influye en la evolución de las empresas, puesto que si la demanda o la oferta de bienes y servicios de un país se ven afectadas tendrá incidencia sobre los ingresos de la organización.

El estudio fue realizado bajo un análisis documental, con la intención de entender el porque de que algunas organizaciones alcancen el

éxito y otras no. Así como también, para estudiar el ambiente económico en el cual se encuentra las organizaciones venezolanas.

El cuerpo de la investigación esta estructurado de la siguiente manera: el Capítulo I, presenta una serie de definiciones teóricas, el Capítulo II, menciona en que consiste la dirección estratégica y describe su proceso, el Capitulo III, define y describe a las personas emprendedoras, y finalmente el Capitulo IV presenta un análisis económico del país.

CAPÍTULO I

Actualmente las organizaciones se enfrentan a diferentes transformaciones y cambios externos que impactan bruscamente su desarrollo, estos cambios se pueden presentar en cualquier ámbito, ya sea cultural o tecnológico, legal o político, económico o sectorial (competencia), o simplemente cambios en los recursos físicos y humanos con los que cuenta, es por ello que sus integrantes deben desarrollar nuevos comportamientos para así conseguir sus objetivos y sobrevivir en los nuevos entornos.

Cabe destacar que para conseguir la adaptación de la organización con el medio externo debe existir una adecuada dirección estratégica y unos líderes que ayuden a alcanzar todas aquellas metas u objetivos que se han trazado.

Las organizaciones deben estar en constante vigilancia de estas transformaciones, ya que muchas de ellas le darán oportunidades para destacarse y evolucionar.

Antes de profundizar más acerca de las organizaciones y el entorno económico que las rodea se definirán algunos términos.

DEFINICIONES BÁSICAS

Dirección: Etapa del proceso administrativo que se encarga de coordinar y dirigir su recurso humano al alcance de los objetivos, a través de la comunicación y motivación. Por medio de la dirección se logra las conductas más deseables en los miembros de la organización, así como

también se coloca en marcha los lineamientos establecidos durante la planeación y organización.

Estrategia: Las estrategias son los medios por lo cuales se lograrán los objetivos trazados de las empresas.

Ésta hace referencia a como una organización puede lograr ventajas en relación a su competencia, las estrategias están relacionadas con los objetivos que la organización quiera alcanzar. Así como también, se puede decir que la estrategia es la formulación básica de una misión, visión, propósitos y objetivos, las políticas y programas para llevarlas a cabo y de los métodos para asegurarse de que la implementación cumpla con los fines propuestos.

Misión: Según David (1992) la misión “revela el concepto de una organización, su principal producto o servicio y las necesidades principales del cliente que la firma se propone satisfacer.” La misión describe el propósito fundamental y la razón de existir de una organización; define el beneficio que pretende dar y las fronteras de responsabilidad, así como su campo de especialización.

Visión: Ésta define y describe la situación futura que desea tener la empresa, detalla el escenario altamente deseado por la dirección general de una organización. El propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización para alcanzar sus metas y/o objetivos.

Objetivos: Son los resultados a largo plazo que una organización aspira lograr, es decir, los logros que la empresa planea conseguir. Los objetivos le suministran a la misma una guía, revelan prioridades, permiten la coordinación de las actividades y le garantizan a los directivos que su cumplimiento traerá como consecuencia la supervivencia a largo

plazo de la organización. Éstos deben ser medibles, razonables, claros y estimulantes.

Metas: Definen los resultados o las aspiraciones que se desean alcanzar a un corto o mediano plazo. Las metas están orientadas hacia logros concretos y explícitos, y son la base para la asignación de recursos. Éstas tienen el objeto de alcanzar en el futuro objetivos a un plazo más largo.

Innovación: Es la aplicación de nuevas ideas, productos, servicios y prácticas con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad. Innovar significa tornarse nuevo o renovar, introducir una novedad. Muchas veces la personas toman por sentado que una acción innovadora sucede a partir de la existencia de alguna cosa, pero no se debe de restringir el concepto a solo eso, también se trata de crear cosas nuevas, procesos que nunca han sido llevados a cabos, productos que nunca han sido vistos en el mercado.

Producto: Es cualquier objeto ofrecido a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Sin embargo, es mucho más que un objeto físico, es un completo conjunto de beneficios o satisfacciones que los consumidores perciben cuando lo compran, es la suma de los atributos físicos, psicológicos, simbólicos y de servicio.

Plan de Negocio: Es un documento que en forma ordenada y sistemática detalla los aspectos operacionales y financieros de una empresa. El plan de negocio permite determinar anticipadamente a donde se quiere ir, en donde se encuentra la organización y cuanto falta para llegar a la meta fijada. Este plan le permite a la misma enfocar sus esfuerzos y sus recursos en las actividades más importantes.

Economía: Es una ciencia social que estudia los procesos de producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios. Se menciona que es una ciencia social por el hecho de estudiar la actividad humana. La economía se ocupa de la manera en como se administran los recursos escasos, con el objeto de producir bienes y servicios para el consumo de los miembros de la sociedad.

Microeconomía: Estudia el comportamiento económico de agentes individuales, es decir, los fenómenos económicos ya sea de los consumidores como de las empresas, considerando las decisiones que toma cada uno para el cumplimiento de sus objetivos.

Macroeconomía: Es el estudio global de la economía de un país en términos del monto total de bienes, servicios producidos, total de los ingresos, el nivel de empleo y el comportamiento general de los precios. La macroeconomía se encarga de estudiar a grandes rasgos lo que sucede con las distintas variables económicas de un país.

Producto Interno Bruto: es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Producto se refiere a valor agregado; interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

Índice de Precios al Consumidor: Es un índice en el que se cotejan los precios de un conjunto de productos (conocido como canasta o cesta) determinado sobre la base de la encuesta continua de presupuestos

familiares (también llamada encuesta de gastos de los hogares), que una cantidad de consumidores adquiere de manera regular, y la variación con respecto del precio de cada uno, respecto de una muestra anterior. De esta forma se pretende medir, mensualmente, la evolución del nivel de precios de bienes y servicios de consumo en un país.

CAPÍTULO II

IMPLEMENTACIÓN DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA, UN PASO HACIA EL ÉXITO.

¿Qué factor hace que algunas empresas tengan éxito y otras no?, ¿Cómo tomar decisiones que sea positivas para una organización?, ¿Cómo adaptarnos al cambio y a las nuevas exigencias? En este capítulo se explicará por qué la dirección estratégica es la mejor opción cuando se trata de dirigir a una organización hacia el triunfo y el proceso de formulación de esta dirección.

La dirección estratégica no es más que el proceso mediante el cual la organización determina y mantiene las relaciones con su entorno, a través de la determinación de objetivos y el esfuerzo sistemático de generar una relación deseable para el futuro, asignando los recursos que nos lleven a ese fin. Este es un proceso interno de la organización aunque se consideren aspectos de dimensión competitiva.

Según David (1992) “esta puede definirse como la formulación, ejecución y evaluación de acciones que permitirán que una organización logre sus objetivos.”

En cuanto la organización se adapte y mantenga relaciones asertivas con su entorno, logrando los objetivos trazados y manteniendo la comunicación interna, esta se considerará una organización exitosa y capaz de enfrentar cualquier obstáculo, porque tiene la mejor herramienta, la dirección estratégica.

Beneficios de la Dirección Estratégica.

A continuación se mencionan algunos beneficios de la Dirección Estratégica:

- Le confiere control a la organización de su destino, logrando que esta sea capaz de influir en su medio.
- Mejora el proceso de asignación de recurso y le da prioridad a ciertas actividades para que la organización cumpla sus objetivos de manera eficiente y eficaz.
- Permite aprovechar oportunidades, minimizar las debilidades, utilizar fortalezas internas, vencer amenazas externas, para así permitirle a la organización el éxito.
- Proporciona una mejor comprensión de las capacidades de una empresa, para así evitar complicaciones.
- Otorga mayor productividad.
- Minimiza el riesgo, reduciendo la incertidumbre. En una sociedad siempre existirán variables que no podrán ser controladas pero con la aplicación de una buena dirección estrategia se podrá disminuir esos efectos negativos.

Principios Básicos de la Dirección Estratégica.

La dirección estratégica una herramienta que nos permite organizar y mantener la disciplina en el ámbito empresarial, pero esto no es garantía para que la organización tenga éxito, se debe tener en cuenta que los

lineamientos estratégicos deben ser colocados en el centro los procesos, tomando en cuenta las necesidades de los entes involucrados. Para esto se debe considerar cinco principios básicos que ayudarán a que la organización haga la diferencia.

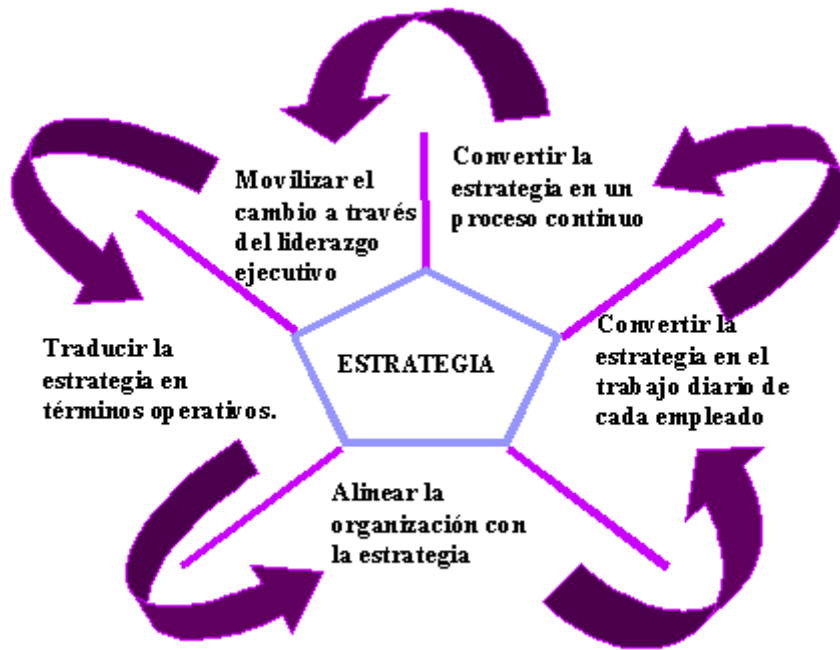


Figura 1: Sistema de Control de Gestión.

Fuente: Robinson E. Wikilearning.com

- Traducir la estrategia en términos operativos.

A menudo, las estrategias están expuestas a diferentes interpretaciones, a distintas modalidades de expresión que pueden conducir a acciones distintas a como se planificaron, originando así los complejos tropiezos (Zambrano, 2001). En este sentido, es necesario detallarla muy bien, tomando en cuenta los diferentes aspectos que se localizan en la organización, como lo es, la parte financiera y operacional,

se debe explicar que se quiere implantar y en que departamento se implantará, se debe delimitar la estrategia, mientras sea más específica, más fácil será comprenderla y ejecutarla. Determinar paso a paso lo que se desea hacer.

- Alinear la organización con la estrategia.

En una organización existen diferentes departamentos y sub-departamentos, que por partes separadas poseen estrategias para cumplir los objetivos planteados de forma individual.

Actuando de esa manera no se podrá llegar al éxito, se está trabajando de forma individualista y por el interés de cada grupo en particular, por el contrario, se deben integrar a todos los departamentos y reformular los objetivos para que todas las actividades se centre en una misma vía.

- Convertir la estrategia en el trabajo diario de cada empleado.

Los empleados son el activo más importante de la organización, sin ellos no existiría, por consiguiente, la formulación de estrategias y la toma de decisiones no debería de estar limitada a los directivos, debe existir la participación de todo el recurso humano en el proceso. Igualmente se tiene que motivar a los empleados a realizar acciones acorde con los objetivos de la organización, dejándolos participar en el proceso, puesto que, son ellos quienes ayudarán a conseguirlo.

- Convertir a la estrategia en un proceso continuo.

Muchas de las organizaciones emplean su tiempo en la revisión de sus costos y no en la planeación de la estrategia. La dirección estratégica debe ser un proceso continuo, se necesita realizar reuniones mensuales en

donde se evalué el desempeño obtenido en el mes y proponer nuevas estrategias en base a los resultados ya analizados. Se necesita aprender de cada paso ejecutado, mejorándolo o implementando nuevas estrategias para llegar a los resultados más deseados.

- Movilizar el cambio a través del liderazgo ejecutivo y la motivación.

Aunque la gerencia desee alcanzar el éxito, esto no podrá ser posible sin la cooperación de su recurso humano, para ello, es importante implementar el liderazgo, si éste no llegara a existir, no se daría el cambio deseado y no se podrían aprovechar las oportunidades. El liderazgo no es más, que motivar a todos a lograr el éxito, que juntos se llegue a ser exitosos.

Debe existir comunicación entre la alta gerencia y su recurso humano, estos deben lograr que sus trabajadores se sientan identificados con los objetivos que se quieren alcanzar y los métodos que se utilizarán para alcanzarlos.

Proceso de Dirección Estratégica.

Según Robbins (1994) el proceso de la dirección estratégica es un proceso de nueve pasos que involucran la planeación estratégica, implantación y evaluación. En la figura 2 se muestran el proceso de dirección estratégica, considerada como la mejor forma de plantear estrategias y tomar decisiones.

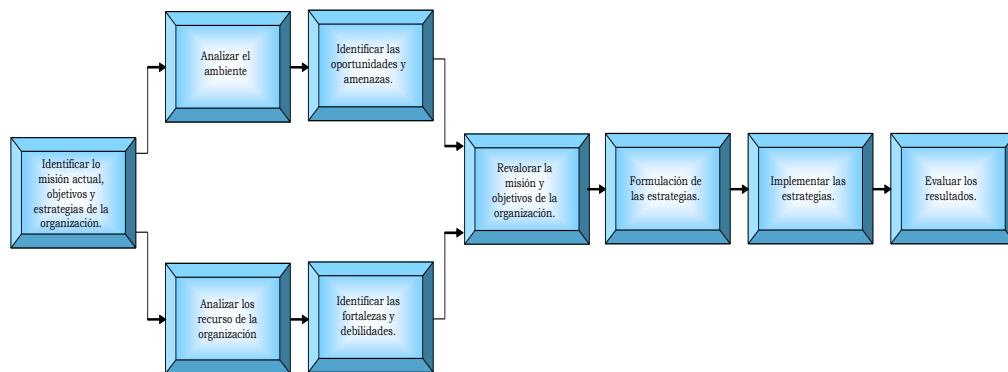


Figura 2: Proceso de Dirección Estratégica.

Fuente: Stephen P. Robbins. Administración Teoría y Práctica.

Identificación de la misión, objetivo y estrategias actuales de la organización.

La definición de la misión de la organización obliga a la administración a identificar con cuidado el alcance de sus productos. Esta tiene que detallar el tipo de actividades que impulsarán a la organización a cumplir con los objetivos definidos. Este paso es de vital importancia porque define adónde se situará la empresa en el futuro, cuales objetivos se quieren cumplir y que se está haciendo para llegar a ellos.

Análisis del Ambiente.

El análisis ambiental tiene como objetivo la evaluación de los factores externos que pudieran tener un efecto tanto negativo como positivo en la organización.

Por consiguiente conviene estudiar exhaustivamente el medio en el cual se desenvuelve la organización, puesto que el mismo es un componente crítico del proceso de formulación de la estrategia. El entorno

está integrado por variables no controlables, pero que en cierta forma la dirección estratégica puede predecir.

La administración de toda organización debe analizar su ambiente, sus competencias y como éstas han ido evolucionando, y las tendencias existentes en la actualidad, para así estar consiente de lo que sus clientes demandan.

Identificación de Oportunidades y Amenazas.

Las oportunidades se refieren a las tendencias económicas, sociales y políticas que podrían beneficiar a la organización. Estas tendencias o cambios tienen como consecuencia la necesidad de diferentes productos o servicios y esto es favorable para las empresas, puesto que tendría nuevos campos para explorar y desarrollar nuevos productos que satisfagan esas necesidades.

Las amenazas constituyen los mismos factores mencionados anteriormente, pero que se tornan potencialmente dañinas para la organización. Cabe destacar que el ambiente puede presentar oportunidades a una organización, así como también amenazas a la misma.

Análisis de los Recursos de la Organización.

Una vez analizada la situación externa de la organización es hora de ver que recursos posee, esto con el fin de reconocer las limitaciones y habilidades disponibles, para así explotar su potencial en el área más indicada.

Los recursos organizacionales tienen que ver con las condiciones físicas encontradas en el medio ambiente e igualmente por los recursos humanos con que cuenta. Las condiciones físicas son referidas a la materia

prima, el clima o el lugar en donde se encuentra situada la organización, siendo estos factores significativos para la fabricación del producto, puesto que de ahí se definirá su calidad.

Los recursos humanos son referidos a la disponibilidad que posee la empresa de conseguir el personal capacitado para la realización de sus actividades, así como también si este recurso humano posee el nivel de educación y experiencia necesario.

Identificación de Fortalezas y Debilidades

En este procedimiento se evalúa las actividades llevadas a cabo en la organización y específicamente las mejores ejecutadas, el que la organización se destaque en algo, le ayuda a sobresalir de la competencia, lo que sería su fortaleza.

Aparte de analizar las fortalezas de la organización, también es importante analizar las debilidades que ésta posee. Según David (1992) las debilidades son aquellas actividades de gerencia, mercadeo, finanzas, producción, investigación y desarrollo que limitan o inhiben el éxito gerencia. La distinción de debilidades nos ayudará a planificar estrategias para mejorarlas.

Revalorización de la Misión y Objetivos de la Organización.

En este paso se hace de vital importancia la fusión de los paso 3 y 5, llamado el análisis FODA, por cuanto la perspectiva que brinda a la organización le permitirá a la misma evaluar si los objetivos planteados anteriormente son realistas, si la misión de la organización necesita ser modificada, y la capacidad de los directivos de avanzar con el proceso.

El análisis FODA es un estudio exhaustivo en donde se compara la situación tanto externa como interna de una organización, proporcionando

información a la gerencia, para poder determinar lo más conveniente con bases a las características de la organización, y del mercado en que se mueve. Esta herramienta se fundamenta de la información recolectada en la identificación de fortalezas y debilidades internas, como en la identificación de las amenazas y oportunidades.

Formulación de las Estrategias.

La formulación de estrategias es el proceso en el cual se determina cuales son las acciones que le harán conseguir a la organización los objetivos planteados.

La matriz FODA o análisis FODA permite el desarrollo de cuatro estrategias, las estrategias FO se basan en el uso de las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas. La estrategia FO parte de las fortalezas internas y mediante el uso de sus recursos aprovecharse del mercado para sus productos y servicios.

Las estrategias DO tienen como objetivo las mejoras de las debilidades internas, valiéndose de las oportunidades externas, es decir, muchas veces existen oportunidades en el sector en donde se desenvuelve la organización pero a lo mejor esta no posee los recursos o el personal necesario para explotar esta oportunidad, entonces al hacer este análisis la organización debe tomar una decisión para que esa debilidad no se interponga en su éxito, ya sea capacitando a su personal en el área como buscando otro manera de hallar sus recursos.

Las estrategias FA se basan en la utilización de las fortalezas para evitar o reducir el impacto que las amenazas pudieran tener sobre la organización.

Las estrategias DA consiste en derrotar las debilidades internas y aludir las amenazas. En esta se trata de minimizar tanto las amenazas como las debilidades con un carácter defensivo.

	<p>Debilidades</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. Hacer una lista de las debilidades 7. 8. 9. 10.</p>	<p>Fortalezas</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. Hacer una lista de las fortalezas 7. 8. 9. 10.</p>
<p>Oportunidades</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. Hacer una lista de las oportunidades 7. 8. 9. 10.</p>	<p>Estrategias DO</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. Vencer las debilidades aprovechando las oportunidades 6. 7. 8. 9. 10.</p>	<p>Estrategias FO</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. Uso de las fortalezas para aprovechar las oportunidades 6. 7. 8. 9. 10.</p>
<p>Amenazas</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. Hacer una lista de las amenazas 7. 8. 9. 10.</p>	<p>Estrategias DA</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. Reducir a un mínimo las debilidades y evitar las amenazas. 6. 7. 8. 9. 10.</p>	<p>Estrategias FA</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. Usar las fortalezas para evitar las amenazas. 7. 8. 9. 10.</p>

Figura 3: La matriz FODA

Fuente: Fred. R David. La Gerencia Estratégica.

La administración con ayuda de los pasos anteriores deberá desarrollar un conjunto de estrategias que le darán a la organización una ventaja competitiva, es decir, la administración tratara de darle una posición que le permita diferenciarse de sus rivales.

Implantación de estrategias.

No importa que tan efectiva haya sido la formulación estratégica, no se puede tener éxito si no se implantan adecuadamente.

En muchos de los casos es importante tomar en cuenta que los trabajadores se encuentran familiarizados con los procesos y no se hallan totalmente de acuerdo con los cambios propuestos, en consecuencia el papel de la administración superior y el poder de liderazgo que posea, se hace un ingrediente necesario para que la implantación tenga éxito.

Evaluación de los Resultados.

En este último paso los directores deben realizar un análisis sobre todo el procedimiento realizado, para verificar si han sido efectivas las estrategias implementadas. En este proceso de evaluación se pueden identificar que funciona y que no funciona del proceso.

Una vez detectado los éxitos y los fracasos es bueno tener una retroalimentación de ellos y si es posible volver a realizar el proceso de formulación estratégica puesto que los cambios tanto internos como externos son cosas del día a día, y este proceso debería serlo de igual manera.

CAPÍTULO III

EMPRENDEDOR, CARACTERÍSTICA FUNDAMENTAL EN TODOS LOS DIRECTIVOS DE UNA ORGANIZACIÓN.

Estudios recientes demuestran que a pesar de la variedad de factores que llevan a las empresas al éxito, casi todos están relacionados a la figura del emprendedor, es por ello, que en éste capítulo se hace necesario estudiar a los emprendedores, siendo éstos los que van a explotar las oportunidades que posea una organización, encaminar a todos los trabajadores en sus actividades, los que harán del proceso de dirección estratégica lo ideal para alcanzar el éxito.

Como se ha señalado anteriormente, el éxito de una empresa se origina cuando hay un equilibrio entre los factores internos y externos existentes. Entre estos factores se encuentran, la empresa, el ambiente y el emprendedor. Jugando un papel importante se encuentra el emprendedor y la dirección estratégica porque ellos son los que lograrán alinear los factores a favor de la organización.

Es importante señalar que estos factores se influyen mutuamente ya que, el ambiente genera una serie de necesidades que exigen ser atendidas por las empresas y los emprendedores son los que dirigirán a las mismas para aprovechar las oportunidades que existan. Por lo tanto la evolución de la empresa en el tiempo, depende del equilibrio y desempeño de estos factores.

El Emprendedor. Definición,

Según Lezana & Tonelli (1998) los emprendedores “son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos, para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto”.

La innovación es una de las características más sobresalientes de los emprendedores ya que estos consiguen ver el mundo desde un punto de vista diferente en donde se pueden transformar todo en una oportunidad.

Es conveniente que un emprendedor cuente con unas cualidades personales y con unos conocimientos profesionales determinados y que, en medida de lo posible intente incorporarlos, desarrollándolos y sumándolos al proceso.

En este orden de ideas, las capacidades que posee un emprendedor se va adquiriendo a lo largo de los procesos de aprendizaje que afronta la persona, es decir, las capacidades de los emprendedores se va adquiriendo a través de los años y de las experiencias obtenidas.

Características de una persona emprendedora.

- Posee gran energía, es decir que no se detiene ante las dificultades que pudiera conseguir en el camino.
- Toma riesgos, se lanza a la aventura para así encontrar ideas innovadoras.

- Posee creatividad y originalidad, características que van muy ligadas con la innovación, creación de cosas, productos o servicios nuevos.
- Posee confianza en si mismo, cree en sus proyectos y en que puede cumplir sus objetivos.
- El emprendedor es una persona dedicada, coloca todos sus esfuerzos y recurso en lo que cree.
- No se rinde a pesar de los fracasos que haya tenido, se da cuenta que para triunfar se tiene que aprender de los errores pasados.
- Posee gran habilidad de líder, lo que lo hace capaz de trabajar en equipo y de establecer relaciones personales con terceras personas.
- Es un hábil comunicador, la comunicación es uno de los factores fundamentales para los negocios, aunque no solo se trata de comunicar sus ideas, también sabe escuchar para no romper la cadena de retroalimentación.
- Tienen la capacidad de visualizar anticipadamente el resultado de sus acciones.
- El emprendedor no solo se dedica a resolver problemas con los factores externos, sino que busca activamente oportunidades.

Preparación de un Plan de Negocios.

La preparación de un plan de negocios es de vital importancia para cualquier emprendedor de una organización, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas. Este le permitirá controlar cada detalle y le asegura que la idea se esta ejecutando como se ha planificado. Además

previene cualquier tipo de necesidades que la organización pudiera presentar en el futuro, ésta asegura el sentido financiero y operativo, así como también, clarifica de donde se obtendrán los recursos financieros y busca la forma mas eficientes de llevar a cabo un proyecto.

El plan de negocios le presentara muchos beneficios al emprendedor, como lo es el descubrir omisiones y debilidades en el proceso de planificación estratégica, pero esto no significa que el emprendedor solo se regirá por el plan de negocios ya realizado, este de ser flexible y nunca limitar las ideas de los directivos, ni la idea de el mismo.

Para la preparación de un plan de negocio es importante tomar en cuenta una serie de pasos para que su realización sea mucho más fácil para la organización. Entre los pasos tenemos:

- Primeramente se deberá determina a que clase de clientes se quiere llegar y que tipo de necesidades se desea cubrir.
- Deberá especificar como quiere que las terceras personas vea su organización, tratar de llegar a la imagen que quisiera trasmitir.
- Luego de haber establecido estos criterios se procede a especificar los pasos a seguir para que estos sean alcanzados. Este plan o descripción puede ser tanto general como específica.
- Recopile información acerca de los factores externos que rodea a su empresa, como lo es la situación económica del país en donde se encuentra, realice estudios de mercado, entre otros.
- Prepare bosquejos sobre su plan de negocio para así ir revisando las propuestas o estrategias viables que posea.

- A veces es buena idea mostrar su plan de negocios a terceras personas ya que esto le brindará diferentes opiniones y otras ideas que pudieran agregarle valor.

CAPITULO IV

ANÁLISIS ECONÓMICO VENEZOLANO, INFLUENCIA SOBRE LAS ORGANIZACIONES.

Entre las organizaciones y la economía del país, existen factores influyentes que hacen que éstas dependan una de la otra, es decir, si las empresas no llegaran a cumplir con las necesidades de los consumidores la economía perdería su razón de ser, que es la producción en masa para el beneficio de las masas. Pero a su vez, si la economía del país en donde reside la organización no se encuentra en crecimiento, ocasionará que ésta no se desenvuelva correctamente.

El continuo y rápido crecimiento económico proporciona a los ciudadanos una mayor cantidad de beneficios: mejoras de alimentos y mayores viviendas, más recursos para la asistencia médica y el control de la contaminación, así como mayor estabilidad para las pequeñas y grandes organizaciones. Samuelson y Nordheus (2001).

Existen teorías económicas que pretenden reproducir y predecir aspectos de la realidad económica, entre ellas se pueden distinguir dos formas de análisis, la macroeconomía y la microeconomía. Cabe destacar que mientras se incluyan más variables, más eficiente será el análisis, puesto que las versiones más simples tienden a fallar por no predecir correctamente los valores que tomará la economía.

Evolución Económica Venezolana.

Durante los siglos XVII, XVIII, XIX y comienzos del XX, Venezuela se caracterizó por ser una nación con una estructura económica productora, principalmente de productos agropecuarios, la mayor parte de la producción nacional y bienes específicos de las exportaciones se encontraban conformadas por una serie de productos, entre los cuales se podrían citar: café, cacao, cueros, ganado, azúcar y maíz entre otros, estos productos representaban las principales fuentes de ingresos del fisco nacional.

Debido a la dependencia existente entre el fisco nacional y las exportaciones de productos agropecuarios el Estado Venezolano decide, ya entrando el siglo XX, incentivar la explotación de productos de poca participación dentro del volumen total de exportaciones de Venezuela, con la finalidad de captar recursos, permitiéndose inyectar un mayor dinamismo, mediante la inversión al aparato productivo de la economía Venezolana.

Como consecuencia de esto, en 1922 comienza la explotación petrolera a gran escala, coaccionando una gran cantidad de eventos que cambiaron drásticamente el rumbo del país. Así mismo en este año, mediante iniciativa y participación de Venezuela dentro del mercado petrolero mundial, es fundada la OPEP.

A raíz del estímulo aplicado al mercado de los hidrocarburos los ingresos del Fisco Nacional por concepto de exportación de petróleo aumentaron. Para la década de los 70, el consumo energético en el mundo

era de enormes proporciones, siendo la principal fuente de dicha energía, el Petróleo y sus derivados.

Para el año 1973, se suscita en el medio oriente un conflicto entre Israel y Egipto (guerra de los 6 días), lo cual unido a un embargo establecido por los países árabes a determinadas potencias occidentales, provocó una disminución brusca de la oferta del petróleo, trayendo como consecuencia inmediata, la cuadruplicación de los precios del barril de petróleo. Esta cuadruplicación representó un considerable aumento de los ingresos del fisco nacional, situación que ubicó al gobierno venezolano en la capacidad de destinar una mayor cantidad de recursos para reactivar y diversificar el aparato productivo; ello se materializó por medio de la creación del fondo de inversiones de Venezuela (FIV), fondo de crédito agropecuario y fondo de crédito industrial; en este sentido, puede decirse que las inversiones de carácter público centraron su atención principalmente en la creación de industrias básicas, pero esta ampliación del gasto público vía inversión, hizo que aún en períodos donde los precios del petróleo bajaron, el gasto corriente del sector público fuera rígido a la baja.

A principio de la década de los años 80 y en específico, a partir del año 1982, cuando se comienza a registrar por vez primera en Venezuela el Déficit Fiscal, condicionando así el comportamiento desfavorable de la tasa de inflación y de los mercados monetario y cambiario. Este desequilibrio persistente de las cuentas fiscales y la tendencia a su agudización, pareciera evidenciar el carácter estructural del mismo que se origina en una declinación de los ingresos petroleros, combinados con una estructura tributaria insuficiente para compensar la caída de dichos

ingresos, y un nivel de gasto público cuya estructura, naturaleza y eficiencia dificultan el ajuste y la estabilización de las finanzas públicas; adicionalmente la existencia de políticas internacionalista de subsidio, control de precio, regulaciones, y proteccionismo excesivo, han caracterizado a la economía venezolana, atrofiándose el sector petrolero y limitándose en su desarrollo.

Análisis Económico.

Cuadrado (2001) señala que el “crecimiento económico consiste en la expansión del PIB (producto interno bruto) potencial de una zona geográfica determinada (región, país, conjunto de países), lo cual representaría una ampliación de la frontera de posibilidad de la producción en ese territorio considerado”, en este sentido, se refiere al aumento de la capacidad productiva a largo plazo, y ésta a su vez depende de los factores productivos y de su productividad, en tal sentido el crecimiento se verá condicionado por factores demográficos y del mercado de trabajo, por la calidad del capital humano, por el capital físico disponible y por la innovación tecnológica.

La magnitud más habitualmente utilizada para medir el crecimiento económico es su PIB, naturalmente, interesa conocer el crecimiento de la producción real, por lo cual es indispensable eliminar el componente de elevación de precios que ofrecen las cifras del PIB nominal.

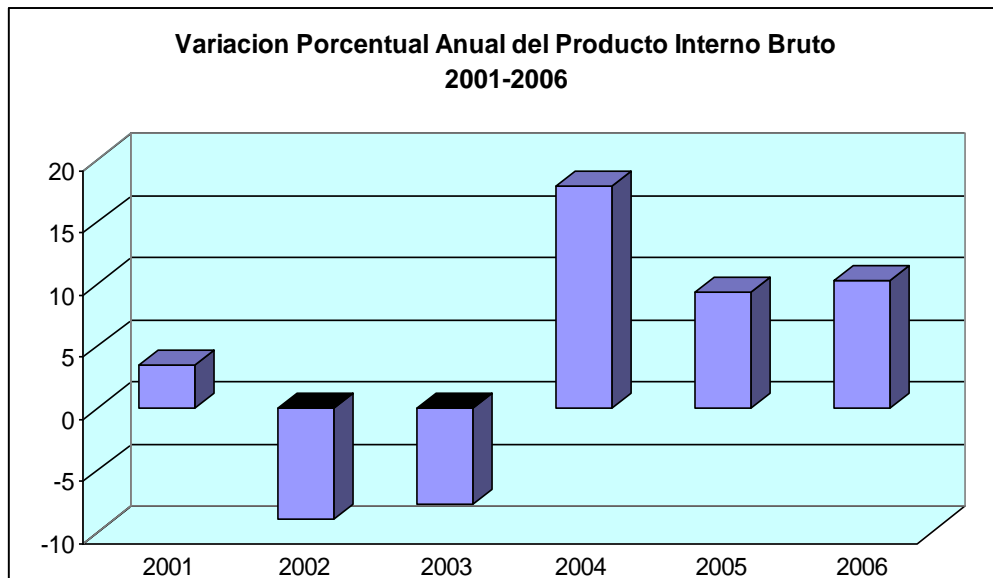


Figura 4: Variación Porcentual Anual del Producto Interno Bruto 2001 - 2006

Fuente: Elaboración propia. Datos del Banco Central de Venezuela.

Si se observa la variación del Producto Interno Bruto (PIB) en Venezuela en el 2001, su crecimiento fue del 3,4%, presenciando una recuperación económica considerable. Se presenció un aumento significativo de los precios internacionales del petróleo permitiendo recuperar la economía de una fuerte recesión sufrida durante el año 1999. Sin embargo, un sector no petrolero relativamente débil y una alta fuga de capitales han impedido que la recuperación sea mayor.

A principios de 2002 se cambió el régimen cambiario, de un esquema con tasa de cambio libre flotando en bandas a un esquema de precio fijo controlado por el gobierno, haciendo al bolívar depreciarse considerablemente. En el año 2003, como consecuencia de la grave inestabilidad política, diversos conflictos sociales y la huelga general de la

principal empresa estatal petrolera PDVSA, la economía venezolana tuvo una estrepitosa caída de su PIB del - 7,7%.

Durante el 2004 Venezuela experimentó un crecimiento del 17,9 % en su PIB (unos de los más altos del mundo según cifras oficiales y del FMI), así se recuperó de las caídas anteriores, el ambiente político se mejoró y afectó positivamente a la economía. La inversión social del gobierno mediante las llamadas "misiones" en los campos educativos, alimenticios y de salud, lograron incrementar la calidad de vida de los ciudadanos con más bajos recursos (70% de la población).

El 3 de marzo de 2005 tal como estaba previsto se devaluó la moneda frente al dólar, pasando el cambio oficial de 1.920 a 2.150 bolívares por dólar. Este mismo año, Venezuela presenta un amplio balance positivo en sus cuentas externas (31.000 millones de dólares) puesto que las exportaciones alcanzaron un récord histórico de 56.000 millones de dólares, representado el tercer lugar en importancia en América Latina por detrás de México y Brasil. En tanto las importaciones totalizaron 25.000 millones de dólares. Además las reservas internacionales alcanzaron casi los 30.000 millones de dólares. Con los altos precios petroleros (principal producto de exportación) y la nueva política petrolera que el gobierno está desarrollando, se estima para los próximos años un gran desarrollo social y económico.

Venezuela concluyó el 2005 con un crecimiento de la economía del 9,4% del Producto Interno Bruto, ubicándose en el primer lugar entre los países del continente por segundo año consecutivo, y registro la inflación más baja de los últimos 7 años en el país cayendo hasta un 8,9% según

cifras del Banco Central de Venezuela y de la CEPAL, en este mismo año, las reservas internacionales sumaron 30.311 millones de dólares.

Según el informe Anual del Banco Central de Venezuela durante 2006, el PIB venezolano tuvo un incremento del 10,3%, se destaca en el informe que el sector no petrolero de la economía tuvo un incremento anual de 11,4%. Las actividades no petroleras con mayor crecimiento fueron: instituciones financieras y de seguros (37%), construcción (29,5%), comunicaciones (23,5%), comercio y servicios de reparación (18,6%) y servicios comunitarios, sociales y personales (14,8%). La actividad manufacturera por su parte registró un aumento de 10% y las reservas internacionales alcanzaron la cifra record de 37.299 millones de dólares.

Este crecimiento observado en el transcurso de los años ha representado un avance significativo en el desarrollo, puesto que, ha originado mayores ingresos a la nación, pero a pesar de esta mejoría, no existe un crecimiento sostenible, ya que no se observa un desarrollo. Se sigue siendo un país sub.-desarrollado.

Inversión y Consumo. Un Factor Fundamental en la Economía.

Los patrones de consumo e inversión desempeñan un papel importante en la economía de un país, esto es debido a que los países que consumen la mayor parte de su renta tienden a invertir relativamente poco teniendo así una tasa moderada de crecimiento económico, mientras que los que consumen una pequeña parte de su renta tienden a invertir mucho,

trayendo como consecuencia elevadas tasas de crecimiento de la producción y de la productividad.

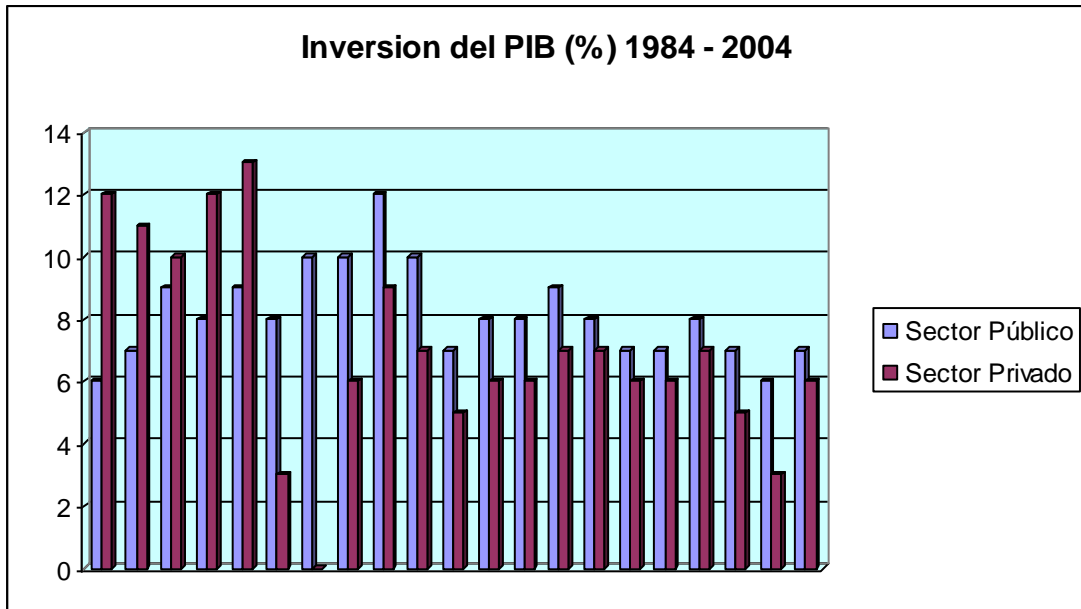


Figura 5: Inversión del PIB (Producto Interno Bruto) 1984-2004. El sector privado se encuentra descapitalizándose, en 20 años su inversión ha pasado de 12 a 6 puntos del PIB.

Fuente: Elaboración propia. Datos del Banco Central de Venezuela y Fedecamaras.

En la economía venezolana se observa que el PIB se encuentra en aumento, teniendo como resultado que los ingresos aumenten. Estos ingresos son considerados para el financiamiento del gasto público y no para la inversión del capital, generando así una expansión monetaria directa, así como también una demanda de dinero por parte de los beneficiarios del gasto gubernamental.

Ahora bien, debido a que el grueso del gasto público está orientado al gasto social, es decir, a todas las llamadas misiones, así como también está dirigido a cubrir la atención médica, la alfabetización y otras ayudas directas, esta situación conlleva a elevar de manera cuantiosa dos componentes del PIB, el gasto público y el consumo privado, por eso el PIB real aumenta y en la medida en que la situación petrolera mundial siga propiciando altos precios para el petróleo, seguirán entrando muchos dólares al país, y es aquí entonces donde entramos al aspecto de la sostenibilidad del crecimiento de la economía.

Se dice que no es un crecimiento sostenible ya que se trata de una situación que no es producto de un movimiento real de la economía, sino de un crecimiento que depende de los precios del petróleo. Por consiguiente, cuando los precios del petróleo se estabilicen o aumente de forma moderada, este ingreso ya no podrá sostener más el alto consumo de renta existente, ya que no se posee una fuente alterna de financiamiento y por ende el crecimiento de la economía se detendrá.

Una vez analizado la situación macroeconómica toca analizar la situación microeconómica en este mismo aspecto. Según Guido Villasmil (2005) “el venezolano vive desde hace varios años en un ambiente económico deteriorado, que ha afectado su capacidad de compra”. El venezolano se encuentra en una crisis económica. La capacidad de consumo en este período ha estado muy limitada por la recesión económica, ya que el costo de la canasta básica se eleva de manera continua y acelerada.

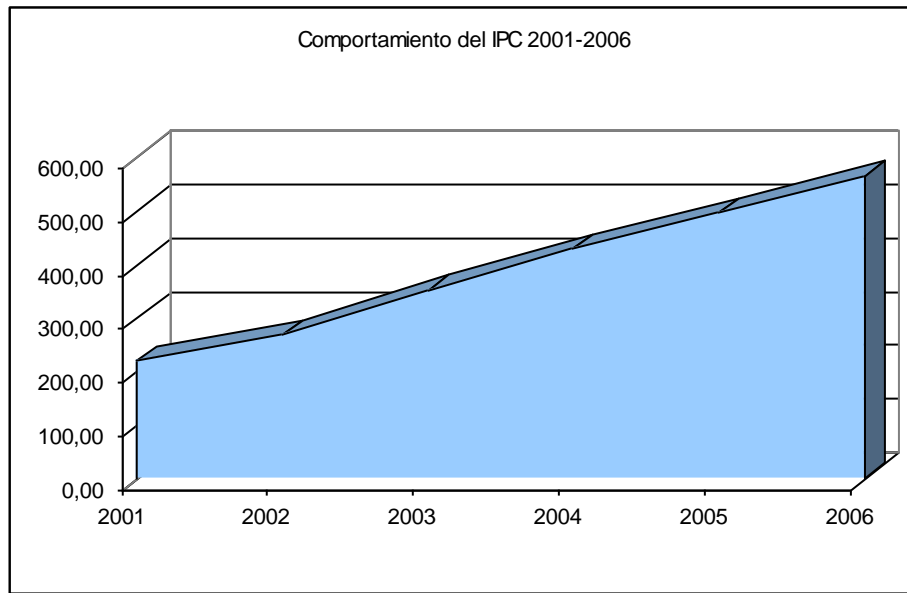


Figura 6: Comportamiento del Índice de Precios al Consumo 2001-2006.

Fuente: Elaboración propia. Datos del Banco Central de Venezuela.

Como se muestra en la figura 6, el IPC a través de los años ha presentado un crecimiento continuo, trayendo como consecuencias que la población venezolana disminuya el consumo por los altos precios de la canasta. Es importante hacer notar que en la actualidad además de existir un alto precio en los productos, se presenta una escasez, haciendo que el consumidor no encuentre los alimentos ni los productos para satisfacer sus necesidades.

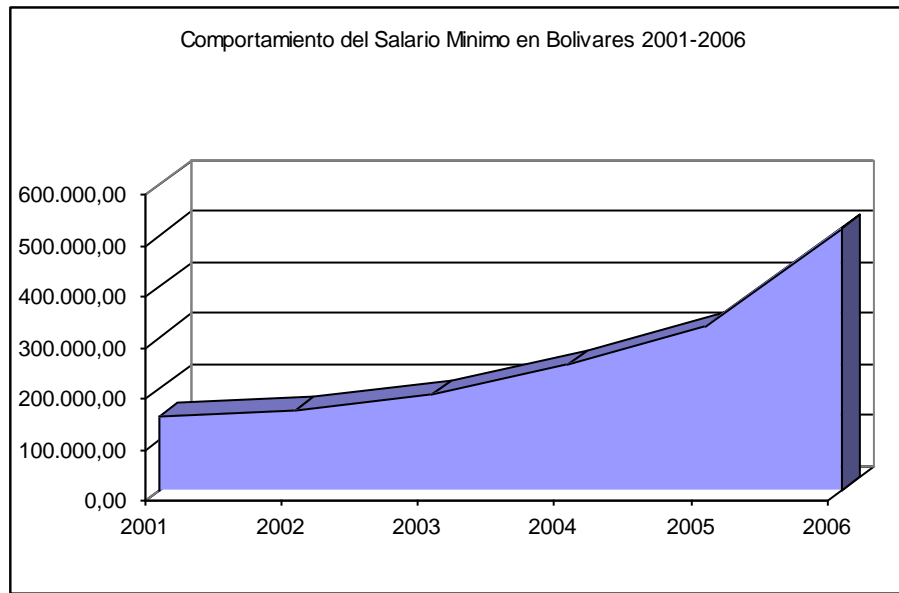


Figura 7: Comportamiento del Salario Mínimo en Bolívars 2001-2006.

Fuente: Elaboración propia. Datos del Banco Central de Venezuela.

Por otro lado tenemos a los salarios, estos así como el IPC han aumentado con el pasar del tiempo, pero el aumento no ha sido tan significativo como la inflación presentada, como consecuencia de ellos el venezolano se ve en la necesidad de reducir sus compras y su inversión.

Ahora bien, si se comparan los ingresos monetarios que percibe la población con determinada canasta de consumo, se obtiene la medición de la pobreza de un país. Según información suministrada por las autoridades del gobierno, la pobreza en Venezuela ha presentado una reducción, producto del crecimiento económico (PIB), la generación de empleos y el impacto favorable que han tenido las misiones.

Empleo y Desempleo en Venezuela.

Como se sabe, la desocupación se refiere a la involuntaria falta de ocupación de una parte de la población económicamente activa. Según Ramírez “el desempleo, es la carencia de empleo entre quienes desean tener un puesto de trabajo. La permanencia y aumento del desempleo afecta significativamente la calidad de vida de las personas, generan altos costos humanos y son síntomas de importantes desequilibrios de la economía”.

La economía de un país se encuentra muy ligada con el índice de desempleo, por cuanto a medida que aumenta la economía, este índice tiende a disminuir. En la actualidad el nivel de desempleo se caracteriza por ser inestable, ya que en estos tiempos existe un bajo nivel de la masa consumidora, que trae como consecuencias que la población no encuentre oportunidades de trabajo. En concordancia con lo anteriormente expuesto, el factor económico, tiene entonces, una gran importancia en el ámbito social, puesto que al cambiar la evolución de la economía, cambia consecuentemente el comportamiento de la población.

El desempleo en Venezuela se caracteriza por ser estacional, lo cual significa que en algunos momentos del año presenta buenos rendimientos o su variación es positiva, y en otros momentos su variación es negativa. Esto se observa por ejemplo, en la época vacacional, en donde la tasa de desempleo aumenta por tener mayor demanda el sector turístico, luego retomando su índice promedio al terminar mencionada época.

Si se observa la figura 8, obtenemos que para el año 2003 existe un alto nivel de desempleo, la tasa de desocupación presencia un crecimiento notable, la población desocupada alcanzo 2 millones de personas, esto ocasionado principalmente por la situación política presentada en ese año, y el intento por parte de la población de retornar a regímenes anteriores, trayendo como consecuencias un desequilibrio en el mercado laboral. Otro factor que influye en este crecimiento es el aumento de la informalidad.

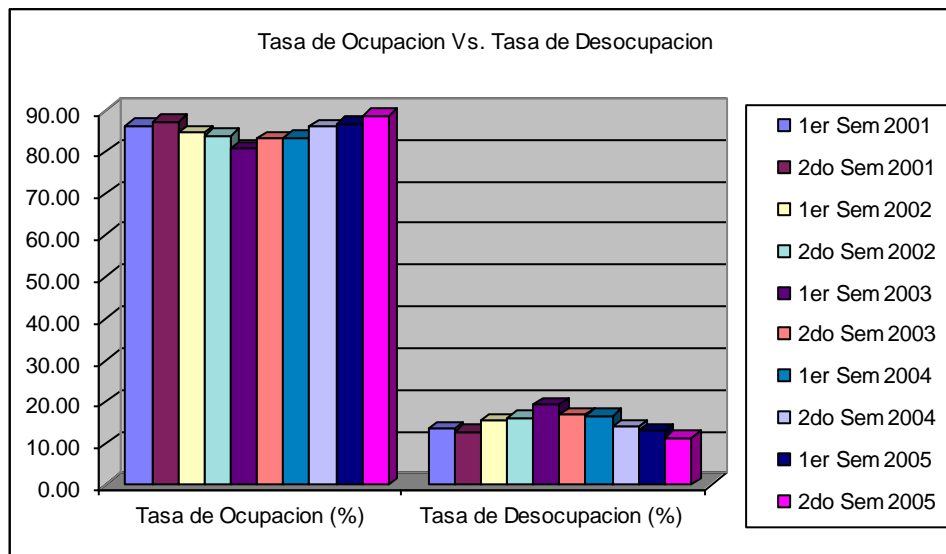


Figura 8: Tasa de Ocupación Vs. Tasa de Desocupación 2001-2005.

Fuente: Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadísticas.

En otro orden de ideas se hace importante señalar, que la tasa de desempleo ha registrado una aceleración, sin mostrar cambios significativos, a pesar de que el producto interno bruto ha mostrado crecimiento. Además, la mayor parte de la población activa se encuentra

fuera del sector formal de la economía, a pesar de que este no ofrece los mejores beneficios para los trabajadores.

Este crecimiento en la tasa de desempleo no toda las veces tiene que ver con reducción de puestos de trabajo, también existe otro factor que influye en el aumento de esta tasa, como lo es el crecimiento de la población. El problema está en que muchas veces, como sucede en Venezuela, la tasa de crecimiento de la población aumenta con mayor aceleración en comparación con la generación de nuevos puestos de trabajos.

Por otro lado, la tasa de ocupación ha venido evolucionando minuciosamente, destacándose el aumento de la tasa de mujeres frente al relativo estancamiento de la participación de los hombres, así como también, se destaca la creciente participación de la población de 15 años y mas, la cual ha pasado de representar 59% en el año 1994 a 69% en el 2003. Esta participación de la mano de obra femenina ha sido determinante, dado que su incorporación a la fuerza de trabajo se dirigido en mayor proporción al sector informal de la economía.

El gobierno venezolano se encuentra arduamente trabajando para logra mantener las tasa de desocupación baja, esto con la creación de pequeñas empresas, reactivación de parques industriales, el fomento para la creación de asociaciones de cooperativas, así como también, posee proyectos futuros que le permitirán disminuir el desempleo, como lo es la creación de centros de desarrollo endógeno situados en las regiones más deprimidas del país.

CONCLUSIONES

En el proceso de realización de este estudio comparativo documental se llegó a las siguientes conclusiones:

- Para que las organizaciones permanezcan en el tiempo se deben plantear objetivos realistas. La dirección estratégica permite analizar si los objetivos planteados son factibles para una organización determinada.
- Para lograr los resultados más deseados en una organización, se debe hacer del proceso de dirección estratégica un círculo continuo, debe existir vigilancia periódica, revisiones de las estrategias y de los objetivos, para modificarlos de acuerdo a los resultados internos y los cambios externos.
- En todas las organizaciones debe existir una permanente capacidad de dirección para que pueda existir y desarrollarse en un futuro. Pero esta dirección no debe ser inflexible, debe tener la capacidad de adaptarse a los continuos cambios que presenta el entorno.
- Los directivos son los responsables de la definición de las estrategias de la empresa, estos deben determinar los objetivos y los medios necesarios para lograrlos, es por ello que es necesario que posean características emprendedoras, que sean capaces de identificar y explotar oportunidades.

- El recurso humano con que cuentan las organizaciones son de vital importancia, como menciona Sallenave (1993) “el corazón de la empresa esta hecho de personas”, por lo tanto, para alcanzar el éxito gerencial, los directivos y emprendedores deben optar por ser líderes.
- Unos de los problemas más comunes en las organizaciones es la mala comunicación existente entre los directivos y los empleados. A pesar de que los directivos posean estrategias, y tengas diseñado un plan, sin la comunicación y la ayuda de los empleados este nunca se haría realidad. El éxito debe ser un trabajo en grupo.
- La inflación, las tasas cambiarias, el desempleo, los tipos de intereses; son variables que afectan significativamente a las organizaciones. Cuando estos factores presentan resultados positivos para la economía de un país, presentan a su vez oportunidades para que las organizaciones tengan un buen desempeño en el ámbito en que se encuentren.
- Ha pesar de que han existido tropiezos en la economía, como lo fue el paro petrolero y el control de divisas; las organizaciones has sabido sobrevivir a todos estos cambios, y a la dura realidad que se vive en el país.
- En Venezuela, como hemos mencionado anteriormente, los ingresos que se tienen por parte del gobierno son utilizados para el gasto publico, trayendo como consecuencia que solos las organizaciones ligadas a este sector sean beneficiadas y no sufran tanto la recesión económica, mientras que las organizaciones totalmente independiente de este medio se vean obligadas a trabajar

solo para sobrevivir y si es que lo logran. Entre estas organizaciones tenemos las que dependen del consumo de la población, si el país esta en recesión los consumidores no tienen como demandar esos productos y por ende dejan de existir.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cortés, H. (1997). Gerencia Efectiva. Venezuela: Editorial HCZ Consulting.

Cuadrado, J. (2001). Política Económica. Objetivos e Instrumentos. España: McGraw-Hill.

David, F. (1992). La Gerencia Estratégica. Colombia: Fondo Editorial Legis.

Díaz, J. (2005). Venezuela 2005 – 2006. ¿Crecimiento Real o Burbuja Fiscal?. Investigador de INFACES – UC.

Dorta, M., Álvarez F., Bello, O. (2002). Determinantes de la Inflación en Venezuela: Un Análisis Macroeconómico para el Periodo 1986-2000. Venezuela: Colección Banca Central y Sociedad

Lezana, A. and TONELLI, A., O. (1998). Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio. Florianópolis: ENE – UFSC.

Ramírez, D. Empleo e Inversión en Venezuela.

Robbins, S. (1994). Administración: Teoría y Practica.. México: Prentice Hall.

Sallenave, J. (1993). Gerencia y Planeación Estratégica. Venezuela: Grupo Editorial Norma.

Samuelson, P. A. and Norddhaus. (2003). Economía. Madrid: McGraw-Hill.

Serna, H. (1999). Gerencia Estratégica: Planeación y Gestión-Teoría y Metodología. Colombia: 3R Editores.

Stoner, J. (1997). Administración. Mexico: Prentice Hall.

Zambrano, A. (2001). Gerencia Estratégica y Gobierno: Modelo de planificación Estratégica para Gobernaciones y Alcaldías. Venezuela: Ediciones IESA.

Wedsites:

Analitica.com Venezuela

<http://www.analitica.com/>

Banco Central de Venezuela.

<http://www.bcv.org.ve>

ECONLINK.COM.AR - Sitio de Economía.

<http://www.econlink.com.ar/dic/pib.shtml>

Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela.

<http://www.fedecamaras.org.ve/>

Instituto Nacional de Estadísticas.

<http://www.ine.gov.ve/>

Monografías.com

<http://www.monografias.com>

Ricoveri M@rketing

<http://ricoverimarketing.es.tripod.com>

Wikipedia, la enciclopedia libre.

http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_Interno_Bruto