

## CURSO “FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES Y CREACIÓN DE EMPRESAS”

Modalidad semi presencial - 2013

### GUÍA DIDÁCTICA

#### MÓDULO 3

#### TEMAS: VISIÓN, MISIÓN Y VALORES. MODELOS PARA EL ANÁLISIS DEL CONTEXTO

A través de las lecturas, la actividad Nº 1 y las clases presenciales trabajamos los módulos 1 y 2 con el objetivo de que usted, como emprendedor, se piense como administrador de su emprendimiento.

Para ello, se analizaron las nuevas tendencias en gestión y qué es lo que debe pensar y hacer un administrador, aspectos vistos en las lecturas “*Repensando la Gestión*” y “Gerentes, Administración y Competencias Gerenciales” respectivamente.

Asimismo, se abordaron las competencias personales y grupales que deben trabajarse si usted desea construir una organización abierta al aprendizaje.

En esta semana se focalizará en la importancia y utilidad de analizar el contexto, etapa clave en el desarrollo de un diagnóstico de situación de su emprendimiento. Este diagnóstico es una herramienta que contribuye a la puesta en marcha y continuidad de su idea de negocio. Éste puede realizarse siguiendo las etapas que se describen a continuación:

- 1 – Definir claramente su idea de negocio (Misión), dónde desea llegar (Visión) y cuáles son los valores que lo orientarán en la toma de decisiones tanto estratégicas como cotidianas.
- 2 – Identificar las Amenazas y Oportunidades que le presenta el contexto en el cual usted actuará directamente.
- 3 – Identificar cuáles son las Fortalezas y Debilidades de su emprendimiento, a través de un análisis interno.

#### INSTRUCCIONES PARA REALIZAR LA ACTIVIDAD Nº 2

La consigna de la Actividad Nº 2 se encuentra desarrollada en un documento aparte, el cual puede descargar desde “Información y Contenidos” – Módulo 3.

Para resolver dicha actividad se recomienda seguir los siguientes pasos:

#### **Primer Parte: Idea de Negocio o Proyecto.**

En esta primera parte retomaremos lo desarrollado en la Actividad Nº 1 y lo visto en la Segunda clase presencial acerca de la Visión, Misión y Valores de las organizaciones (*También les proponemos un material sobre este tema denominado “Visión, Misión y Valores”*).

Considerando su idea de negocio, debe redactar su Visión, Misión y los Valores que priorizará en su emprendimiento.

Además, analice las respuestas de la Actividad Nº 1 e intente identificar características propias que puedan ser fortalezas de su negocio o puntos débiles a mejorar.

Para desarrollar este último punto, puede utilizar la Presentación denominada “Análisis de contexto”, donde se sintetizan los aspectos a analizar.

## Segunda Parte: Contexto Específico

Para desarrollar este punto usted cuenta con los siguientes materiales:

- Presentación denominada “Análisis de contexto”, donde se sintetizan los principales conceptos a tener en cuenta.
- KASTICA Eduardo y SERRA Roberto, “**Re estructurando empresas**”, Ed. Norma, Bs. As., 2004, Cap.3 “*La empresa dentro de una red dinámica de variables*”.

En ambos materiales se aborda el análisis del contexto específico utilizando el modelo desarrollado por Michael Porter<sup>1</sup>, el cual brinda herramientas para visualizar y diferenciar la competencia, ampliándola a otros actores que no son competidores directos (los cuales, generalmente, son identificados de manera clara y precisa por los emprendedores). De esta manera, Porter describe y conceptualiza lo que él denomina “Rivalidad Amplificada”.

## Tercer Parte: Contexto General

Para desarrollar este punto también puede consultar la presentación antes mencionada, donde se señalan los diferentes subcontextos (político, social, económico, etc.) que deben tenerse en cuenta.

En base a esto, usted deberá analizar qué acontecimientos o situaciones relacionadas con esos subcontextos afectan o pueden impactar en su emprendimiento.

**Es importante tener en cuenta que, para realizar un buen diagnóstico estratégico, debe desarrollar tanto un análisis objetivo de la realidad de su emprendimiento como un estudio exhaustivo del contexto específico y general que rodea a su negocio.**

**Una vez finalizada la Actividad, usted deberá enviar la misma en un archivo adjunto (en formato Word) al tutor responsable de dicha actividad VÍA MENSAJERÍA.**

**Fecha límite de entrega 26/07**

**Recuerde que el archivo deberá tener como nombre la actividad que realizó y su nombre personal. Por ejemplo si su nombre es Juan Pérez, su archivo para la Actividad 2 será: actividad2\_jperez.doc**

---

<sup>1</sup> Es profesor de la Harvard Business School, presidente del Institute for Strategy and Competitiveness y director del programa de dicha institución de la Universidad de Harvard dedicado a nuevos CEOs y presidentes de grandes corporaciones. Es reconocido internacionalmente por sus aportes en temas de estrategia de empresa, desarrollo económico de naciones y regiones, y aplicación de la competitividad empresarial a la solución de problemas sociales, de medio ambiente y de salud.