

UNIDAD 1

Itinerario Personal para la Empleabilidad II



Iniciativa emprendedora y su idea de negocio.

Según William Coyne “La CREATIVIDAD es pensar en ideas nuevas y apropiadas, mientras que la innovación es la aplicación con éxito de las ideas dentro de una organización. En otras palabras, la creatividad es el concepto y la innovación es el proceso”

CONTENIDO

1. EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

2. CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

2.1. ¿Cómo surgen las personas emprendedoras?

2.2. Tipos de emprendedores/as

3. EL EMPRESARIO Y LA EMPRESARIA

3.1. Importancia del emprendimiento y la actividad empresarial

4. INTRAEMPRENDEDOR/A

5. LA IDEA DE NEGOCIO

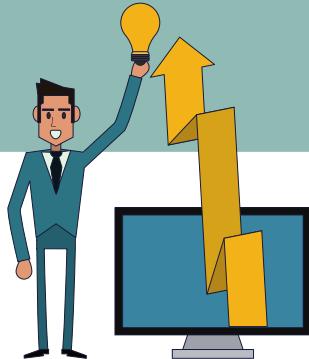
Resultado de Aprendizaje 3

Analiza sus condiciones laborales como persona trabajadora por cuenta ajena identificándolas en los principales tipos de cambios y vicisitudes relevantes que se pueden presentar en la relación laboral en la normativa laboral y especialmente en el convenio colectivo del sector

COMPETENCIAS BÁSICAS

- Tratamiento de la información y competencia digital
- Competencia y comunicación lingüística
- Competencia en el conocimiento e interacción con el mundo físico

1 EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR



PERSONA EMPRENDEDORA:

- Identifica oportunidades.
- Se anticipa.
- Hace realidad dichas oportunidades.
- Asume un riesgo.



ESPIRITU EMPRENDEDOR

- Estrechamente ligado a la iniciativa y a la acción.



CAPACIDAD DE INNOVAR

- Voluntad de probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente.
- Ser creativo, flexible, etc.



CREAR UNA EMPRESA

implica:

- Identificar una oportunidad de negocio.
- Organizar los recursos necesarios para su puesta en marcha.
- Hacerla realidad.

EMPRENDER

Según la RAE, emprender es «**acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro**».

En el mundo empresarial, Jeff Bezos (Amazon), Steve Jobs (Apple) o Inma Bermúdez (diseñadora en Ikea) se consideran auténticos gurús del emprendimiento.



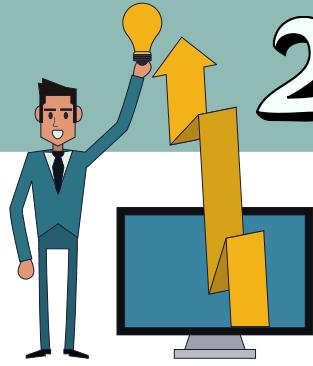
Jeff Bezos (Amazon)



Steve Jobs (Apple)



Inma Bermúdez (diseñadora Ikea)



2 CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

1 CUALIDADES PERSONALES



1 Creatividad

- Tener **facilidad para imaginar ideas y proyectos nuevos.**
- **Proponer soluciones originales.**
- Saber analizar e investigar.

2 Autonomía

- **Funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata.**
- Tomar **iniciativas y decisiones.**
- Tener **confianza en uno mismo/a.**
- **Percibirse de forma positiva.**
- Apostar por las propias **aptitudes y capacidades.**
- Confiar en los **propios recursos y posibilidades.**

3 Tenacidad

- Dar prueba de **constancia y tesón** en aquello que se emprende.
- **Perseverancia.**

4 Sentido de la responsabilidad

- Tendencia a **cumplir obligaciones** contraídas consigo mismo/a y con el grupo.

5 Capacidad para asumir riesgos

- **Predisposición a actuar con decisión ante situaciones** que requieren cierto arrojo por la **dificultad** que entrañan.



2 CUALIDADES SOCIALES

1 Liderazgo

- **Implicar** a las demás **personas** a realizar proyectos.
- **Influir** en otras personas y **contar con sus cualidades personales, conocimientos y habilidades.**

2 Espíritu de equipo

- Tener **capacidad para trabajar en estrecha colaboración con otros/as**, compartiendo objetivos y métodos de actuación.

3 Solidaridad

- **Aceptar y sentirse responsable de las elección del grupo u organización.**



2.1. ¿CÓMO SURGEN LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS?



Una persona emprendedora surge a partir de una combinación de factores como el entorno familiar, la educación, los aspectos socioculturales y el impacto de las redes sociales.



① FAMILIA Y EDUCACIÓN



El apoyo y el ejemplo familiar influyen en la mentalidad emprendedora, al igual que la formación académica que fomente la creatividad y el pensamiento crítico.



② ASPECTOS SOCIOCULTURALES



La cultura y el entorno influyen en la visión del riesgo, la innovación y el emprendimiento, determinando el nivel de aceptación de nuevas ideas.



③ REDES SOCIALES



Estas plataformas impulsan la visibilidad, facilitan el networking y permiten validar ideas rápidamente, ofreciendo acceso a recursos y comunidades emprendedoras.



El **networking** es la creación de una red de contactos profesionales para compartir conocimientos, oportunidades o apoyo mutuo. Facilita el acceso a recursos, colaboraciones y crecimiento en el ámbito laboral o empresarial. Se realiza tanto en persona como a través de plataformas digitales.



2.2. TIPOS DE EMPRENDEDORES Y EMPRENDEDORAS

1 VISIONARIO

- Persona muy segura de sí misma. Es esa seguridad la que le hace confiar en las oportunidades futuras y proyectos a largo plazo sin miedo al riesgo.
- El visionario tiene sueños, pero a diferencia del resto, **toma acción para cumplirlos**.
- La característica principal de este tipo de emprendedor es que sus inversiones no son sobre proyectos rentables en el presente, sino sobre aquellos que lo serán en el futuro.

3 INVERSIONISTA

- Busca sacar rentabilidad a su dinero a través de proyectos novedosos.
- Son capaces de **detectar buenas y malas oportunidades**, y sus inversiones no se casan únicamente con un proyecto, sino que puede convertirse en socio capitalista de distintas startups en busca de esa rentabilidad. Pero ojo, este perfil no solo aporta dinero.
- Su experiencia en distintos proyectos le sirve para brindar asesoramiento a los nuevos.

5 ESPECIALISTA

- Es una persona con conocimientos técnicos y normalmente su emprendimiento va dirigido a crear **impacto en un sector específico**.
- Es un profesional que **combina su pericia con el emprendimiento** para desarrollar una idea de negocio que le genere beneficios.
- Suele ser confundido con el emprendedor visionario, aunque la diferencia consiste en que su visión la centra en un solo proyecto o un tema en específico.
- Es **muy bueno razonando** y, al concentrarse en un solo tema, se hace experto.



1

2

3

5

4

6

7

2 EMPRENDEDOR/A POR NECESIDAD

- No responde a la pasión o vocación del individuo, sino a la necesidad de cambio.
- Este tipo de emprendimiento suele florecer en los momentos de crisis y recesión económica,

4 EN BUSCA DE OPORTUNIDADES

- Observa y analiza el mercado de manera constante y, cuando ve una oportunidad se lanza a por ella.
- Una de las características más representativas de este perfil es encontrar soluciones donde otros solo ven problemas.
- Las necesidades del mercado son el target de su punto de mira, ofrecer solución a estas, su oportunidad para sacar beneficio.

6 EMPRENDEDOR/A AL AZAR

Estar en el momento y el lugar adecuado ha llevado a este emprendedor a lo que es ahora.

- A pesar de que **emprender no estaba en los planes**, se ha visto envuelto en un nuevo negocio pero ojo, esto no es una característica negativa.
- Tienen una gran capacidad para adaptarse a los cambios y para aprovechar los contratiempos, por eso ahora están ahí.
- Convierte las debilidades en fortalezas y su falta de experiencia en el sector la utiliza para adoptar una posición más proactiva.

7 PERSUASIVO

- Se caracteriza por su **capacidad de influir sobre los demás**.
- Tiene un don para **convencer a la gente**. Esto lo convierte en un líder nato y su función en una start up no es tanto la de proporcionar ideas sino la de **impulsar a los demás** a llevarlas a cabo y **motivarlos** hasta sacar su mejor versión.
- Tiene una gran facilidad para atraer nueva clientela y personas colaboradoras para el proyecto.



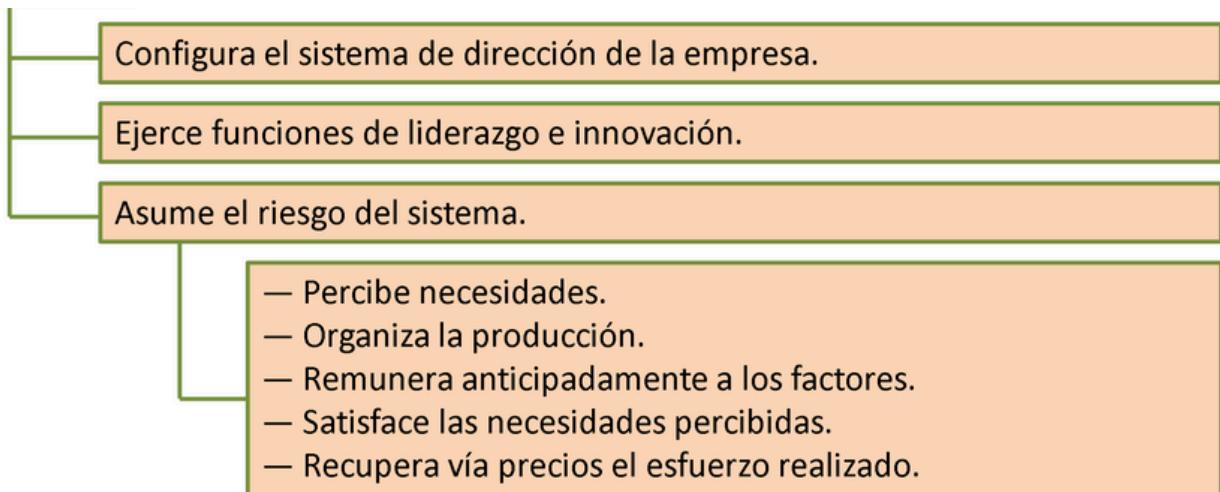
3

EL EMPRESARIO Y EMPRESARIA

Es la figura que **da vida y gobierna la empresa**, aquella que **ejecuta las acciones de organización, coordinación, dirección y control del proceso productivo**.

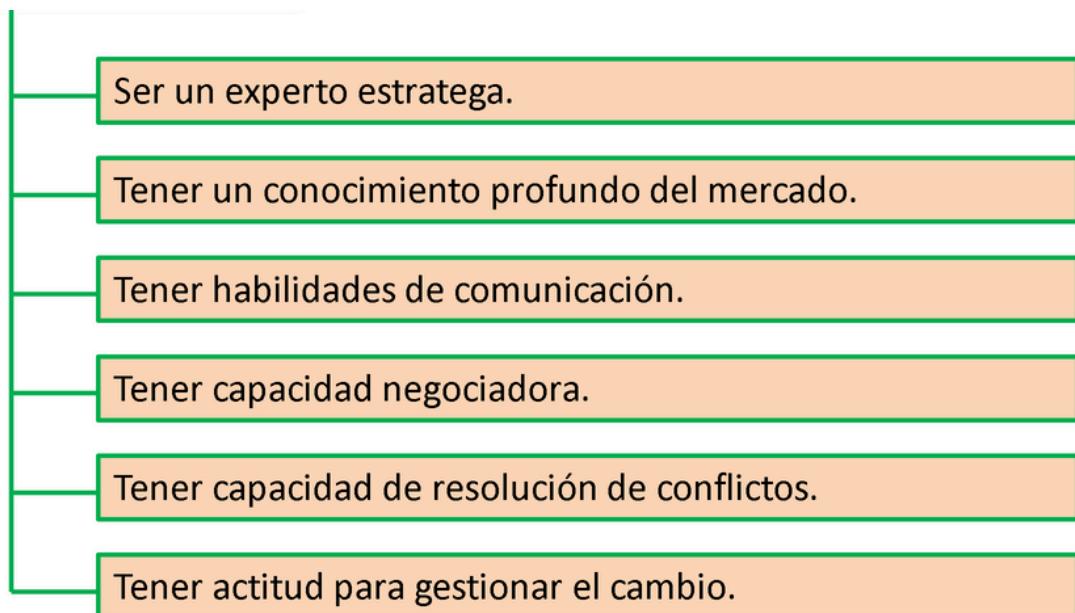


FUNCIONES



Fuente: Libro de texto Paraninfo, 2019

CUALIDADES DE LA PERSONA EMPRESARIA



Fuente: Libro de texto Paraninfo, 2019



Por tanto, la figura del empresariado debe poseer una serie de características (habilidades) que son necesarias para que organice y dirija:

LAS CARACTERÍSTICAS (HABILIDADES) DEL EMPRESARIO/A

HABILIDADES PERSONALES

Le permite realizar tareas de forma eficiente y tomar decisiones: autoconfianza, iniciativa, creatividad, resiliencia...

HABILIDADES SOCIALES (SOFT SKILLS)

le permite relacionarse con otras personas: empatía, comunicación, asertividad, liderazgo...



HABILIDADES ADMINISTRATIVAS

para dirigir la empresa: organización de recursos, gestión y control de la misma



Una vez que la **persona emprendedora ha desarrollado su idea** de negocio, **pasa a crear una empresa**, para producir el bien o servicio, y por tanto, **se convierte en empresaria**. Para ello, **necesitará** una serie de **factores productivos** suficientes, como trabajadores/as, materias primas, instalaciones, máquinas, etc.



Llegados a este punto, te preguntarás: **¿la persona empresaria y la persona emprendedora son la misma persona?**

En ocasiones no coinciden, algo que sucede cuando una persona desarrolla una idea, pero luego le deja la gestión a otra persona que tenga experiencia en la administración de empresas. En cambio en otras sí, ocurre si una persona desarrolla una idea y luego la lleva a cabo al crear y dirigir una empresa.

Y entonces... ¿en qué se diferencian?

		EMPRENDED@R	VS	EMPRESARI@
Función principal	Identifican una oportunidad de negocio y desarrollan la idea, reuniendo los recursos necesarios para llevarla a cabo.		Se centran en administrar y coordinar la empresa para conseguir unos objetivos.	
Enfoque	Crear y desarrollar una idea para que esta tenga éxito.		Potencian una idea para que esta sea rentable y así obtener beneficios.	
Riesgo	Asumen mayor incertidumbre y riesgo, ya que la nueva empresa no da garantías de éxito. Suelen invertir gran cantidad de dinero y tiempo.		Si llegan a una empresa ya establecida pueden conseguir beneficios de manera más inmediata con un riesgo mucho menor.	
Cualidades	Suelen ser muy creativos, apasionados y con gran motivación. Suelen perseverar y no se desaniman con los fracasos.		Suelen tener grandes habilidades de liderazgo, comunicación, negociación y de gestión de equipos	

3.1. IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO Y LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Por todo ello, la actividad empresarial y el emprendimiento tienen una gran importancia, ya que pueden transformar la sociedad de las siguientes maneras:

- Mejora la calidad de la vida de las personas: satisfaciendo las necesidades de los ciudadanos
- Creando puestos de trabajo
- Fomentando el crecimiento económico del país:
+ actividad + bienes y servicios + valor
- Contribuye al pago de impuesto y cotizaciones a la seguridad social: sanidad, educación, carretera, parques, etc.
- Permite desarrollo personal: motivación, estimulación, satisfacción, etc.
- Contribuye la desarrollo e innovación tecnológica: mejora productos

En definitiva, el emprendimiento y la actividad empresarial es muy importante para una sociedad, ya que contribuye al desarrollo económico, social y tecnológico.



4

INTRAEMPRENDOR/A

Es un/a **trabajador@** que posee las cualidades y el apoyo de sus empleadores/as para emprender dentro de su compañía. Un profesional que **innova o desarrolla una nueva oportunidad de negocio dentro de una empresa.**

Como es un/a **empleado@**, la empresa le remunera con un salario para que realice el proyecto de negocio y lo lleve a la práctica. Esta remuneración se le otorga porque esta persona se convierte en la responsable de desarrollar e implementar el citado proyecto y convierte las ideas de nuevos negocios en realidades dentro de una empresa.

PERFIL

-  ALTO RENDIMIENTO EN EL TRABAJO
-  CAPACIDAD DE INICIATIVA
-  ALTO NIVEL DE PERSEVERANCIA
-  SEGURIDAD
-  CREATIVIDAD

CARACTERÍSTICAS

-  SER UN EMPLEADO DE LA EMPRESA
-  CAPACIDAD DE INICIATIVA
-  UTILIZA LOS RECURSOS DE LA EMPRESA
-  NO ASUME RIESGO INDIVIDUAL
-  TOMA DECISIONES EMPRESARIALES



La historia detrás de los Post-It

[FOLLOW](#)
[...](#)

En 1968, el científico Spencer Silver de los LABORATORIOS 3M investigaba para conseguir un adhesivo fuerte, pero dio con la fórmula de una sustancia que se adhería ligeramente a objetos pero también podía ser retirada fácilmente. Fue rechazado.

Por otra parte, Art Fry, un químico de 3M, cantaba los domingos en el coro de su iglesia. Para separar las páginas del libro de salmos, utilizaba pedacitos de papel que, al abrir el libro, siempre acababan por el suelo. Un día le llegó la inspiración. Se acordó del pegamento que había inventado su compañero, fácil de despegar y que no dañaba el papel, ni dejaba restos. Fry comenzó a experimentar para aplicarlo a sus papelitos separadores y hacer los autoadhesivos. El invento era ideal para separar las páginas y escribir notas.



455 likes



SCAN HERE!

A diferencia con el emprendedor/a, quien empieza su actividad empresarial propia desde cero, en ocasiones sin recursos, el intraemprendedor cuenta con recursos dentro de la estructura empresarial de un negocio ajeno. La asunción de riesgos y la cantidad de recursos disponibles son por tanto las principales diferencias entre ambos.

3

LA IDEA

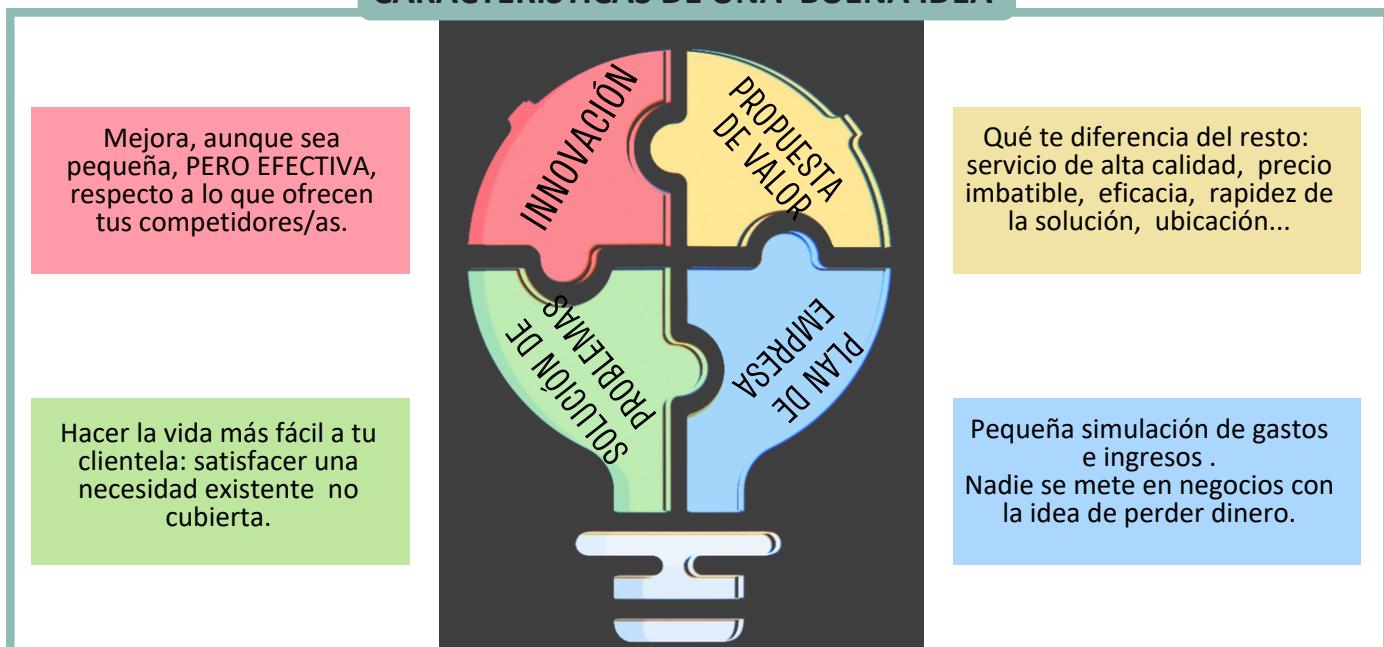


¿Qué tienen en común...

Todos ellos concibieron ideas de negocio que se convirtieron en modelo de negocio con un gran éxito e impacto social a nivel internacional. En los 3 casos, y cada uno en su campo, crearon soluciones innovadoras que respondían a una demanda o a la visión de ella, y la hicieron rentable.

Por tanto, **una idea de negocio** es ese servicio o producto, existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el impulsor y un beneficio real para el consumidor.

CARACTERÍSTICAS DE UNA BUENA IDEA



¿CÓMO DESARROLLAR IDEAS DE NEGOCIO RENTABLES?



El empresariado de éxito siempre trabaja con un esquema de hitos para convertir esa idea en algo factible:

DEFINE LA IDEA DE NEGOCIO

Qué ES:
productos o servicios como respuesta a qué problema

Qué APORTA:
tu propuesta de valor para el mercado objetivo.

Quién es tu **COMPETENCIA**



A partir de aquí, se puede comenzar a redactar la idea de negocio, venderla y buscar la financiación que necesitarás para llevarla a cabo, cómo redactar y definir una idea de negocio: a través del

MODELO CANVAS

Es una **herramienta visual** que permite diseñar y analizar un modelo de negocio de forma sencilla. Su **objetivo** es **ayudar** a los emprendedores a **estructurar sus ideas y estrategias** de forma clara, **identificando los elementos esenciales para que el negocio funcione**.

Para vender una idea de negocio primero necesitas dotarla de argumentos sólidos que persuadan a la clientela y a la persona inversora por igual. Emplear literatura fantástica creará la sensación de “vendehumos”. Céntrate en los beneficios, soluciones y la propuesta de valor del producto o servicio. Hazlo de forma concisa.

Cómo presentar o vender una idea de negocio: el plan de empresa. Este es un punto crítico: convencer a otros (clientela o inversores/as) de que tu idea de negocio es innovadora, viable y con potencial para ser rentable. SERÁ TU arma secreta, el documento en el que vas a poner la forma, el fondo, el cómo, el cuándo y el por qué de tu solución en forma de producto o servicio.

Cualquier plan de empresa debe incluir:



Cuando has analizado todos los aspectos de tu idea de negocio proyectada como modelo de negocio, es más fácil identificar qué financiación necesitarás y encontrar las fuentes para ello.

