

Tema 1 - Iniciativa Emprendedora

A stylized, low-poly illustration of a city skyline in shades of teal and blue, serving as the background for the title.

Conceptos básicos económicos

- La **economía** es la ciencia que estudia la manera en que se administran los recursos para producir bienes y servicios que luego se distribuyen para cubrir la demanda de la sociedad (consumo).
- Se llama **sistema económico** a la manera de organizar los tres procesos fundamentales de la economía: producción, distribución y consumo.
- El **mercado** es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferta y demanda de bienes y servicios. Un mercado siempre tiene dos elementos: la demanda (consumidores), y la oferta (productores).
- Se entiende por **bienes económicos** aquéllos que se adquieren en el mercado pagando un precio, es decir, objetos o servicios que tienen una utilidad y un valor económico.

Los Factores de Producción

Los **factores de producción** son los recursos de los que dispone la sociedad para producir bienes y servicios.

- **Trabajo:** es el tiempo y las capacidades (físicas e intelectuales) que las personas dedican a la producción.
- **Capital:** formado por los instrumentos que se utilizan para la producción de bienes y servicios: máquinas, herramientas o instalaciones industriales, por ejemplo.
- **Recursos naturales:** son todos los que se obtienen directamente de la naturaleza (tierra, minerales, agua...).
- **Organización:** es la capacidad para combinar adecuadamente los anteriores factores para la producción de los bienes y servicios, es decir, la iniciativa empresarial.

Concepto de empresa

La empresa es la unidad económica encargada de satisfacer las **necesidades del mercado** mediante la extracción, transformación, transporte o comercialización de los bienes económicos, así como mediante la prestación de servicios. Participan en la actividad empresarial:

- **Los trabajadores**, que prestan su fuerza de trabajo a la empresa a cambio de un salario.
- **Los consumidores**, que acuden al mercado para adquirir productos o servicios.
- **Los agentes del mercado de capital** (bancos, por ejemplo) reciben o aportan capital en función de las necesidades.
- **La Administración pública** regula las relaciones entre todos los anteriores y a su vez actúa también como agente económico.

Innovación y desarrollo económico

¿Cómo de importante es tener una buena idea a la hora de emprender?

¿Consideras que la innovación es importante para un emprendedor?

¿Hasta qué punto es arriesgado tener una idea innovadora?

¿Es únicamente una idea lo que necesitas para triunfar? ¿Qué podemos hacer para tener mejores ideas?

Plantead y discutid ideas de negocio innovadoras en clase. ¿Qué os parecen las ideas de los compañeros?

La Utilidad de la Idea

El emprendedor debe ser capaz de identificar esa posibilidad en el mercado.

Hay dos factores clave:

- **La Utilidad** - ¿Es útil la idea? Por muy innovadora que sea si no soluciona ningún problema o necesidad no se podrá vender.
- **La Innovación** - ¿Existe ya esa idea? Aunque ayude con necesidades que puedan existir, si ya existen productos similares podemos no ser capaces de destacar.

La idea debe ofrecer algo útil para alguien. Debe satisfacer algún tipo de necesidad, aunque sea un beneficio intangible. Una **idea innovadora** es la que incorpora un elemento que la diferencia de lo que existe hasta ahora en el mercado

Innovación y desarrollo económico

El emprendedor o emprendedora es la persona capaz de detectar una oportunidad de negocio y encontrar la financiación y los medios (humanos y materiales) para ponerlo en marcha.

La **iniciativa empresarial** supone la capacidad de poner en marcha el proyecto.

La **Idea de negocio y la Innovación** son lo que supone la base del emprendimiento. Es esencial que esa idea pueda ser comercializada y la innovación puede ser de varios tipos:

- Mejoras tecnológicas
- Mejora de procesos
- Cambios en productos
- Nuevos enfoques de marketing
- Nuevas formas de distribución

Evaluación de la Idea de Negocio

Es necesario hacernos **preguntas clave** para comprobar la validez de una idea.

- ¿Qué necesidades satisface?
- ¿Qué valor añadido aporta? ¿Qué novedad incluye?
- ¿Qué recursos necesitamos para llevarlo a cabo? ¿Es viable su producción?
- Las personas a las que se dirige el producto, ¿son un número representativo?
- ¿Hay otras empresas que cubren esta necesidad? Si las hay, en qué medida la satisfacen? ¿Contamos con alguna ventaja competitiva respecto a la competencia?
- ¿A qué sector pertenece la idea? ¿Este sector está en fase de desarrollo o de estancamiento? ¿Cómo se prevé su evolución?
- ¿Hay dificultades legales para poner en marcha el desarrollo de la idea?
- ¿La idea es realizable en el lugar y en el momento actual?

[10 Patentes Españolas que han hecho Historia](#)

El empresario. Requisitos para el ejercicio de la actividad

La actividad es lo que define a la empresa. Existen numerosas actividades empresariales que van desde la extracción de recursos naturales hasta la oferta de servicios, y que determinan tres sectores económicos:

- **Sector Primario:** en él se incluyen las actividades relacionadas con la extracción de productos de la naturaleza
- **Sector Secundario:** incluye actividades de transformación de la materia prima en producto elaborado, a través de los más variados procesos productivos.
- **Sector Terciario:** abarca actividades de prestación de servicios tanto a personas como a empresas.

La actividad de la empresa está **controlada por la Administración pública:**

- La actividad puede entrañar cierto riesgo, y por tanto **se exigirá que los trabajadores estén debidamente cualificados.**
- Puede exigir una licencia, un personal mínimo, unas instalaciones determinadas.
- Establece la obligación de abonar ciertas tasas o tributos para ejercer la actividad.

El Intraemprendedor

Es la persona que, trabajando para una organización, **decide o propone crear nuevos negocios internos**, que tienen como fin generar y capturar nuevo valor para la empresa. Por lo tanto este emprendedor:

- Tiene capacidad creativa, aporta ideas
- Busca superarse y que la empresa prospere
- Le gusta lo que hace

¿Y qué gana con eso? ¿Por qué involucrarse tanto con la empresa?

- Satisfacción personal
- Recompensa económica
- Reconocimiento
- Adquirir conocimientos para crear o cambiar de empresa

Iniciativa, creatividad y formación

Como estamos viendo, la **Iniciativa y la Creatividad** son los principales factores que necesita un empresario y una sociedad para progresar. Existe un tercer factor del que depende el progreso que es **la Formación**.

La educación y entrenamiento intelectual llevará a que las personas sean más capaces de tener buenas ideas que innoven y lleven a posibilidades de negocio o mejora social.

La formación no solo puede ser oficial ya que **todo tipo de experiencia puede llevar a la innovación y la creatividad**. Es, entonces, cuestión de cantidad de experiencia más que de calidad (no que eso no sea relevante) lo que lleva a las personas a ser capaces de identificar las necesidades que pueden llevar al éxito.



Todd Chavez,
empresario del año

Cualidades del Emprendedor



¿Cuáles creéis que son las cualidades deseables de un emprendedor?

Cualidades (deseables) del Emprendedor

Personales :

- Confianza
- Motivación
- Constancia
- Tenacidad
- Autonomía
- Tolerancia a la frustración

Sociales:

- Cooperación
- Previsión
- Trabajo en equipo
- Organización y gestión
- Planificación
- Liderazgo

Creatividad :

- Inquietud mental
- Nuevas ideas
- Pensamiento innovador
- Crítica Independencia

Asunción de Riesgos:

- Atreverse a llevar a cabo sus ideas a pesar de los riesgos y la incertidumbre alrededor.

Responsabilidad:

- Toma de decisiones
- Medir los riesgos
- Asumir los errores
- Valorar los aciertos
- Valorar los recursos

Y vosotros, ¿sois emprendedores?

- Test rápido (Gobierno España)
- Test de Evaluación de Emprendedores (Ildefe)
 - Tipos de emprendedor (Lanzadera)
 - Test de Emprendedores (Lampide)

Requisitos de localización: Debate

¿Es importante la localización de una empresa? ¿Por qué?

¿Qué requisitos de localización deben tenerse en cuenta a la hora de crear una empresa?

¿Qué nuevos retos y oportunidades surgen con la introducción de las nuevas tecnologías de comunicación?

El empresario. Requisitos de localización

Estar mejor situado que la competencia, poseer una infraestructura mejor y estar más cerca del mercado son ventajas competitivas. Por ello la localización de la empresa es esencial. Esto hay que tener en cuenta:

- **Disponibilidad del terreno**, edificaciones y su precio. Las empresas que requieran mayores superficies se situarán en zonas más alejadas del centro urbano, donde el precio es menor.
- **Áreas comerciales**. La empresa ha de localizarse en el espacio físico donde exista la suficiente demanda.
- **Accesibilidad**. Debe situarse en un lugar que sea fácilmente identificable y accesible por sus clientes y proveedores.
- **Distancia entre empresa, proveedores y clientes**. La localización de la empresa debe hacerse en el lugar que minimice la distancia o el tiempo de traslado.
- **Acceso a materias primas**. Cuando se emplean materiales voluminosos, peligrosos o difíciles de transportar, las empresas se sitúan cerca de los suministros.

El empresario. Requisitos de localización II

- **Infraestructura industrial.** La empresa ha de situarse en zonas provistas de todos los servicios que requiera la actividad empresarial (polígonos industriales, parques empresariales).
- **Estructura física.** Hay que tener en cuenta la existencia de carreteras, servicios adecuados, etc.
- **Disponibilidad de mano de obra.** En algunas ocasiones, la zona no cuenta con mano de obra cualificada, lo que obliga a las empresas a obtener recursos en zonas distantes, aumentando sus costes.
- **Posibilidad de eliminación de residuos,** de acuerdo a criterios ambientales.
- **Aspectos legales.** Donde se exijan menos requisitos legales en cuanto a tributación, facilidades administrativas, etc.
- **Seguridad.** Referido a seguridad industrial, seguridad física, seguridad en el abastecimiento de suministros, etc.
- **Aceptación social.** Es fundamental que la localización de la empresa no genere conflictos con personas, entidades o grupos sociales que obliguen a la empresa a asumir costes adicionales.

El Plan de Empresa

Un Plan de Empresa es un documento en el que se plasman los detalles principales de un plan empresarial. Para empezar a construirlo, lo primero que tenemos que tener claro es el Objetivo de la empresa. Hay varios niveles:

- **La misión** se considera como un enunciado muy general de lo que es la empresa. Debe responder a la pregunta de “¿para qué existe?”
- **La visión**, por su parte, describe el futuro que la empresa desea, lo que quiere ser.
- **Los objetivos generales** deben ser acordes con la filosofía general de la empresa, es decir, con su misión y su visión. Se fijan una vez analizada la situación interna y sirven para establecer prioridades. Tienen que ser claros, medibles y realizables.
- **Los objetivos específicos** hacen referencia a los resultados que se quieren alcanzar en cada sección de la empresa. Los hay **Estratégicos** (a largo plazo), **Tácticos** (a medio plazo) y **Operacionales** (a corto plazo).
 - Para cumplir sus objetivos tienen que tener claro sus recursos (Materiales, Inmateriales y Humanos).