

Unidad 3

EL EMPRENDIMIENTO

CONTENIDOS

1. [Los emprendedores y la innovación](#)
2. [Las habilidades emprendedoras](#)
3. [Metodologías para emprender](#)

1. Los emprendedores y la innovación

1.1.- LA FIGURA DEL EMPRESARIO

Requisitos del empresario:

Riesgo

Ser persona que acepte el riesgo

Contexto familiar y círculo de amistades pueden influir en aceptación del riesgo

Capital y
tecnología

Disponer de un capital inicial (al menos 50%)

Acceso a la tecnología (ej.: máquinas)

Habilidades

1) Conocer el negocio

2) Conocimientos de administración y gestión

3) Habilidades personales y sociales

anterior



Contenidos

siguiente



1. Los emprendedores y la innovación

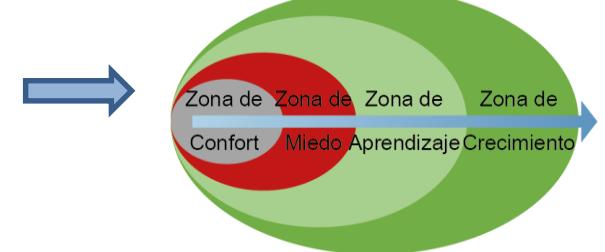
1.2.- ZONA DE CONFORT



Zona psicológica segura cuando te mueves en un entorno que dominas, allí todo resulta conocido y no arriesgas

Modelo intermedio Confort-miedo-aprendizaje-crecimiento

Salir del confort supone una zona de dudas que debes gestionar para crecer



anterior



Contenidos

siguiente

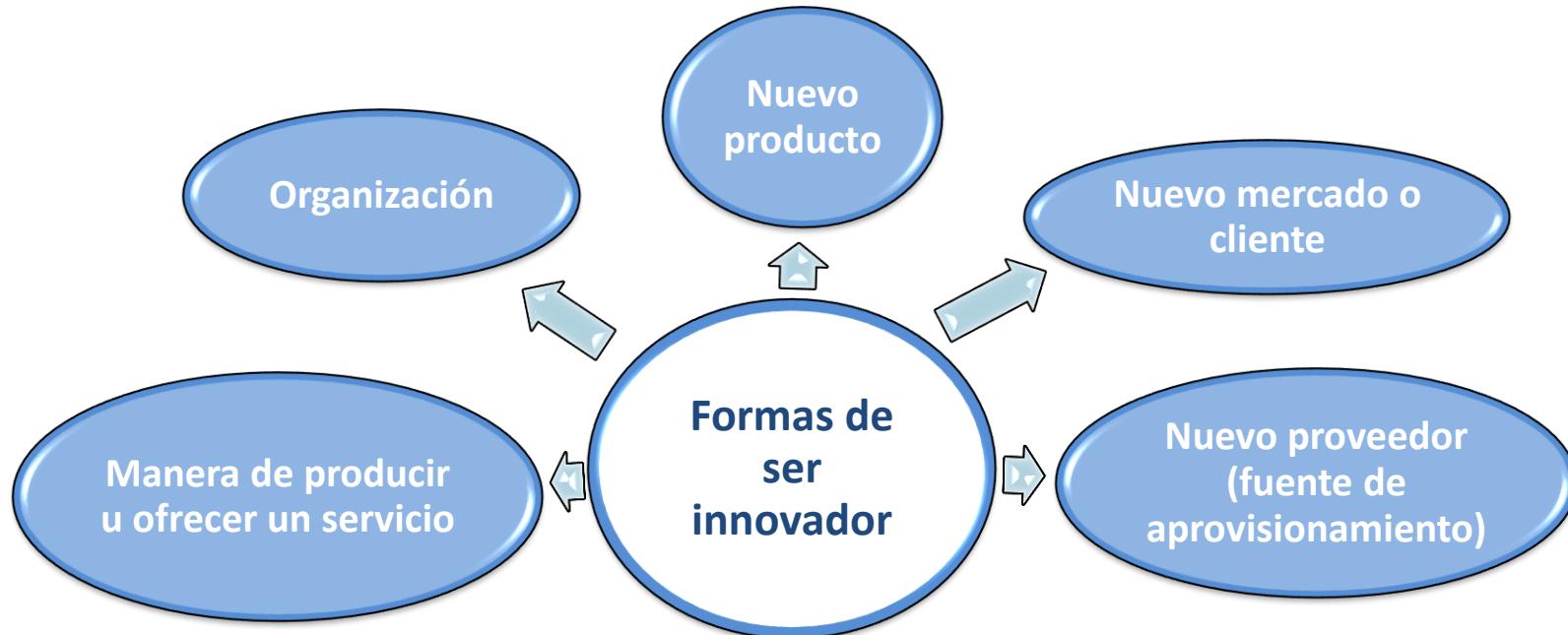


TuLibrodeFP

1. Los emprendedores y la innovación

1.3.- Espíritu emprendedor:

Capacidad innovadora de probar cosas nuevas o hacerlas de una manera diferente



EMPRENDEDOR

→ Persona con capacidad de convertir una idea en proyecto real generando innovación en el entorno. No hace falta crear empresa

- Emprendedor empresario: crea la empresa desde el inicio*
- Emprendedor corporativo o intraemprendedor: desde dentro de la empresa, pero plantea y desarrolla nuevos proyectos*

anterior

siguiente

1. Los emprendedores y la innovación

1.4.- INNOVACIÓN Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Estrategias
empresariales
sostenibles

- Eficiencia energética: reducir el consumo de energía
- Recursos cercanos: fortalece economía local
- Economía circular: reducir-reutilizar-reciclar
- Transportes sostenibles: gestión ecológica del transporte

anterior



Contenidos

siguiente



2. Las habilidades emprendedoras

2.1.- ¿TRABAJAR POR CUENTA PROPIA O AJENA?

TRABAJADOR CUENTA AJENA/PROPIA

Cuenta Ajena

- Depender de un jefe
- Responsabilidad limitada
- Salario fijo, independiente de beneficios
- Cumplir un horario de trabajo
- Satisfacción laboral depende del clima laboral

Cuenta Propia

- Ser nuestro propio jefe
- Asumir responsabilidades
- Asume riesgo económico
- Tarea fuera de horario del negocio
- Satisfacción personal y profesional
- Reto empresarial



Contenidos

siguiente



3.1. Metodologías para emprender: Lean Startup

Lean Startup: método para la creación de empresas basado en realizar comprobaciones antes de tener el producto final y la empresa.

“Sal de la oficina”

De poco sirven planes de empresa detallados si antes no se ha salido a la calle a validar las ideas

Su filosofía

- Realizar comprobaciones previas por el camino antes de tener terminado el producto final
- Más vale retroceder a tiempo y cambiar las ideas antes de que sea demasiado tarde
- Hace falta escuchar y entrevistar a clientes, proveedores, otros emprendedores, antes de definir el producto final
- **3 fases en círculo:**
 - Crear: se diseña una pequeña parte del proyecto
 - Medir: se valida y mide con la realidad de la calle
 - Aprender: se aprende y se rediseña el proyecto

anterior



Contenidos



3.2. Metodologías para emprender: design thinking

Design thinking: metodología innovadora de búsqueda de soluciones creativas ante las necesidades de los clientes

4 pasos

Mapear: ¿Qué creo que sé de mis clientes?

Creencias que tenemos sobre nuestros clientes y sus necesidades

Explorar: ¿Qué necesita realmente mi cliente?

Investigar quién es realmente nuestro cliente y sus problemas y necesidades

Construir: ¿Qué prototipo puedes construir para solucionar el problema y explicárselo al cliente?

Herramientas: brainstorming...

Testear: ¿Es útil la solución a tu cliente y en qué puedes mejorar? Buscar producto mínimo viable

Herramientas: Entrevista cualitativa

← anterior



Contenidos



3.3. Metodologías para emprender: Business Canvas

Herramienta para generar un modelo de negocio que resume los aspectos claves que debe plantearse un emprendedor

Estructura interna: 6-9		El mercado: 1-5		
Socios clave- 8 Se refiere a otras empresas y proveedores que son clave en que nuestro proyecto tenga éxito, y sin los cuales no podemos ofrecer nuestro producto como lo tenemos ideado.	Actividades clave- 6 Definir la cantidad de actividades que debemos realizar para generar la propuesta de valor	Propuestas de valor- 2 ¿Cómo pensamos cubrir las necesidades de nuestros clientes? ¿Cuál es nuestra ventaja competitiva o valor añadido? ¿Por qué otros clientes nos elegirán entre otras propuestas?	Relaciones con clientes- 3 ¿De qué manera nos comunicamos e interaccionamos con los clientes?	Segmentos de cliente- 1 ¿A qué mercado nos dirigimos? ¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Cuáles son sus necesidades? ¿A qué segmentos de clientes nos vamos a dirigir?
Estructura de costes- 9 Conocer los centros de costes que van a generar nuestra estructura de empresa, con unas actividades, recursos y socios clave		Fuentes de ingresos- 5 ¿Cómo obtenemos dinero de los clientes? ¿Qué precios tienen los distintos productos?		

Aptdos. 6-9: Viabilidad económica-financiera



“Si solo desarrollas una bonita idea con un bonito marketing tienes muchas posibilidades de perder dinero”

← anterior



Contenidos



3.3. Metodologías para emprender: Lean canvas

Variante del BMC para plasmar ideas en las fases iniciales del proyecto emprendedor

Problema 3 principales problemas del cliente (Alternativas)	Solución 3 características del producto/servicio	Proposición de valor única Una frase clara y simple que explique cómo vamos a solucionar los problemas al cliente	Ventaja especial Qué te hace diferente/especial	Segmentos de cliente Segmento objetivo (Early Adopters)
	Métricas clave Actividades clave a medir que sirvan para tomar decisiones	Canales Vía de acceso a clientes		
Estructura de costes Analiza los gastos de la empresa		Flujos de ingresos Cómo vamos a ganar dinero		

anterior



Contenidos



3.3. Metodologías para emprender: Plan de empresa

PLAN DE EMPRESA: Modelo de negocio o gestión detallado del proyecto emprendedor

Resulta imprescindible para solicitar financiación a un banco o a un inversor ya que se detalla la parte económica

← anterior



Contenidos

