


# Unidad 3

## EL EMPRENDIMIENTO

# CONTENIDOS

- 
1. Los emprendedores y la innovación
  2. Las habilidades emprendedoras
  3. Metodologías para emprender

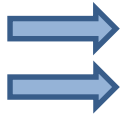


# 1. Los emprendedores y la innovación

## 1.1.- LA FIGURA DEL EMPRESARIO

### Requisitos del empresario:

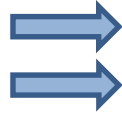
#### Riesgo



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



# 1. Los emprendedores y la innovación

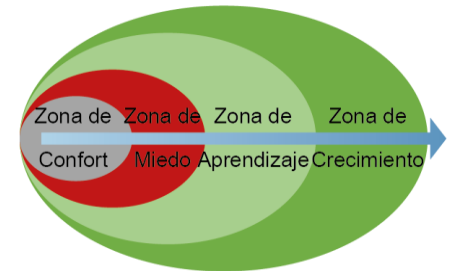
## 1.2.- ZONA DE CONFORT



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



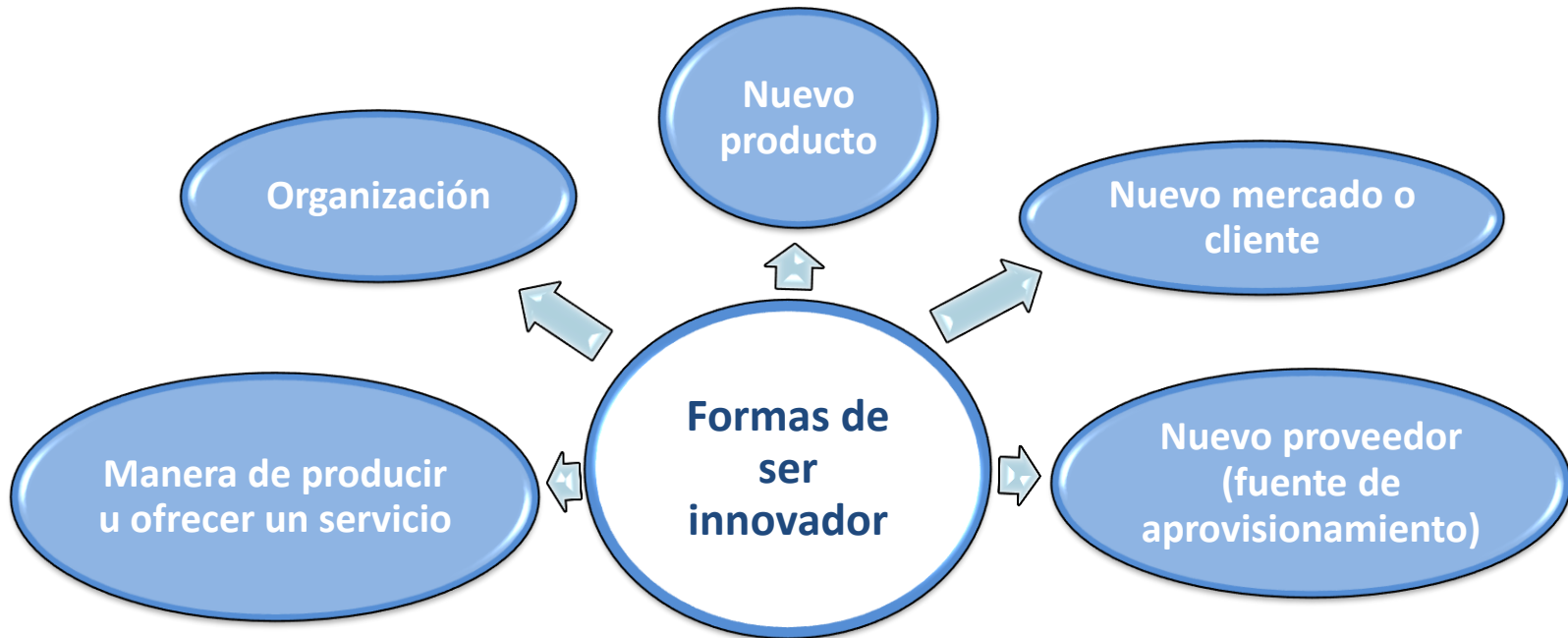
Contenidos

siguiente →

# 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*

# 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:

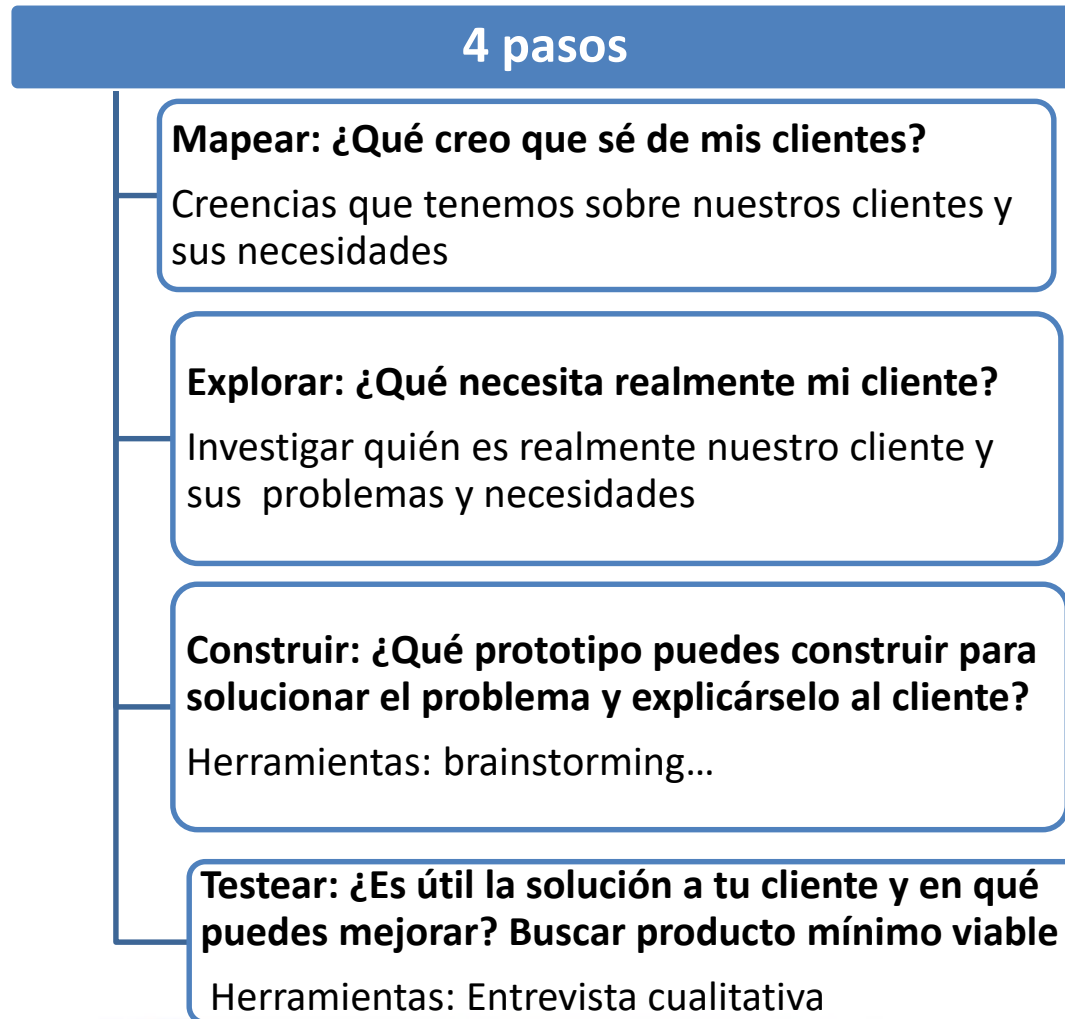
- **Crear:** se diseña una pequeña parte del proyecto
- **Medir:** se valida y mide con la realidad de la calle
- **Aprender:** se aprende y se rediseña el proyecto





## 3.2. Metodologías para emprender: design thinking

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



### 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

<b>Socios clave- 8</b> 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	<b>Actividades clave- 6</b> Definir la cantidad de actividades que debemos realizar para generar la propuesta de valor  <b>Recursos clave- 7</b> Las personas, máquinas, instalaciones, patentes, vehículos, etc, que son clave en la empresa	<b>Propuestas de valor- 2</b> ¿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?	<b>Relaciones con clientes- 3</b> ¿De qué manera nos comunicamos e interactuamos con los clientes?  <b>Canales- 4</b> ¿De qué manera vamos a entregar nuestro producto a los clientes? ¿Tenemos un único canal o varios?	<b>Segmentos de cliente- 1</b> ¿A qué mercado nos dirigimos? ¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Cuáles son sus necesidades? ¿A qué segmentos de clientes nos vamos a dirigir?
<b>Estructura de costes- 9</b> Conocer los centros de costes que van a generar nuestra estructura de empresa, con unas actividades, recursos y socios clave		<b>Fuentes de ingresos- 5</b> ¿Cómo obtenemos dinero de los clientes? ¿Qué precios tienen los distintos productos?		

Aptos. 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**

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



### 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

