

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A bright blue speech bubble is centered on the page, pointing downwards.

# **LA INICIATIVA EMPREENDEDORA**

# LA LECHERA “EMPREENDEDORA”

La fábula nos pinta a la lechera como una despistada que, mientras elaboraba mentalmente su plan de empresa, rompió descuidadamente el cántaro y se quedó sin la materia prima.

Por suerte, en esta época en que está de moda actualizar los clásicos infantiles, algunas mentes bien informadas se han ocupado de elaborar nuevas versiones, bastante más constructivas, en las que la lechera, como cualquier otro emprendedor decidido, aprende que hay que poner más atención y sigue adelante con sus proyectos para alcanzar la independencia financiera.

Si bien es cierto que la lechera pudo cometer algunos errores, esperables dada su inexperiencia, ¿por qué la antipática fábula original termina con ella lamentándose desconsolada ante su cántaro roto?

De acuerdo, aceptemos que en un primer momento tuvo que sentarle fatal ver la leche derramada por el sendero. Démosle cinco minutos para patalear y dejarse llevar por la auto-compasión. Pasado ese tiempo, respira hondo y se dice a sí misma: “Bien, parece que mis planes se van a demorar un día. Desde luego, esto no me vuelve a ocurrir”.

Al día siguiente, nuestra heroína había sustituido el cántaro roto por un contenedor cerrado e irrompible que, además, conservaba todas las propiedades nutricionales de la leche. Es cierto que tuvo que realizar un pequeño desembolso para adquirirlo, pero comprobó que su inversión había valido la pena en cuanto se corrió la voz de que su leche era la única que no tenía insectos flotando (inevitables cuando recorres el sendero con un cántaro abierto en la cabeza). Además, su moderno recipiente la diferenciaba con claridad del resto de las lecheras del mercado, que continuaban con sus pintorescos, pero anticuados, cántaros de loza.

Y así fue cómo la imaginativa lechera puso la primera piedra de su emporio, aunque decidió abandonar el sector lácteo porque consideró que había poco margen en comerciar con materias primas. Para cuando sus competidoras se decidieron a sustituir los cántaros por contenedores como el suyo, ella ya había puesto en marcha una fábrica de recipientes completamente indestructibles, con diseños personalizables a gusto del cliente y mecanismo regulador de la temperatura. Quienes la visitaban en su magnífico despacho con vistas al mar podían ver, amorosamente expuestos en una urna, los restos del cántaro roto, con los que la próspera ex-lechera se recordaba a sí misma que cualquier tropiezo podía transformarse en una oportunidad.

# ACTITUD EMPRENDEDORA

capacidad de crear o iniciar un proyecto, una empresa o un nuevo sistema de vida, teniendo como fuente de inspiración la confianza en sí mismo, la determinación de actuar en pro de nuestros sueños, luchando a diario con perseverancia hasta hacerlos realidad.

# EMPRENDEDORES DE ÉXITO QUE QUIZÁ CONOZCAS...

- 
- Kevin Systrom (**Instagram**)
  - Nono Ruiz y Laura Muñoz (**Chicfy**)
  - Ángela Cabal y Javier Aracil (**Mr.Wonderful**)
  - Evan (**Ewantube**)
  - Iñaki Soriano, Pablo Sánchez, Alejandro y David Moreno (**Hawkers**)
  - Pedro Espinosa (**Llaollao**)
  - Oscar Pierre (**Glovo**)

- **Kevin Systrom (Instagram)**

Inspirado principalmente por su afición por la fotografía y un sistema que había dentro de su escuela para compartir imágenes entre los estudiantes, comenzó a trabajar en la aplicación con su amigo Mike Krieger y, luego de ocho semanas de trabajo, pudieron crear una plataforma afinada y terminada que conquistó a miles de personas.

- **Nono Ruiz y Laura Muñoz (Chicfy)**

Con una inversión de cuatro mil euros, estos dos jóvenes granadinos crearon hace cuatro años la plataforma de [Chicfy](#), un mercadillo de moda para chicas y chicos que hoy día es considerado el más grande de España.

- **Ángela Cabal y Javier Aracil (Mr. Wonderful)**

La idea de negocio comenzó cuando ambos empezaron a planificar los detalles de su boda y se dieron cuenta que el nicho de mercado de los regalos de boda y en general estaba poco explotado.

Comenzaron a trabajar y crear productos para ganar un dinero extra, pero, un mes después, se vieron desbordados de clientes y pedidos, por lo cual decidieron dejar sus trabajos para dedicarse por completo a Mr. Wonderful.

- **Evan (Evantube)**

Evan es un niño de apenas 8 años que se ha convertido en todo un referente de emprendimiento digital en Estados Unidos. Tiene un canal de Youtube donde publica videos opinando sobre productos para niños de su edad.

Con más de 5 millones de suscriptores, sus videos han alcanzado millones de visualizaciones y podría estar generando más de un millón de euros al año.

- **Iñaki Soriano, Pablo Sánchez, Alejandro y David Moreno (Hawkers)**

Estos cuatro amigos y empresarios de Elche, todos menores de 30 años, creaban páginas de comercio online para otras empresas. Viendo que era muy sencillo, decidieron lanzar la suya propia, pero, ¿vendiendo qué? **Pensaron en un producto que ya existiera, pero que a su vez siempre se pudiera mejorar**, y que la gente estuviera dispuesta a comprarlo online: gafas de sol. **Crearon Hawkers** y empezaron a invertir en anuncios de Facebook. Todo lo que ganaban lo invertían en más gafas y más publicidad online. Ahora cuentan con famosos en sus campañas y no paran de abrir tiendas físicas.

- **Pedro Espinosa (Llaollao)**

Este joven ingeniero Murciano, tuvo la idea de abrir un [negocio](#) de yogurt helado con frutas de temporada y otros toppings, después de ver que el modelo funcionaba en otros países con productos de ‘mala’ calidad.

- **Oscar Pierre (Glovo)**

Pierre estudió Ingeniería Aeronáutica. Cansado de su trabajo y en busca de nuevas motivaciones, este joven barcelonés decidió emprender su propio negocio junto a su primo. Se trata de una startup *delivery* cuyos repartidores te traen a casa, no solo la comida, sino cualquier cosa que se te ocurra – siempre y cuando la puedan llevar en una moto, claro.

# DIFICIL DECISIÓN...

EMPRENDEDOR?



EMPLEADO?



EJERCICIO: Piensa y Debate: ventajas y dificultades de cada modalidad...

Persona que a partir de una idea propia o ajena es capaz de crear una oportunidad de negocio, bajo la forma de empresa (también denominada startup, por lo que supone de novedad o de inicio de algo nuevo), asumiendo en muchas ocasiones un riesgo financiero al hacerlo

## EL EMPRENDEDOR

### **1er. ERROR:**

# Pensamientos que suponen un obstáculo al emprendimiento



**FINANCIACIÓN**



**CREATIVIDAD**



**ESTUDIOS**



**EXPERIENCIA**



**CONFIANZA**



También existen  
los llamados...

## INTRAEMPRENDEDOR

PERSONAS CON LAS MISMAS CUALIDADES QUE LOS EMPRENDEDORES PERO QUE DESARROLLAN PROYECTOS CON EL APOYO DE LA EMPRESA PARA LA QUE TRABAJAN. SE TRATA DE TRABAJADORES POR CUENTA AJENA, CON ALTA DOSIS DE PASIÓN Y CREATIVIDAD, QUE BAJO EL PARAGUAS DE UNA EMPRESA DESARROLLAN SU TALENTO.

- Buscan superarse
- Son constantes
- ▣ Gran dosis de creatividad
- ▣ Les gusta lo que hacen

### ¿QUÉ GANAN CON ESO?

- ▣ Recompensas económicas o Ascensos
- ▣

## EMPRENDEDOR SOCIAL

PERSONAS CUYA MOTIVACIÓN NO ES LOGRAR UN BENEFICIO ECONÓMICO, SINO GENERAR CAMBIOS SOCIALES PROFUNDOS Y DURADEROS.

# EL EMPRESARIO

- Sabe qué necesita el mercado.
- Sabe reunir los recursos precisos.
- Sabe emprender una acción.
- Tiene un **capital** inicial (o sabe buscarlo).
- Tiene **conocimientos** profesionales

# DIFERENCIA ENTRE EMPRESARIO Y EMPRENDEDOR

<https://www.pinterest.es/pin/690528555336351637/>



# EMPRENDEDOR VS EMPRESARIO

Es común que en ocasiones se asocie el término "emprendedor" como un sinónimo de "empresario" o viceversa, en realidad son diferentes, sin ser opuestos.



Un emprendedor es aquel que tiene la iniciativa para realizar una actividad



Un empresario busca crear un modelo de negocio que satisfaga los deseos y necesidades de sus consumidores.

Llamar a alguien emprendedor en el mundo de los negocios a quien está dispuesta a iniciar su propio negocio.



Administra, coordina y dirige grupos y proyectos que hagan productivo su negocio.

Los emprendedores pueden con el tiempo llegar a ser empresarios.



El empresario no siempre es el que inicia como tal ese negocio.

El emprendedor es un ser capaz de realizar sus sueños, visiones con pasión y entusiasmo.



Los empresarios viven en el presente y no en el futuro, saben gestionar a la perfección y con muchos años de práctica.

Su fuerza de trabajo es más importante que por el dinero que genere su trabajo.



El empresario es movido por la razón más que por pasión, son personas analíticas y con capacidad de liderazgo.

Como jefe es una persona empática, está en contacto con su equipo de trabajo, se preocupa por ellos.



No suelen mostrar mucho afecto ni interés por su equipo de trabajo, solo trabajan por resultados.

Con emociones a flor de piel, capacidad creativa para resolver problemas, con visión que buscan que las ideas se hagan realidad.

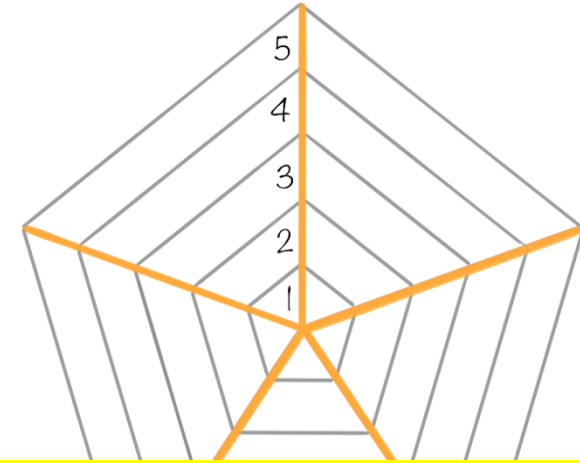
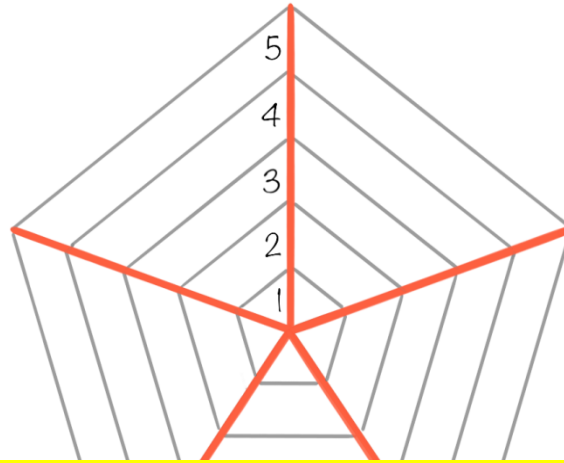


Ejecuta las ideas de negocio (pensadas por otros) que sean viables y rentables, el beneficio económico es primero.

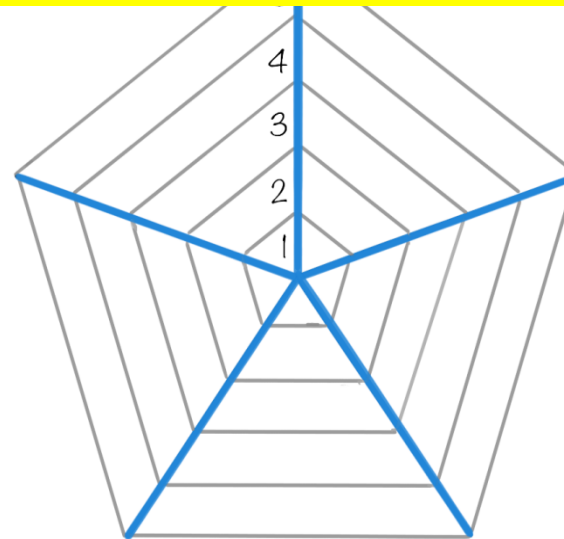
## Resumiendo, el emprendedor /empresario...

- Sabe identificar una necesidad o la crea – Es Creativo e innovador
- Es capaz de emprender una acción
- Tiene capacidad para asumir riesgos
- Toma decisiones y asume responsabilidades
- Sabe reunir los recursos necesarios
- Con capacidad para organizar, dirigir y delegar
- Es observador y previsor
- Se adapta a nuevas situaciones
- Tiene habilidades sociales
- Con confianza en sí mismo y en su idea de negocio
- Es perseverante y autocrítico
- Posee conocimientos profesionales, o los busca
- Posee conocimientos de administración y gestión, o los busca

## Autoevaluación del Emprendedor



<http://formacion.confebask.es/emprendizaje/orientacion/emp/index.asp>



# ***LA IDEA DE NEGOCIO***

La idea debe:

*1. Satisfacer necesidades*

*1. Ser innovadora/distinta*



# LA IDEA supone...

- **Creatividad:** no solo es tener ideas nuevas, también nuevas formas de desarrollar una idea, resolver un problema o enfocar una situación.

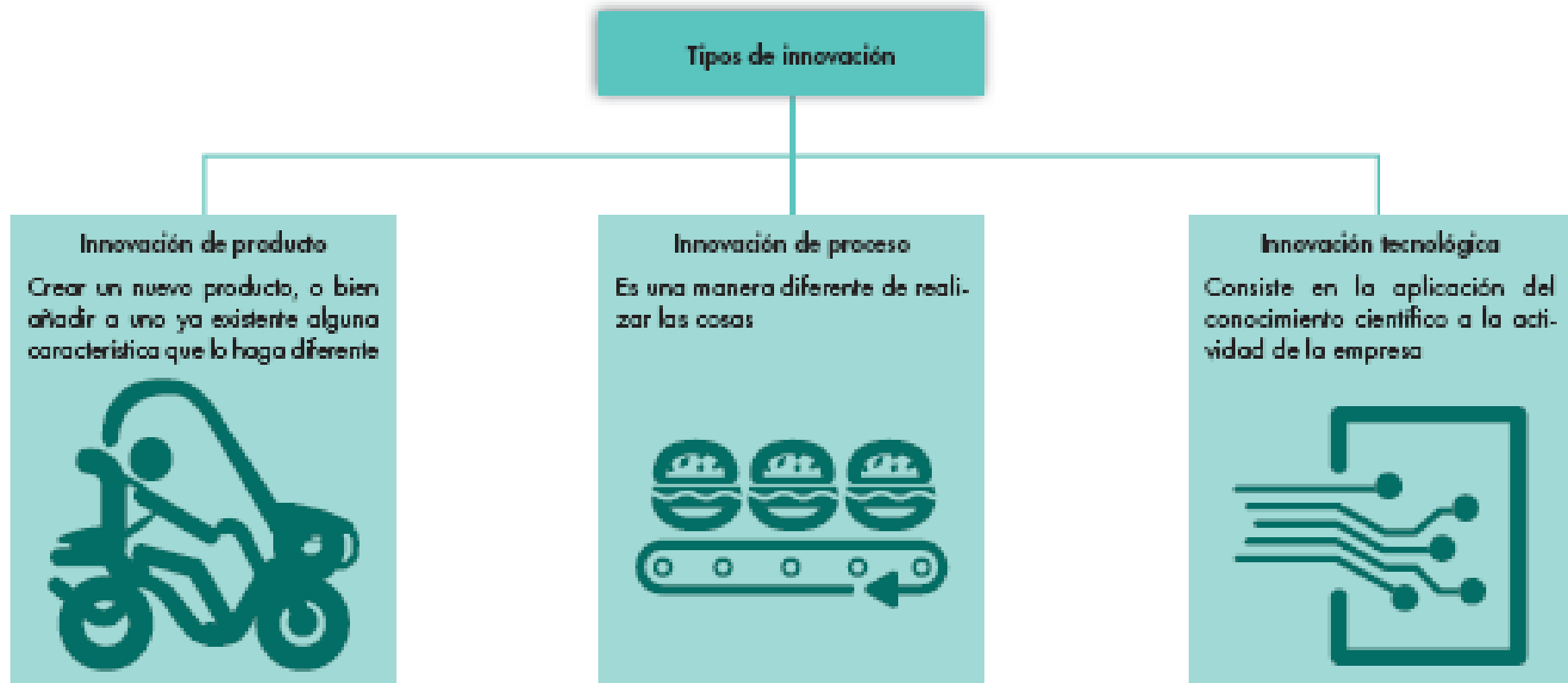
**Innovación:** implantar las nuevas ideas, consiguiendo resultados originales, satisfactorios y aplicables.

Podemos definir la **creatividad** como la generación de ideas nuevas, y la **innovación** como la implantación de ideas novedosas y útiles para crear un nuevo negocio o establecer nuevos sistemas de producción de bienes y/o servicios.

*“En los momentos de crisis solo la creatividad es más importante que el conocimiento”*



# La innovación









# Búsqueda de ideas



ESCUCHA LAS QUEJAS DE LAS MASAS



MEJORA ALGO EXISTENTE



BUSCA FUERA DE TU ENTORNO

## CASO PRACTICO:

Javier y Manuel quieren dar un aire diferente a su taller de mecánica del automóvil. Desean ofrecer un servicio que sea novedoso y diferente.

¿Se puede hacer algo nuevo en un taller mecánico?

## Solución

Deciden añadir una particularidad al negocio existente, que es ofrecer un espacio en el que el cliente puede disponer de una zona de trabajo, piezas y herramientas para hacer pequeñas reparaciones a su propio coche. Su negocio consiste en asesorar, vender los productos (aceite, piezas, etc.) y cobrar un alquiler por el uso de la maquinaria.

# ACTIVIDAD: Fuentes de ideas de negocio.

Estos son algunos cambios sociales que detectaron otros emprendedores, pero aún queda mucho por descubrir... Poned en marcha vuestra imaginación y añadid las mejoras que aún se pueden introducir, bien porque aún no se ha cubierto del todo esa necesidad o porque es necesario un cambio:

CAMBIOS EN LA SOCIEDAD	RESPUESTAS DEL MERCADO
Aumenta la preocupación por la estética	Proliferación de tiendas de ropa, cosméticos, gimnasios, clínicas de cirugía plástica...
Interés por las nuevas tecnologías	Aire acondicionado, calefacción, internet, móviles, venta online, domótica en viviendas, electrodomésticos inteligentes ...
Incorporación de la mujer al mercado laboral	Guarderías, centros de ocio infantil, servicio doméstico, comidas preparadas...
El tiempo, un valor en sí mismo	Envío de compra a domicilio, talleres de reparación de vehículos que te los recogen en casa, nuevos horarios comerciales....
Interés por la tenencia de mascotas	Residencias de mascotas, restaurantes para perros/gatos, productos de alimentación especializados, juegos, veterinarios de animales exóticos...
Preocupación por las discapacidades y ancianos	Residencias, centros de día, servicios de ayuda a domicilio, pulsadores-alarma, animadores para mayores, viajes para mayores...
Preocupación por el medio-ambiente	Gestión de energía, residuos y agua, protección de zonas, incorporación o restricción de productos que no perjudican al medio...

# REQUISITOS PARA QUE LA IDEA SEA VIABLE

Para que una idea de negocio sea viable, ha de cumplir estos requisitos:

- **Solucionar un problema no resuelto.** Tienes que ayudar a tus clientes.
- **Ser rentable** para ti. Querer ayudar a los demás está muy bien, pero salvo que decidas ser una ONG, siempre tienes que obtener beneficios, no pérdidas.
- Tener conocimientos de **gestión empresarial**. Si no los tienes, busca asesoramiento para ello, antes de lanzarte a la piscina.
- Tu idea ha de **ser innovadora**. Tienes que ofrecer algo distinto a lo que existe en el mercado. La diferenciación es básica.

**PASIÓN.** Para que tu idea de negocio funcione, es básico que te apasione.

# PASOS





## 1. Define tu idea de negocio

No basta con tener una idea de negocio, tienes que **valorar su viabilidad** y puesta en marcha.

Antes de empezar, lo primero que debes hacer es **definirla** de la forma **clara y precisa**, que toda persona a quien se la expliques la pueda entender.

Una forma de hacerlo, es responder por escrito las siguientes cuestiones:

¿**Qué producto o servicio** vas a vender?

¿**Para qué sirve** tu producto o servicio?

preguntado de otra forma, ¿Qué **problema resuelves** o necesidad cubres con tu producto o servicio?

¿Quién va a ser **tu cliente**? ¿Cuáles son sus características?

¿Cuál es **tu propuesta de valor**? ¿Por qué te van a comprar a ti, y no a la competencia?

### DEFINE TU IDEA DE NEGOCIO

PRODUCTO  
O SERVICIO

PROBLEMA  
A RESOLVER

PROPUESTA  
DE VALOR

CLIENTE

Tu negocio será una realidad, solo si la idea es viable.

## Viabilidad de una idea de negocio

Una vez has definido tu idea de negocio tienes que analizarla, para ello, has de hacerte las siguientes preguntas:

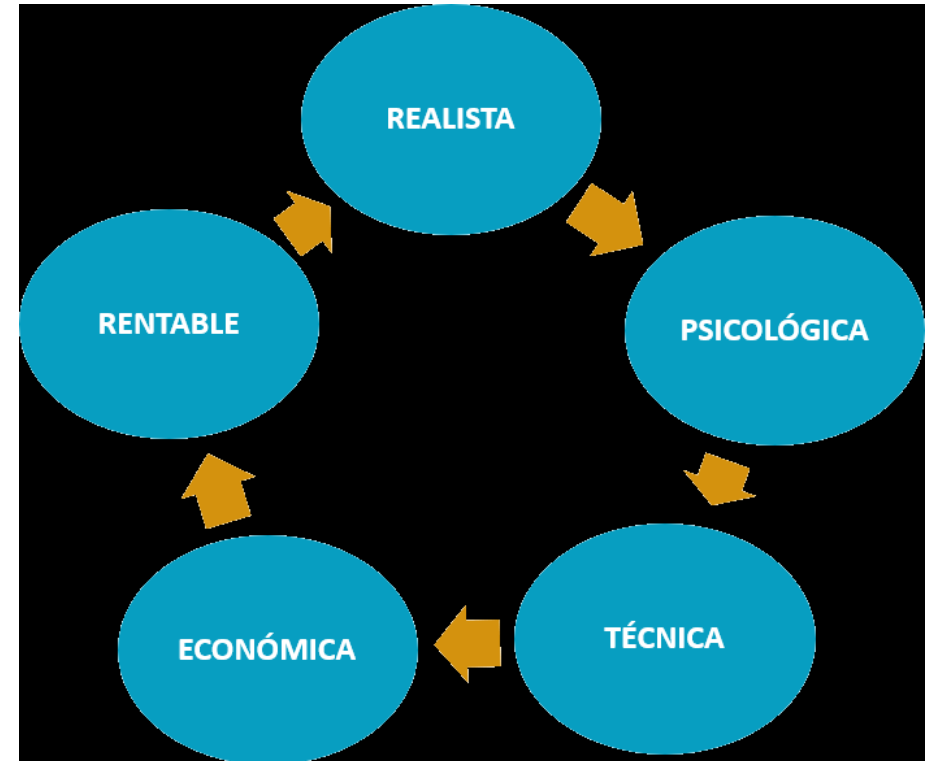
¿Es **realista**? Sí, es posible llevarla a la práctica.

¿Estás preparado **física y psicológicamente** ahora? Sí, tengo fuerzas e ilusión para empezar ya.

¿Es **viable técnicamente**? Sí, técnicamente puedo realizarla.

¿Es **viable económicamente**? Sí, tengo recursos suficientes para iniciar y mantener el proyecto.

¿Será **rentable**? Sí, todo el esfuerzo que voy a realizar se va a ver compensado económicamente



## 2.- ¿Cuáles son tus productos o servicios?

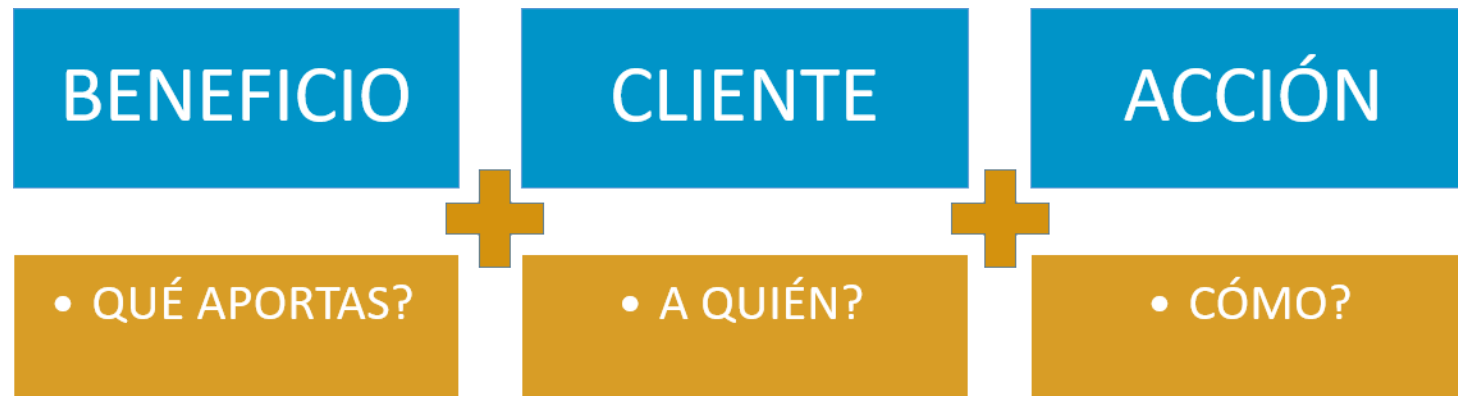
**Enumera** cuáles serán todos los **productos o servicios** que vas a ofrecer, ahora al inicio y también los que tienes pensados dentro de 5 años. Todos.

No importa que después los cambies, pero es necesario que vayas definiendo hasta dónde quieres llegar.

### 3.- ¿Cuál es tu propuesta de valor?

- Tienes que tener muy claro qué vas a ofrecer tú distinto a tu competencia, es decir, **¿por qué te compran a ti?**
- Tu propuesta de valor puede ser el **eslogan de tu empresa**, esa frase que le recuerde a tu cliente quién eres tú.

Una fórmula para escribirla puede ser:



#### 4.- ¿Quiénes son tus clientes?

- **Enumera** cuáles serán tus clientes, qué personas están dispuestas a comprar tu producto o servicio.
- Tienes que tener unos **cuatro o cinco tipos de clientes iniciales** para el desarrollo de tu idea.
- No tienes que entrar a describir sus características, eso ya lo harás dentro de tu Plan de Negocio o Plan de Empresa.

#### 5.- ¿Quién es tu competencia?

- El **análisis de tu competencia es fundamental** y básico para que tu proyecto salga a delante. Busca quién hace algo parecido a ti.
- Enumera cuáles son tus competidores, tanto offline como online.
- Si no sabes cómo hacer este análisis, abre Google y escribe en el buscador tu producto o servicio o palabras relacionadas para buscarlo. Los diez primeros que te aparezcan, son tu competencia. Analiza qué ofrecen, cuál es su estrategia y cómo tú puedes mejorarla.

## 6.- Define tu misión visión y valores de tu empresa

- Una vez tengas los puntos anteriores, estás preparado para dar el gran paso, definir tu enlace: misión, visión y valores de tu empresa.
- Este es el primer punto de cualquier Plan de Negocio o Plan de Empresa. La base y cimientos de tu empresa, sobre estos tres conceptos construirás todo lo demás.
- Si tu misión, visión y valores de tu empresa están bien definidos, construirás una empresa sólida.

Si tu misión, visión y valores de tu empresa están mal definidos, tu empresa se derrumbará.

- **Misión:**

**¿Qué quieres que sea tu empresa?**

- **Visión:**

**¿Dónde quieres que esté tu empresa dentro de 10 años?**

- **Valores:**

**¿Con qué valores quieres que identifiquen tu empresa?**

Ejemplos: pasión, calidad, transparencia, profesionalidad, excelencia, innovación, cercanía...



Fomentemos nuestra  
creatividad

# EL RETO DE LOS 5 €UROS



Fonsecax

www.delcampe.net

**¿ QUÉ HARÍAS PARA GANAR DINERO SI  
TUVIERAS SÓLO 5€ Y 2 HORAS?**

Imagina que dispones de un sobre con 5€.

Una vez que abras el sobre, sólo tienes 2 horas para ganar el máximo dinero posible, gastando como máximo esos 5 €.

Después dispondrás de 3 minutos para vender tu negocio ante todo el instituto.



# Reto 1+1

Cosas y objetos de la casa

Mesa
Botella
Bombilla
Juguete
Cocina/Baño
Smartphone
Bicicleta/Patinete
Cuentos
Alexa/Siri/Google Home
Zona de juegos



Productos/lugares/deportes/fiestas típicas de Valencia

Jardín del Túria
Arroz
Fallas
<i>L'Horta/Naranja/Calabaza</i>
Horchata
Playa/Mar
Mercado Central
<i>Pilota valenciana</i>
La Albufera
Levante U.D. / Valencia C.F.



Escoge un objeto de la primera tabla y un producto/lugar típico de la segunda, y **diseña un nuevo producto o servicio.**

AGREGA UNA SOLA LÍNEA Y HAZ QUE SE CUMPLA LA IGUALDAD

$$5 + 5 + 5 = 550$$

$$V I = I$$

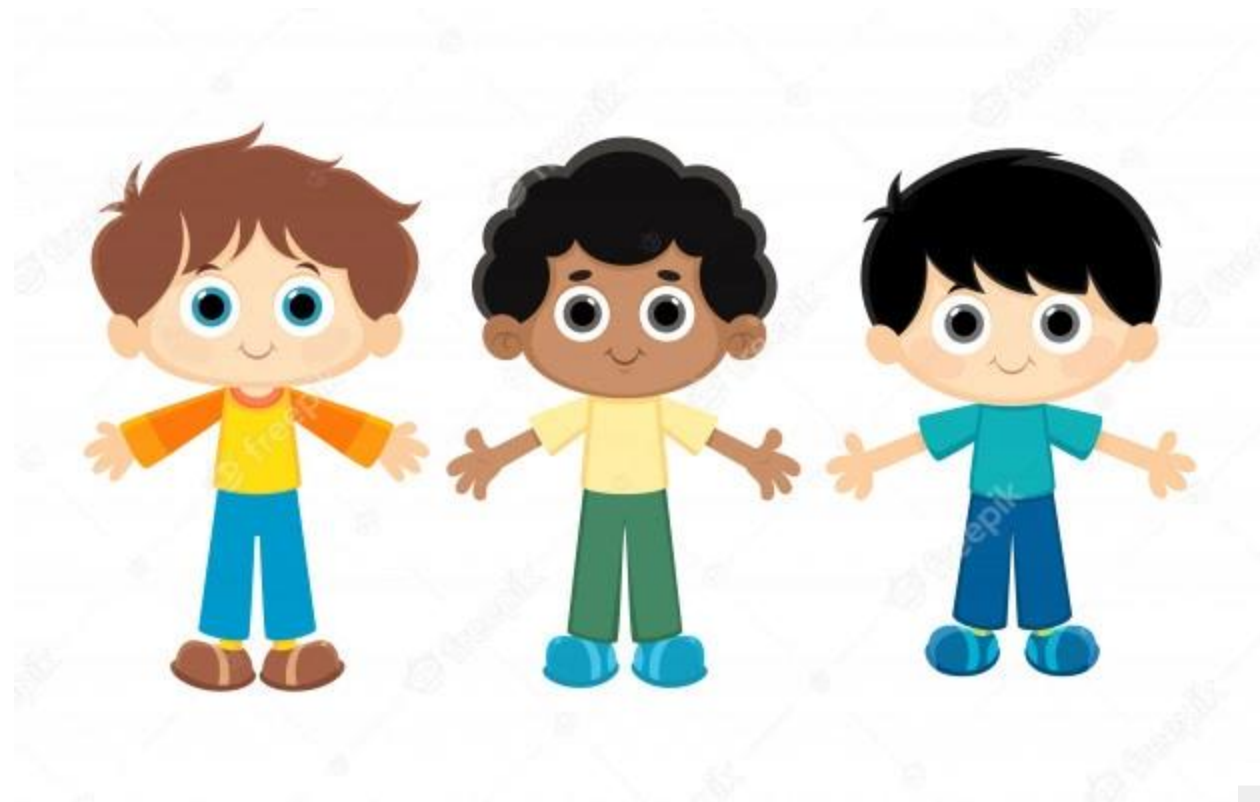
Y OTRO ...

$3 + 3 = \text{OCHO}$

$1 + 1 = \text{FLECHA}$

$7 + 7 = \text{TRIANGULO}$

$2 + 2 = \text{PEZ}$



# EJERCICIO:

## LA IDEA DE NEGOCIO

### EJERCICIOS UT. 1 – LA IDEA DE NEGOCIO

1.- Debéis elegir **tres ideas de negocio**.

IDEA	NECESIDAD QUE CUBRE	PROPUESTA DE VALOR
1.-		
2.-		
3.-		

2.- Muchas veces existe la creencia de que hemos tenido una gran idea, pero si profundizamos un poco nos damos cuenta que *"no es oro todo lo que reluce"*. Por ello es conveniente, antes de deciros por alguna de ellas, realizar un **análisis** que os permita descubrir los aspectos positivos y negativos de cada una.

Para ello podéis utilizar el instrumento que aparece a continuación, en el que debéis valorar de forma objetiva aspectos como la **viabilidad** (que sea posible llevarla a la práctica), la **novedad** (que aporte algo diferente o que no haya en el mercado), el **oportunismo** (que surja en un momento adecuado), o la **rentabilidad** (que pueda generar beneficio).

ASPECTO a valorar	OBSERVACIONES		Puntuación final (1 a 10)		
	Puntuación 0 a 5	Puntuación 6 a 10	Idea 1	Idea 2	Idea 3
Inversión inicial y recursos	Es difícil conseguir los recursos que necesitamos	Disponemos de los recursos o es fácil conseguirlos			
Posible Clientela	No parece que sea algo fácilmente vendible	Se estima que hay mucha clientela potencial			
Competencia	Actualmente hay bastante competencia	Parece que no hay una gran competencia			
Conocimientos y/o experiencia previa	Necesitamos más experiencia y conocimientos	Tenemos suficiente experiencia y conocimientos			
Viabilidad técnica	No es fácil de llevar a la práctica	Resulta sencillo llevarla a la práctica			
Novedad	No es algo nuevo	Aporta algo diferente a lo que ya existe			

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A large, solid blue speech bubble is centered on the page, pointing downwards.

FIN DE LA  
UNIDAD