

UT 1: QUIERO CREAR MI PROPIA EMPRESA

Contenidos:

1. El emprendedor
2. La idea de negocio
3. Técnicas para fomentar la creatividad
4. Plan de empresa
 - Presentación idea de negocio
 - Presentación del promotor



1. EL EMPRENDEDOR

A. AUTOEMPLEO

- Una **alternativa** a la búsqueda de empleo es el autoempleo.
- El autoempleo significa crear tu **propio puesto de trabajo, crear tu propia empresa y ser tu propio jefe.**

B. EMPRENDEDOR

Es aquella persona que **convierte una idea en un proyecto real.**

¿Alguna vez has pensado en crear tu propia empresa en un futuro?
¿Prefieres trabajar por cuenta ajena o el autoempleo?



Pequeña y mediana empresa

B. CUALIDADES DEL EMPRENDEDOR

Cualidades:

- Innovador
- Asumir riesgo
- Persistencia
- Autoconfianza
- Capacidad de organización
- Capacidad de trabajo
- Habilidades sociales
- Honradez

¿Por qué crees que es importante que un emprendedor posea estas cualidades?



Innovador	Para emprender es preciso hacer algo nuevo o hacerlo mejor .
Asumir riesgo	Emprender significa asumir el riesgo de fracasar en el intento . Ahora bien, el riesgo que se va a asumir debe ser calculado previamente .
Persistencia	No se desanima ante el primer fracaso , pues sabe que siempre hay alguno, ni pretende un éxito instantáneo. Sabe sacar partido de los intentos fracasados para mejorar su siguiente intento.
Autoconfianza	Se marca unos objetivos realistas que confía alcanzar y conoce el esfuerzo que ello requiere.
Capacidad de organización	Debe saber organizar diferentes recursos (humanos, materiales, capital, etc).
Habilidades sociales	Debe estar constantemente comunicándose con clientes, proveedores y sus trabajadores . Ello le exige unas habilidades sociales de comunicación, escucha activa y asertividad que le permita interactuar con los demás de forma correcta .
Honradez	Para tener éxito a largo plazo es preciso respetar a los demás, cumplir los compromisos, cumplir de la ley, etc . Proceder de forma no ética puede suponer beneficios a corto plazo, pero a largo plazo produce mala reputación y desconfianza.

TEST EMPRENDEDOR

¿Crees que serías un buen emprendedor?

Test online:

Test emprendedor
Gobierno de España

http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

Nº	Pregunta	A	B	C	D
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Tienes facilidad de comunicación?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Te consideras creativo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Tienes predisposición para asumir riesgos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12	¿Sabes trabajar en equipo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13	¿Sabes administrar tus recursos económicos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15	¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16	¿Te planteas los temas con visión de futuro?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17	¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18	¿Sientes motivación por conseguir objetivos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19	¿Te consideras profesionalmente bueno en aquello que sabes hacer?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

A = SÍ / EN TOTAL ACUERDO | B = BASTANTE / A MENUDO | C = ALGO / ALGUNA VEZ | D = NO / EN ABSOLUTO

Evaluar

C. EL RIESGO EMPRESARIAL

- El **riesgo es inherente** a la actividad emprendedora, ya que esta se desarrolla en un **entorno impredecible**.
- Todo riesgo encierra la posibilidad de **ganar o perder**.
- Por eso es importante **analizar los riesgos** a los que se debe hacer frente.



VIDEO EMPRENDEDORES



1. ¿Por qué es tan difícil destacar en el mercado de los EEUU?
2. ¿Cuál es la lección más importante que ha aprendido de los estadounidenses?
3. ¿Qué mensaje trata de transmitir a la gente joven?
4. ¿Qué 2 ejemplos da Antonio Banderas cuando habla de la importancia del trabajo duro?
5. ¿Cuál es la moraleja de los 2 ejemplos?

2. LA IDEA DE NEGOCIO

- La **clave del éxito** de un negocio es formular una **buena idea de negocio**, por eso se debe reflexionar detenidamente sobre el bien o servicio que se ofrece.
- **Métodos para generar ideas de negocio:**
 - Percibir una necesidad insatisfecha en el mercado
 - Repitiendo experiencias ajenas.
 - Ofrecer un producto de forma distinta



A. Percibir una necesidad insatisfecha

Si observamos los **cambios sociales o nuevas pautas de consumo** que se han producido en los últimos tiempos, podremos **identificar necesidades insatisfechas en el mercado** y ello dará lugar a nuevas ideas de negocio.

- ***Ejemplo:** los **establecimientos de 24 horas** no son sino una respuesta a las necesidades de la sociedad que demandaba poder comprar ciertos artículos a cualquier hora.*
- ***Ejemplo:** el **interés por la ecología** ha dado lugar a nuevos productos como los productos ecológicos, los vehículos híbridos que contaminan menos.*

B. Repitiendo experiencias ajenas

Muchos emprendedores se dedican a **observar qué es lo que ya funciona en otros mercados** o lugares, y lo **importan a nuestro país** para ser los primeros en ofrecer ese producto que se ha demostrado que ya funciona.

Pero hay que tener cuidado, todos los mercados tienen sus **peculiaridades** y en ocasiones habrá que realizar las adaptaciones necesarias.

- ***Ejemplo:** En España, la filosofía del **fast-food anglosajón** adoptó la forma de bocaterías y de otros establecimientos especializados en comidas más acordes con la dieta española, tales como Pans & Company o Bocatta.*
- ***Ejemplo:** Pedro Espinosa, fundador de las heladerías de Llaollao importó la idea del yogur helado desde Estados Unidos a España, donde no existía este producto.*

C. Ofrecer un producto de forma distinta

Innovar **no** es **sólo** ofrecer un **producto nuevo** al mercado, sino **también** puede ser **ofrecerlo de manera distinta**.

Existen diferentes opciones sobre cómo innovar un producto ya existente:

- **Cambiar alguna característica del producto:**

- **Ejemplo:** tamaño, color, cantidad del producto, incorporar bluetooth, inalámbrico, etc.

- **Vender el producto a otros clientes:**

- **Ejemplo:** Chocolates Valor, con su campaña de publicidad “Placer adulto”, quiere ampliar su clientela de los niños al mundo de los adultos.

- **Cambiando el canal de distribución.** Cabe destacar que **Internet** ha revolucionada la distribución de productos y por ello ha abierto la puerta a nuevas ideas de negocio.

- **Ejemplo:** *Un productor de **naranja** tuvo la idea de venderlas **a través de la web** a precios muy competitivos, ya que se acortan los eslabones de la cadena de distribución y además garantiza la frescura del producto, porque las lleva a casa del cliente al día siguiente de su recolección.*

IDEAS DE NEGOCIO

❑ **PARTE A:** Relacionar los ejemplos de idea de negocio con los distintos métodos para generar ideas de negocio:

- Percibir una necesidad insatisfecha en el mercado
- Repitiendo experiencias ajenas
- Ofrecer un producto de forma distinta

❑ **PARTE B:** ¿Conoces alguna idea de negocio curiosa que haya tenido éxito? Coméntala en clase.

ZARA

Uber

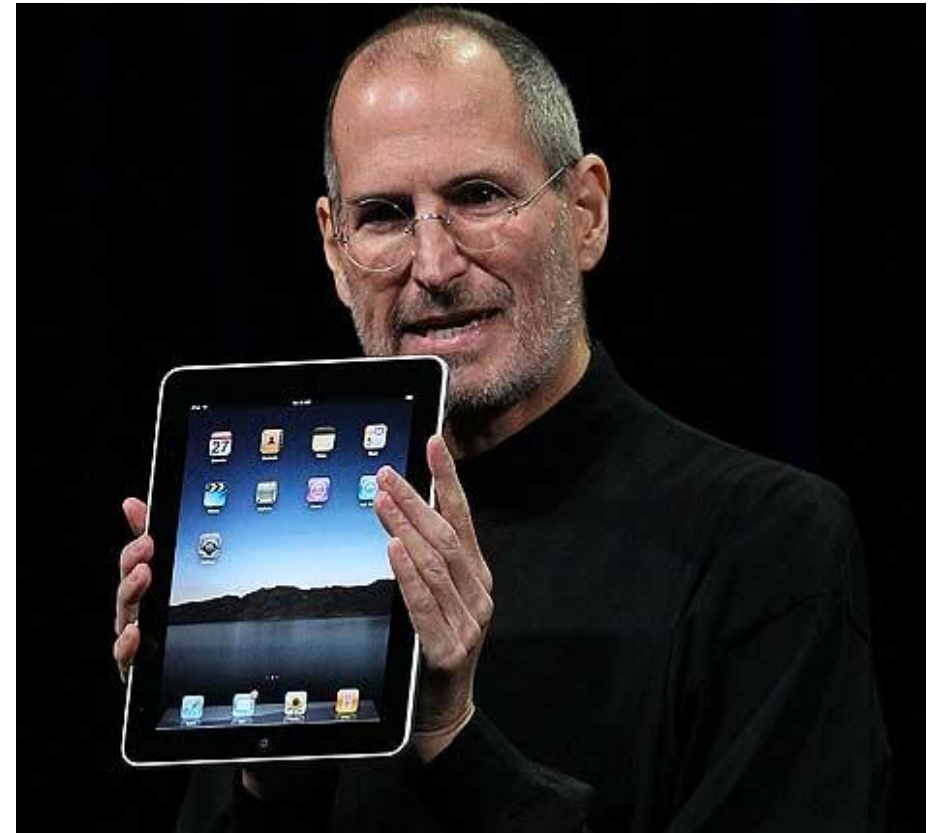


PRIMARK



LA IDEA DEL IPAD DE STEVE JOBS

- 1) ¿Por qué tuvieron éxito alguno de los productos de Apple anteriores al Ipad?
- 2) ¿Cuál es la opinión de Steve acerca de los Netbooks?
- 3) ¿Crees que el Ipad intenta dar respuesta a una necesidad no cubierta en la sociedad?
- 4) ¿Crees que el Ipad ofrece un producto ya conocido de otra manera que pueda satisfacer más al cliente?



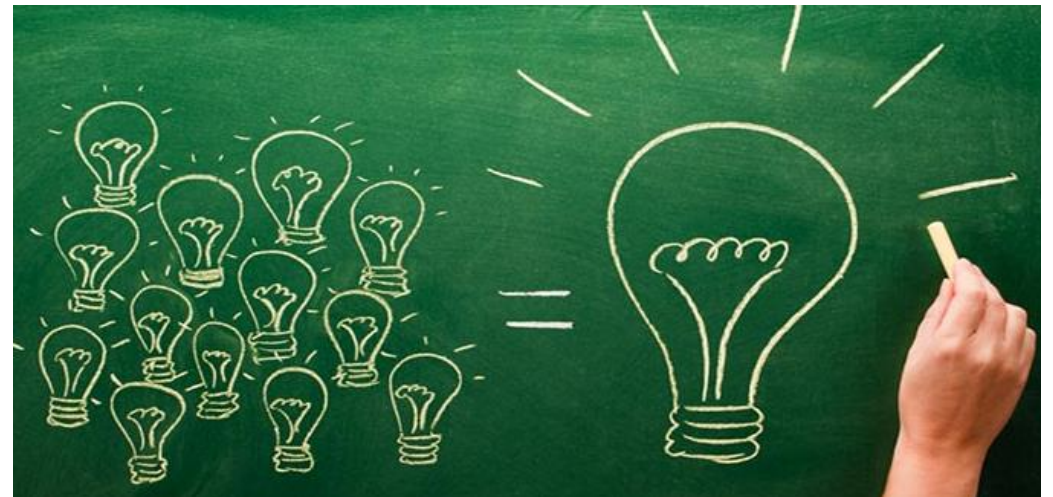
3. TÉCNICAS PARA FOMENTAR LA CREATIVIDAD

- La **creatividad** se extiende a cualquier actividad humana y por consiguiente también a la **actividad empresarial**.
- No obstante, muchas personas piensa que la creatividad es un **chispazo genial que solo algunos elegidos** experimentan.
- Sin embargo, existen técnicas para fomentar la creatividad:
 - Brainstorming o lluvia de ideas
 - La sinéctica o Random input
 - Las preguntas de Osborn



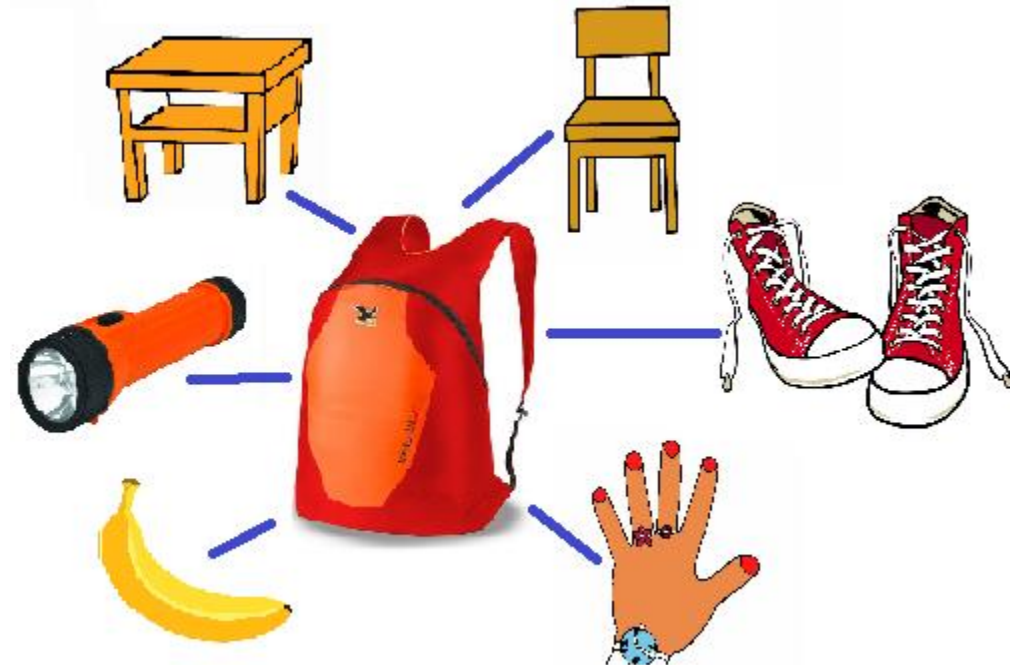
A. BRAINSTORMING O LLUVIA DE IDEAS DE ALEX OSBORN

- En primer lugar **se elige un tema** sobre el cual los participantes **expresan sus ideas con libertad**.
- A la hora de exponer estas ideas hay que tener en cuenta una serie de **pautas**:
 - Toda crítica está prohibida.
 - Toda idea es bienvenida, aunque parezca descabellada.
 - Cuantas más ideas mejor.
 - Se recomienda construir sobre las ideas de los demás, asociar y desarrollar las ideas de otros.
- En una segunda etapa el **coordinador selecciona las mejores ideas**, al tiempo que canaliza el debate hacia la obtención de consensos sobre las mejores ideas.
- **Se trabajan las ideas** hasta alcanzar un punto de decisión.



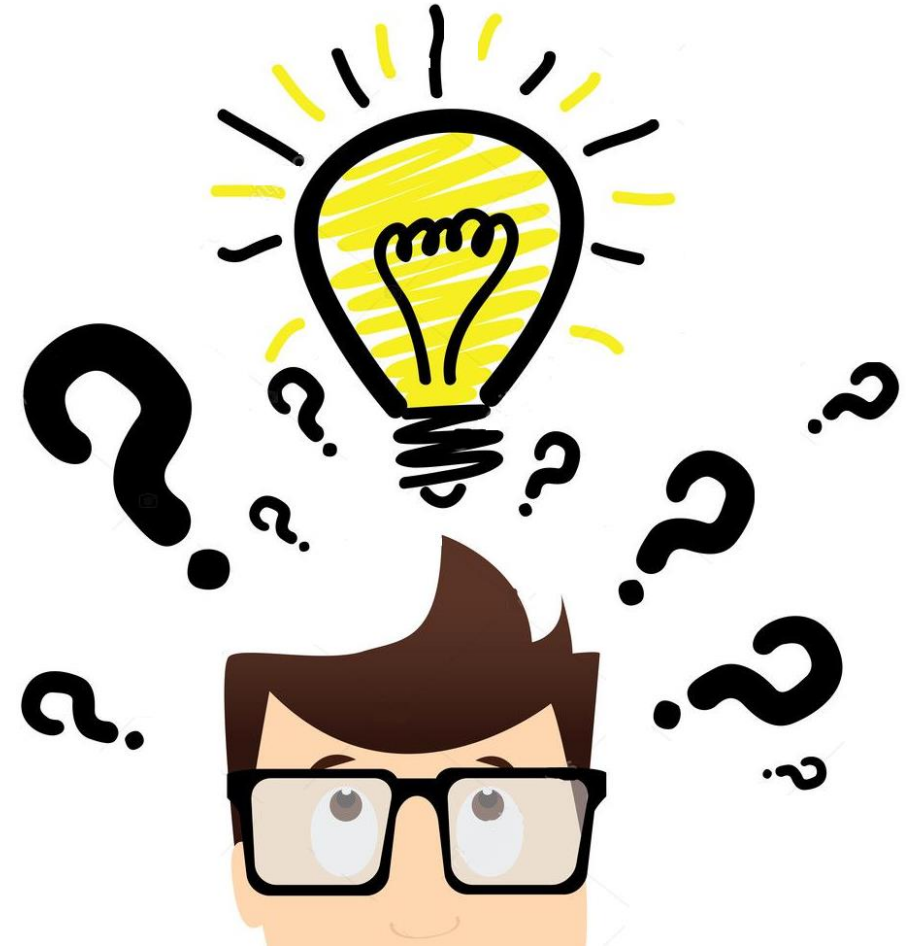
B. LA SINÉCTICA O RANDOM Input

- La sinéctica es un **término griego** que significa **unir cosas distintas** para producir una cosa nueva.
- El objetivo de esta técnica es asignar **al azar una palabra** cualquiera (preferentemente un sustantivo o un adjetivo) **y buscar las relaciones con el producto** que deseamos mejorar.
- **Ejemplo:** nuestro producto a mejorar es una mochila. Entonces, alrededor de la palabra mochila escribimos otras al azar como fruta, silla, confort, mano, mesa y luego intentamos buscar relaciones con nuestro producto.



C. LAS PREGUNTAS DE OSBORN

- Osborn afirmaba que **preguntar es la actividad humana más creativa** porque la pregunta **estimula a buscar una solución**.
- Como consecuencia, Osborn elaboró un **listado de preguntas para activar la creatividad y mejorar productos**.
- Las preguntas son del tipo: ¿agrandar/reducir?, ¿otros materiales?, ¿qué otros usos podemos darle al producto?, etc.



TU IDEA DE NEGOCIO

Piensa una idea negocio para tu plan de empresa relacionada con el sector de tu ciclo formativo.

Puedes ayudarte de las siguientes **cuestiones**:

- ¿Qué actividad vas a realizar?
- ¿Qué producto vas a vender?
- ¿A quién vas a vender?

FUENTES DE IDEAS:

- Percibir una necesidad insatisfecha en el mercado
- Repitiendo experiencias ajenas
- Ofrecer un producto de forma distinta:
 - Cambiar alguna característica del producto
 - Vender el producto a otros clientes
 - Cambiando el canal de distribución
- Brainstorming o lluvia de ideas
- La sinéctica o Random input
- Las preguntas de Osborn

4. EL PLAN DE EMPRESA

¿Qué es el plan de empresa?

Es un **documento** en define la **idea de negocio** que se desea emprender y **cómo llevarla a cabo**.



Índice de apartados del plan de empresa:

1. Presentación de la idea de negocio
2. Presentación del promotor
3. Estudio de mercado: macroentorno, microentorno y DAFO
4. Plan de marketing
5. Plan de financiación
6. Plan de recursos humanos
7. Plan de producción
8. Análisis contable y financiero
9. Forma jurídica de la empresa
10. Trámites de puesta en marcha de la empresa
11. Valoración final

FINALIDAD DEL PLAN DE NEGOCIO

¿Por qué necesitamos realizar un plan de negocio?

- Cuanto más nos informemos para elaborar el plan de empresa, podremos **tomar mejores decisiones**
- Proporciona una **visión clara y objetiva** de nuestro negocio.
- Verifica que nuestro negocio es **viable económicamente** (producirá beneficios)
- **Detecta posibles los problemas** antes de que ocurran, lo que nos proporciona tiempo para **buscar soluciones**.
- **Determina qué recursos necesitaremos.**
- Constituye una **carta de presentación** a la hora de conseguir **socios, financiación bancaria...**
- Es una **guía de las acciones** que debemos realizar

PLAN DE EMPRESA



A lo largo de todo curso, a modo de ejemplo de un plan de empresa, analizaremos el de **“Instalaciones Eléctricas MiguelES”**

Este es un empresario individual que va a desarrollar su actividad en el sector de las instalaciones eléctricas.

En esta unidad de trabajo 1, empezaremos a elaborar los dos primeros apartados del plan de empresa.

1. Presentación de la idea de negocio
2. Presentación del promotor



1. Presentación de la idea de negocio



INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el sector que engloba a las empresas de instalaciones eléctricas ha crecido a buen ritmo gracias, principalmente, a la favorable evolución del mercado de la construcción y al desarrollo de los nuevos sistemas de telecomunicaciones.

Este sector ofrece una oportunidad de mercado, lo que, añadido al conocimiento del sector del promotor, por su formación profesional y el trabajo en una empresa familiar, le ha llevado a considerar oportuno lanzarse a la aventura empresarial, creando su propia empresa.



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El negocio consiste en la creación de una empresa dedicada al montaje de todo tipo de instalaciones eléctricas para naves industriales, bloques de vivienda, locales comerciales, y otros edificios como ayuntamientos, polideportivos, etcétera.

Además de las instalaciones nuevas, se pretende completar el negocio ofreciendo a los clientes un buen servicio de mantenimiento y reparación de los sistemas instalados.

NOMBRE DE LA EMPRESA Y SU LOCALIZACIÓN

Indicar el nombre de la empresa y la ciudad en la que se localizará.



2. Presentación del promotor



¿Qué debemos decir de los promotores?

- Para presentar a los promotores elaboraremos un **breve currículo** de cada uno en el que se explique quiénes son, a qué se dedican, cuál es su experiencia y conocimientos.
- Se deberá destacar la experiencia y conocimientos **en el sector**.
- También se **indicarán las cualidades** que poseen relacionadas con las del “**buen emprendedor**”: espíritu emprendedor, capacidad para dirigir y organizar los recursos de la empresa, habilidades sociales....

EN RESUMEN:

- Nombre y apellidos del promotor
- Formación académica
- Experiencia laboral
- Formación complementaria
- Aptitudes empresariales

