

Unidad

Quiero crear mi propia empresa



Y estudiaremos:

- Los requisitos que debe tener un empresario.
- Los factores clave en la iniciativa emprendedora.
- La relación entre innovación y desarrollo económico.
Tipos de innovación.
- Cómo actúa un emprendedor: como empleado de una empresa y como empresario.
- La idea de negocio.

En esta unidad aprenderemos a:

- Valorar la cultura emprendedora como fuente de creación de empleo y bienestar social.
- Analizar el concepto de empresario, sus requisitos, aptitudes y actitudes.
- Identificar los factores que contribuyen al éxito en la actividad empresarial.
- Analizar el desarrollo de la actividad emprendedora de un empresario.
- Definir el riesgo como elemento inevitable de toda actividad emprendedora.
- Identificar el concepto de innovación y su relación con el progreso de la sociedad y el aumento de bienestar en los individuos.
- Valorar la capacidad de iniciativa de una persona empleada en una pyme.
- Describir la estrategia empresarial relacionándola con los objetivos de la empresa.
- Definir una idea de negocio como punto de partida para la elaboración de un plan de empresa.

1. El trabajo por cuenta propia. Introducción

A

Vocabulario

Autoempleo. Actividad profesional o empresarial generada por una persona que la ejerce de forma directa.

Tejido empresarial. Conjunto de empresas que integran el sistema productivo de un país o de una zona concreta.

En esta primera unidad vamos a valorar la importancia de la **iniciativa emprendedora** como factor clave en la creación de empleo, en la mejora de la competitividad y en el crecimiento económico. Vamos a conocer el significado de ser **empresario**, las cualidades personales que debe tener una persona emprendedora y las capacidades que ha de conseguir para desempeñar con éxito la actividad empresarial.

Analizaremos la importancia de la **creatividad** y la **innovación** ante la generación de ideas de negocio y su relación con el desarrollo económico.

Aprenderemos a **analizar una idea de negocio** y a **evaluar su idoneidad** como base de un proyecto empresarial.

1.1. La cultura emprendedora

A raíz de los **profundos cambios sociales y económicos** que se están produciendo en nuestra sociedad, la creación de empresas se consolida como uno de los principales motores de la generación de empleo.

Las relaciones de trabajo tradicionales están sufriendo una gran transformación debido al **elevado desempleo** en ciertos sectores y al **descenso del empleo público**; además, cada vez es más frecuente el recurso de la **subcontratación** en todas las grandes empresas. Todo ello nos lleva a que la promoción de las **iniciativas empresariales**, entre ellas el autoempleo, se considere un factor clave del crecimiento económico.

El **autoempleo** es una vía de incorporación al mercado laboral y contribuye a la mejora de la economía general.

Esto es debido a que la creación de una empresa propia no repercute únicamente en los propios emprendedores que crean su empleo, sino que además influye en la generación del **tejido empresarial**, en la **economía** (generando beneficios, pagando impuestos, cotizando a la Seguridad Social) y en la creación de **nuevos puestos de trabajo**.

Para que esto se produzca se ha de promover en la sociedad la iniciativa empresarial, la **cultura emprendedora**, fomentando:

- La promoción del desarrollo de las **cualidades personales** relacionadas con el espíritu empresarial, tales como la creatividad, la asunción de riesgos y la responsabilidad.
- La **sensibilización** de las personas en cuanto al trabajo por cuenta propia como opción profesional: además de empleado, se puede ser empresario.
- La **formación o cualificación empresarial** necesarias para poner en marcha una nueva empresa.



Fig. 1.1. Una opción distinta al trabajo por cuenta ajena es el autoempleo.

Podemos definir la **cultura emprendedora** como un conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para poder gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o crear su propio negocio como otra opción (no como última salida) frente al trabajo por cuenta ajena.

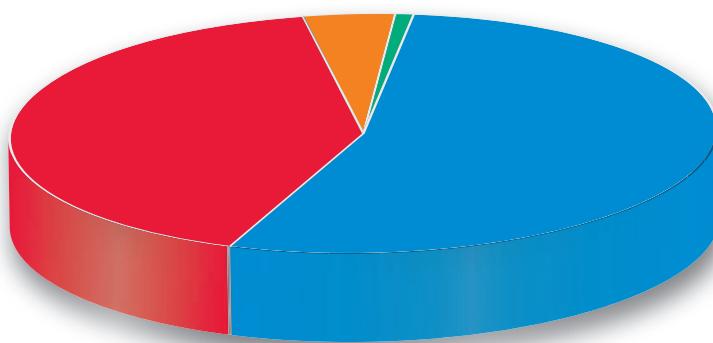
El espíritu emprendedor o **iniciativa emprendedora** no se debe considerar únicamente como un medio para crear una empresa, sino como una actitud general que puede ser de utilidad en la vida cotidiana o en el desarrollo de cualquier actividad profesional.

La cultura emprendedora está estrechamente ligada a la iniciativa y a la acción. Las personas dotadas de espíritu emprendedor poseen la capacidad de innovar, tienen voluntad de probar cosas nuevas o de hacerlas de manera diferente. Estas capacidades se pueden desarrollar tanto en los empresarios como en los trabajadores de las empresas.

Hay personas que nacen con estas **capacidades emprendedoras**; todos tenemos algún conocido que siempre tiene la ocurrencia oportuna en el momento concreto, que es el que más arriesga ante cualquier situación, que tiene capacidad para mediar en cualquier conflicto, etcétera.

Pero también debemos considerar que una **actitud empresarial** se puede **fomentar y formar**:

- Se puede fomentar la **aptitud para resolver problemas**, lo que supone mejorar la capacidad de planificación, toma de decisiones y comunicación; así como la voluntad de asumir responsabilidades, es decir, los aspectos típicos de las competencias de **gestión empresarial**.
- Es posible fomentar las características propias de las **competencias sociales**: cooperar, trabajar en equipo, asumir nuevos papeles, etcétera.
- Es factible fomentar distintos **aspectos de las competencias personales**, como desarrollar la confianza en uno mismo y la motivación por actuar, aprender a pensar de un modo crítico e independiente y, en particular, adquirir la voluntad y la capacidad de aprender de forma autónoma.
- Se puede adquirir el afán de creatividad e iniciativa personal, así como prepararse para asumir riesgos al llevar a cabo las ideas propias, es decir, se pueden fomentar las **cualidades específicas del empresario**.



- Sin asalariados: 1 772 355 empresas.
- Microempresas: 0-9 trabajadores, 1 352 363 empresas.
- Pequeñas empresas: 10-49 trabajadores, 136 843 empresas.
- Mediana y gran empresa: + 50 trabajadores, 25 813 empresas.

Fig. 1.2. Estructura empresarial española según el nº de trabajadores. Datos INE 2010 (Directorio Central de Empresas).



¿Sabías que...?

El **Libro verde** de la cultura emprendedora en Europa, de la Comisión Europea, trata sobre el espíritu empresarial en Europa, su importancia y las recomendaciones para su fomento.



Vocabulario

Competencias. Conjunto de conocimientos, destrezas, habilidades y actitudes.



Actividades

1. Busca en la página del Directorio Central de Empresas del INE los datos de empresas por número de asalariados correspondientes a tu provincia y determina si su estructura se ajusta a la estructura empresarial española.



Caso práctico 1

Desde que finalizó su formación profesional como peluquera, Ana ha estado trabajando en un salón de peluquería y estética de su ciudad.

Durante este tiempo ha detectado que la población es suficiente para la implantación de otra peluquería. Ella siempre deseó tener su propio negocio, pero no sabe si podría ser una buena empresaria.

¿Qué debe analizar para decidir si se pone manos a la obra o no?

Solución

Debe valorar sus capacidades emprendedoras: creatividad; iniciativa personal; capacidad para asumir riesgos; capacidad de planificación, de tomar decisiones y de comunicación; voluntad de asumir responsabilidades; capacidad de trabajo en equipo; confianza en sí misma; pensamiento crítico e independiente, y voluntad y capacidad de aprender de forma autónoma.

Es posible que no posea estas cualidades, pero, como sabemos, las capacidades empresariales pueden adquirirse.

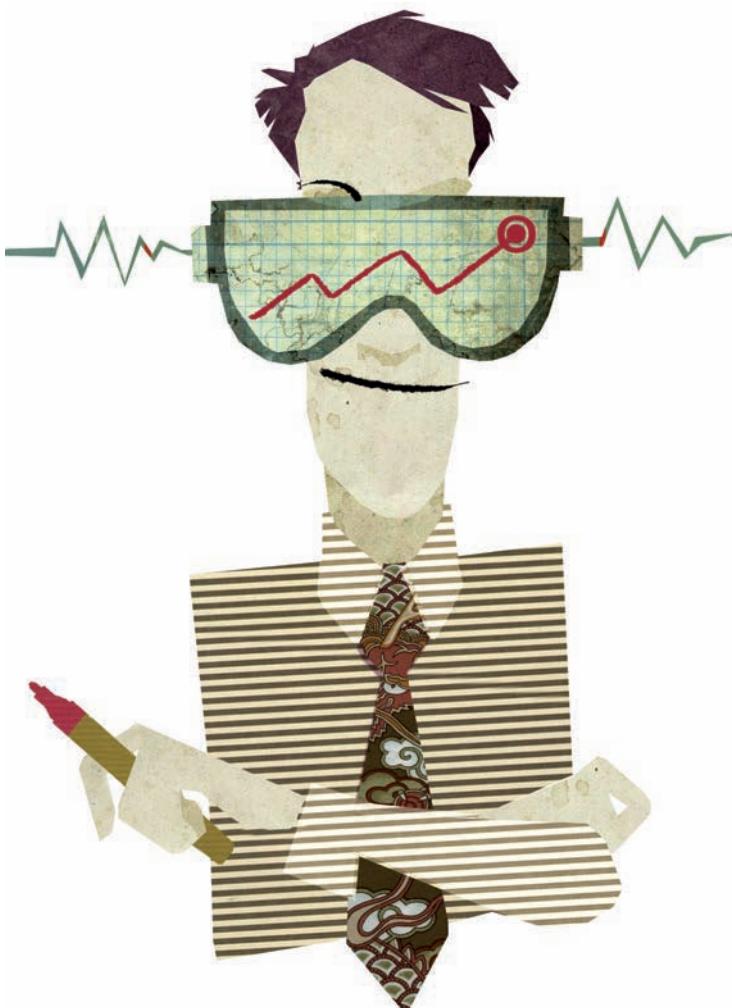


Fig. 1.3. Los trabajadores con visión empresarial son un factor decisivo para cualquier empresa.

● 1.2. La actuación de los trabajadores emprendedores en las empresas

Decíamos que la **iniciativa emprendedora** no se debe considerar únicamente como un medio para crear una empresa, sino como una **actitud general** que puede ser de utilidad en la vida cotidiana o en el **desarrollo de cualquier actividad profesional**.

Dentro de las empresas hay trabajadores con **visión empresarial**, que generan y aprovechan ideas innovadoras, y las desarrollan como oportunidades de negocio rentable, comprometiendo su tiempo y esfuerzo en investigar, crear y moldear esas ideas en negocios para su propio beneficio y para el crecimiento de la empresa en la que prestan sus servicios. Son un factor decisivo para cualquier empresa.

Esta actitud se ve recompensada con asignaciones económicas, reconocimiento personal (por ejemplo, premio a la innovación), ascensos, etcétera.

Es frecuente referirse a ellos como **intraemprendedores**, **intraempresarios** o **empresarios internos**.

Sus **características individuales** son:

- **Espíritu emprendedor.**
- **Capacidad creativa** e innovadora.
- **Necesidad de superación.**
- **Constancia** y dedicación en el desarrollo del proyecto de la empresa.
- **Capacidad de trabajo en equipo.**
- **Capacidad de liderazgo.**

● 2. Qué significa ser empresario

Un empresario es una persona capaz de **identificar una necesidad, reunir los recursos** precisos y **emprender una acción** para satisfacer la necesidad identificada.

Para emprender con éxito una actividad empresarial hay que partir de **tres requisitos** básicos:

Una **idea** válida

Un **capital** inicial

Unos **conocimientos** profesionales y de gestión

Además, el empresario ha de reunir una serie de **cualidades personales o actitudes** necesarias, o al menos muy convenientes, para iniciar una actividad empresarial. Entre otras, podemos destacar las siguientes:

- Capacidad para **asumir riesgos**.
- Facilidad para **tomar decisiones**.
- Capacidad para **asumir responsabilidades**.
- **Capacidad creativa** e innovadora.
- Capacidad de **organización y dirección**.
- Capacidad para **adaptarse a situaciones nuevas**.
- Capacidad de **observación y previsión**.
- **Habilidades sociales**.
- **Confianza en sí mismo**.
- **Perseverancia**.

En cuanto a las **aptitudes** de la persona emprendedora, cabe destacar la necesidad de partir de un **conocimiento profesional de la actividad** que va a desarrollar y del sector en el que piensa competir. Además de esto, el ejercicio de la actividad de empresario requiere unos **conocimientos sobre la organización y la gestión empresarial**.

A diferencia de las actitudes del empresario, que están necesariamente unidas a la persona emprendedora, la falta de aptitudes o de conocimientos puede suplirse o complementarse bien mediante la contratación de personas especializadas, la búsqueda de socios o la contratación de servicios externos.

De entre todas las características del empresario enumeradas, cabe destacar la **capacidad para asumir riesgos**, ya que este aspecto es consustancial a cualquier decisión empresarial, si bien los riesgos deben ser calculados.

Ser empresario significa **correr riesgos**, por lo que debe trabajar bajo la presión de la necesidad de asumirlos y comprender que siempre existe la posibilidad de un fracaso.

Existe riesgo cuando se tienen dos o más posibilidades entre las que se puede optar, sin conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra la posibilidad de ganar o de perder; cuanto mayor sea la posible pérdida, tanto mayor será el riesgo.

A

Vocabulario

Actitud. Tiene que ver con la forma de actuar de los individuos. Es una predisposición adquirida para conducirse de una manera determinada ante las situaciones que se presentan.

Aptitud. Es la capacidad de aprovechar toda enseñanza, capacitación o experiencia en un determinado ámbito de desempeño.

@

Web

www.emprendiendo.com



Herramienta que permite valorar objetivamente al emprendedor a partir de un test de personalidad empresarial en el que se valora la motivación, liderazgo, capacidad de asumir riesgos, creatividad e innovación, capacidad de planificación, adaptabilidad y flexibilidad, capacidad de trabajo y motivación e intereses.



Claves y consejos

Ventajas del empresario:

- Ser tu propio jefe.
- Crear empleo y riqueza.
- Obtener beneficio económico.
- La satisfacción por el trabajo bien hecho.
- La posibilidad de desarrollar libremente tus iniciativas.
- Obtener prestigio social y reconocimiento profesional.

Desventajas del empresario:

- Asumir riesgos económicos y personales.
- La dedicación de todo tu tiempo, incluso el de ocio.
- La obligación de hacer de todo.
- La necesidad de aprender continuamente.
- La responsabilidad de resolver todos los problemas.

Consecuencias de ser empresario

El empresario o directivo deberá tomar **decisiones de resultado incierto**, evaluando las posibilidades de ganancia en relación con las posibilidades de pérdida. Ahora bien, en la disposición a aceptar posibles pérdidas influye tanto la capacidad psicológica de asumirlas como la capacidad patrimonial para afrontarlas.

Por ejemplo: no es lo mismo perder 20 000 € para quien posee un patrimonio de un millón de euros, que para quien posee 50 000 €. Tampoco es lo mismo fracasar en un negocio cuando se poseen varias empresas, que perder el negocio en el que hemos invertido todo nuestro patrimonio y que concentra toda nuestra dedicación.

Por tanto, ser empresario comporta una serie de ventajas e inconvenientes que es preciso analizar antes de iniciar la tarea de emprender un negocio, ya que en los inicios va a necesitar de todo su esfuerzo personal para afrontar con éxito el reto.

Tendrá que sacrificar, sobre todo, tiempo, y habituarse a una dedicación casi absoluta. Habrá momentos de **gran tensión**, ya que se arriesga mucho. Además, el mundo empresarial se mueve en un entorno variable y difícil de prever.

Sin embargo, puede ser una experiencia gratificante que siempre resultará enriquecedora. Luchar por algo propio puede ser una sensación que pocas veces se experimenta trabajando por cuenta ajena. Si las cosas funcionan bien se obtendrán **más beneficios** que trabajando en la empresa de otro.

Además, el **buen emprendedor** está alentado por la motivación de trabajar para sí mismo, desarrollar un proyecto que cree que puede generar riqueza y puestos de trabajo y proporcionar calidad de vida y bienestar social.



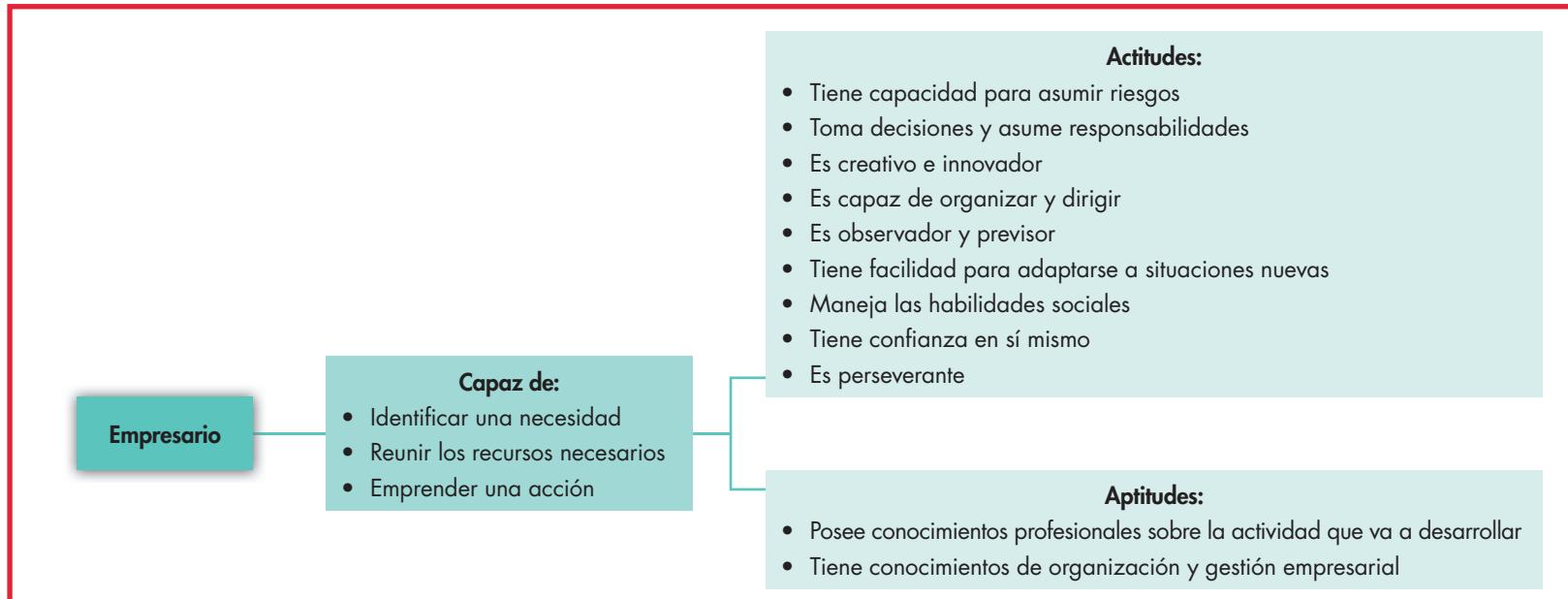
¿Sabías que...?

La capacidad de un empresario para asumir riesgos aumenta si:

- Tiene confianza en sí mismo.
- Está dispuesto a poner en juego toda su capacidad para incrementar al máximo sus probabilidades de éxito.
- Sabe evaluar con realismo tanto los riesgos como su propia capacidad para influir en dichas probabilidades.
- Considera los riesgos desde el punto de vista de las metas que se ha propuesto.



Fig. 1.4. El arte de emprender.



Caso práctico 2



Juan y María están interesados en montar una empresa dedicada al desarrollo técnico de sitios y páginas web.

Su pregunta es: ¿con qué requisitos básicos deben contar para emprender la actividad? ¿Disponen de ellos?

¿Qué deben analizar para decidir si emprenden su aventura empresarial?

Solución

Para emprender con éxito una actividad empresarial hay que partir de unos requisitos básicos:

- Una idea válida.
- Un capital inicial.
- Unos conocimientos profesionales y de gestión.

Vayamos paso a paso:

- Tienen la idea: diseño de páginas web.
- El capital inicial lo afrontarían con unos ahorros personales procedentes del tiempo que han trabajado para una empresa del ramo y acudiendo a un banco para que financie su inversión.
- Los conocimientos profesionales los han adquirido con la formación recibida en la materia y la experiencia profesional.

Por tanto, consideran que están en condiciones de seguir adelante con la idea.



Web

www.ipyme.org



La Dirección General de Política de la Pyme del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha elaborado una serie de herramientas que ayudan al emprendedor en su proyecto.

La primera es el *Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras*, que se complementa con las herramientas *Plan de empresa*, *Simulación empresarial* y *Autodiagnóstico para acceso a nuevos mercados*.



Diferencia Vocabulario

Creatividad. Generación de ideas.

Innovación. Implantación de nuevas ideas. La innovación puede ser aplicada a un producto, a un proceso o a una tecnología.

3. La idea: creatividad e innovación

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.

La creatividad puede contribuir a la generación de ideas que originen nuevos productos o procesos innovadores. Sin embargo, ser creativo no significa necesariamente ser innovador; más bien se trata de procesos diferenciados. Se podría decir que **la innovación es la creatividad aplicada** a un determinado aspecto.

El punto de partida de un proyecto empresarial es la **idea** de negocio que un emprendedor puede ser capaz de generar.



Fig. 1.6. «En los momentos de crisis solo la creatividad es más importante que el conocimiento» (Albert Einstein).



Actividades

2. ¿Qué entiendes por cultura emprendedora?
3. ¿Cuáles son los rasgos característicos de los trabajadores emprendedores?
4. ¿Qué cualidades ha de reunir un empresario?
5. ¿Por qué consideras que es importante la capacidad de asumir riesgos para un empresario?
6. Entra en la página www.ipyme.org, de la Dirección General de Política de la Pyme y, en la sección *Herramientas para el emprendedor*, utiliza la herramienta definida como *Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras*. A continuación, determina si tus características personales se corresponden con las que debe tener un emprendedor.

3.1. Búsqueda de ideas de negocio

Las fuentes de oportunidades de negocio pueden ser de origen muy diverso. Podemos agruparlas en función de los siguientes criterios:

- **Repetir experiencias ajenas.** La mayor parte de las ideas generadoras de nuevos negocios parten de la observación atenta del mercado, de lo que han hecho los que ya están instalados en él.
- **Aprovechar la propia experiencia como trabajador por cuenta ajena o la formación en un campo específico.** El conocimiento de un sector puede proporcionar ideas de negocio y dar la seguridad necesaria para independizarse de la empresa de la que se forma parte como trabajador asalariado.
- **La innovación en los productos, servicios o procesos.** La gran mayoría de las ideas innovadoras no surgen de grandes descubrimientos tecnológicos, sino más bien de algo que ya existe al que se añade un factor diferenciador, como puede ser dar un nuevo uso a un producto que ya existe en el mercado.
- **Percibir una necesidad no satisfecha en el mercado.** Si observamos los cambios sociales que se han producido en los últimos tiempos, nos será fácil obtener una larga lista de posibles oportunidades de negocio, basándonos en las nuevas necesidades que tales cambios generan.

Además de todas estas fuentes clásicas de oportunidades de negocio, y gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, es posible encontrar en Internet infinidad de referencias sobre ideas de negocio, unas referidas a proyectos que ya se han puesto en marcha y otras que proponen ideas totalmente novedosas.



Caso práctico 3

Carmen y Alberto han decidido crear su propio negocio. Disponen de un local bastante bien ubicado en el que pueden instalarse. Se plantean varias iniciativas: tienda de ropa, comida para mascotas, complementos.

Juan propone un comercio de objetos para zurdos. La idea la llevaba madurando desde que en un viaje a Londres conoció un negocio de estas características.

A ambos les gusta la idea, pero quieren asegurarse de que podría salir bien antes de emprenderla.

¿Qué pasos han de seguir?

Solución

Comprueban en el ayuntamiento de su ciudad que el mercado está desabastecido de estos productos, ya que no existe un negocio de estas características.

Según los estudios a los que han tenido acceso, cerca del 30% de la población es zurda, por lo que podrían tener clientela suficiente.

Siguiendo el estudio de mercado que habían realizado y analizando esta experiencia en otros países, satisfacer una necesidad que no se ha cubierto puede ser el punto de partida de una empresa con grandes posibilidades de éxito.

Esto es lo que pensaron los promotores de un proyecto de venta de objetos para zurdos.

Valorada la idea, decidieron iniciar la actividad.



CEO

En el Centro de Enseñanza Online (CEO) puedes encontrar información sobre los cambios sociales que pueden generar nuevas necesidades y los factores diferenciadores que intervienen en la decisión de compra.



¿Sabías que...?

Internet ha revolucionado el mundo empresarial en muchos de sus campos. La utilización de esta herramienta en la promoción de ventas abre nuevas posibilidades e ideas de negocio. Tal es el caso de un productor de naranjas que vende su producto 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 lo pone en casa del cliente al día siguiente de su recolección.

3.2. Innovación y desarrollo económico



Web

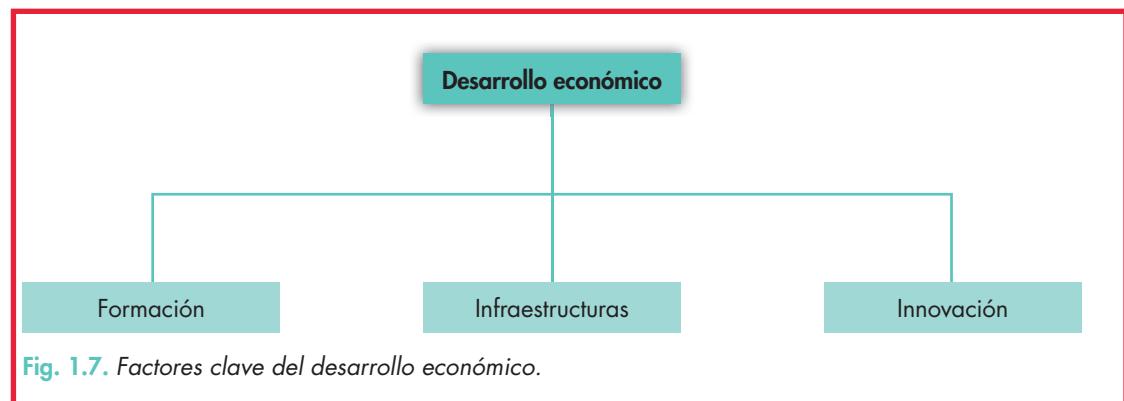
www.bcn.cat/innova


Dentro de esta página, encontrarás el enlace *BCNinnova*.

La aplicación *¿Qué es innovar?* permite comprender los diversos aspectos de la innovación mediante un contenido estructurado y una presentación visual.

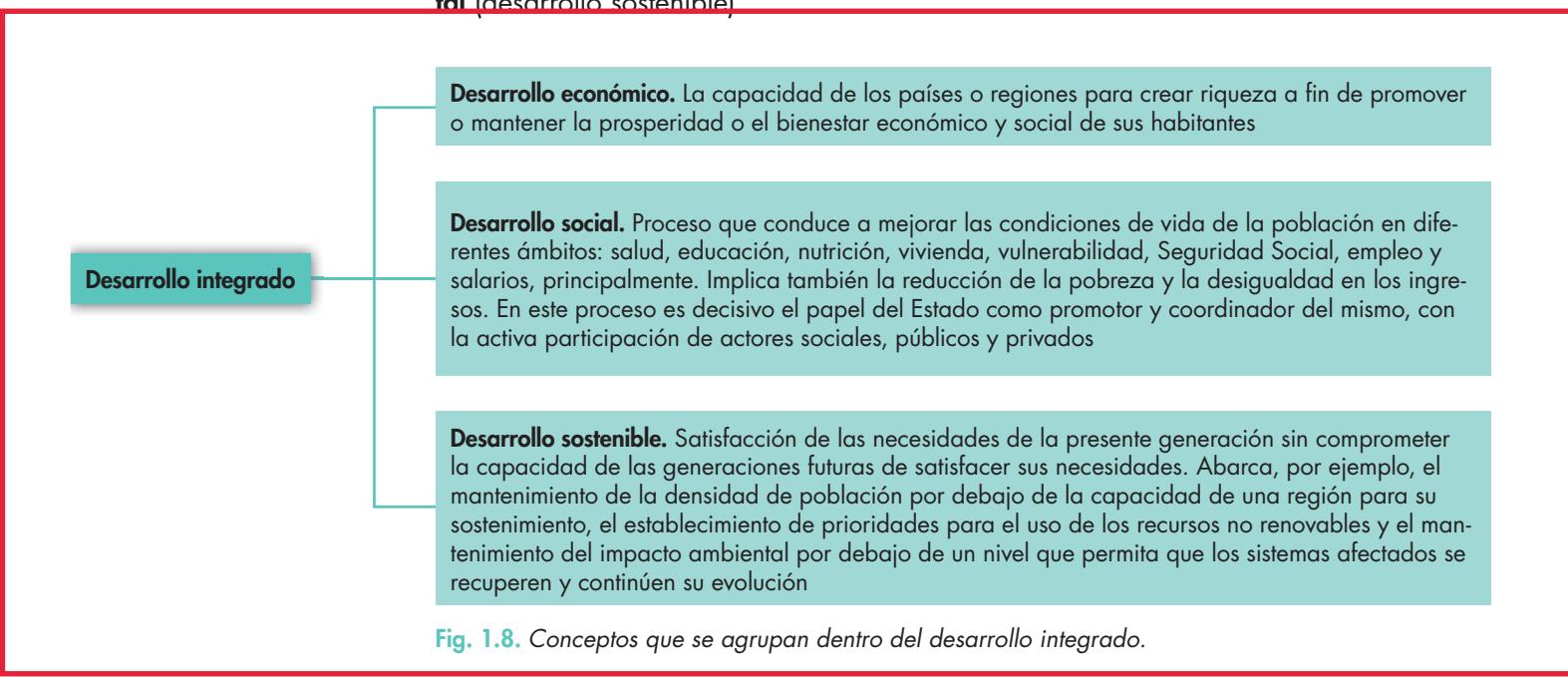
Los cambios económicos, sociales y culturales que se están produciendo en las últimas décadas están variando nuestra forma de entender la gestión empresarial y las iniciativas emprendedoras. En el centro de todos estos cambios están las **nuevas tecnologías** y su capacidad para posibilitar o facilitar el desarrollo económico y social.

La **innovación** es un factor clave para el desarrollo económico. Una cultura emprendedora o innovadora junto con una organización social adecuada son la base a partir de la cual se desarrolla la **pirámide de riqueza** de una nación. Los otros puntos clave del desarrollo son la **formación** de la población y las **infraestructuras** en lo referente a las telecomunicaciones y el transporte.



A lo largo de la historia el bloque básico de la construcción de la pirámide de riqueza ha ido cambiando. En un principio era la tierra dedicada a la agricultura el factor generador de riqueza y desarrollo. Con la Revolución Industrial, los recursos energéticos reemplazaron a la tierra como fundamento de riqueza. Actualmente, el **conocimiento**, que genera avances tecnológicos, y la **innovación**, ocupan la posición que anteriormente habían tenido la tierra y la energía.

Ese desarrollo debe entenderse no solo en términos puramente económicos, sino también desde una perspectiva enfocada hacia la calidad de vida de las personas que conviven en el territorio donde se ubican las empresas, es decir, desde el concepto de **desarrollo integrado** o, lo que es lo mismo, haciendo compatibles **competitividad económica** (desarrollo económico), **bienestar social** (desarrollo social) y **sostenibilidad ambiental** (desarrollo sostenible).





Caso práctico 4



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.



Web

www.barcelonanetactiva.com



En esta web puedes encontrar información sobre cómo innovar: casos de éxito, entrevistas, test de innovación, normativa, más enlaces, etcétera.

3.3. Tipos de innovación

La innovación puede conseguirse creando nuevos productos o mejorando los ya existentes; puede ir ligada al proceso de producción o a la aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa. **Según la clase de innovación** de que se trate, distinguimos los siguientes tipos:

A. Innovación de producto

Puede entenderse como la creación de un **nuevo producto**, o bien añadir a uno ya existente una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso. Un ejemplo de este tipo de innovación es el cepillo de dientes eléctrico.

Las **innovaciones** de producto pueden ser agrupadas en tres apartados:

- **Innovación total.** Cuando se crea un producto único. No existe en el mercado ninguno como él. Este tipo de innovación es el más escaso. Un ejemplo de este tipo de innovación sería la creación de la televisión.
- **Innovaciones que aportan algo nuevo al producto.** Se da en aquellos casos en que se mejora un producto ya existente. Por ejemplo, cuando se introdujo en el mercado la televisión en color ya existía la televisión en blanco y negro, pero el hecho de emitir en color la convertía en un producto nuevo. Este tipo supone la mayor parte de las innovaciones.
- **Innovaciones que no aportan nada nuevo.** Se produce cuando una empresa quiere entrar en un mercado y fabrica un producto que ya existe. En realidad supone una innovación para la empresa, no para el producto. Por ejemplo, una panadería que solo fabricaba pan y quiere producir pastas de té, lo que hace es innovar dentro de la empresa al elaborar también pastas, producto que podemos encontrar fabricado por otras empresas del sector.



Vocabulario

I+D: investigación y desarrollo.
I+D+i: investigación, desarrollo e innovación.

B. Innovación de proceso

Este tipo de innovación introduce una **manera diferente** de realizar las cosas. Se puede producir en cualquiera de los niveles de la empresa: producción, comercialización, gestión.

Un ejemplo de innovación de proceso es la introducida por McDonald's cuando aplicó el concepto de línea de producción a un restaurante; utilizó trabajadores con poca experiencia para fabricar grandes cantidades de alimento de una calidad estándar y de forma muy rápida, inventando la industria del *fast food* («comida rápida»).



Claves y consejos

¿Cómo puedo innovar?

Siendo observador. Saber qué pasa en nuestro entorno, qué hace la competencia, qué piden los clientes, estar al día sobre publicaciones del sector, buscar en Internet, etcétera.

Siendo creativo. Generando ideas y gestionándolas para poder crear proyectos innovadores.

C. Innovación tecnológica

Consiste en la **aplicación** del conocimiento científico, la investigación y la experimentación a la actividad de la empresa.

La innovación tecnológica puede ser aplicada en la generación de un producto nuevo, en la introducción de mejoras en los sistemas de producción, en la introducción de sistemas de gestión más efectivos o de menor coste para la empresa, o en la aplicación de nuevas formas de comercialización.

Así, determinados descubrimientos científicos permitirán desarrollar nuevos productos anteriormente desconocidos, la incorporación de nuevas máquinas permitirá mejorar los sistemas de producción de un modo más efectivo o más barato, lo mismo que las nuevas tecnologías aplicadas a la gestión o a la comercialización permitirán una mayor efectividad o menores costes.

La innovación tecnológica reporta unos **beneficios** a las empresas, pero, por otra parte, supone unos **costes** que los gestores han de tener muy en cuenta. Por esa razón, la introducción de la innovación tecnológica requiere la adquisición de patentes, licencias, marcas registradas, servicios científicos y técnicos relacionados con la implantación de la innovación, así como la compra de paquetes de software, maquinaria y equipos.

Un ejemplo de innovación tecnológica es la introducida en la industria hotelera con la utilización de las nuevas tecnologías. Gracias a Internet es posible la reserva de plazas hoteleras a través de las centrales de reservas.

En resumen, para saber cómo y en qué se puede innovar es necesario saber qué necesitan los clientes, qué hace la competencia, conocer el sector, e identificar el modo de introducir las nuevas ideas.

La innovación **se puede conseguir**:

- **Creando cosas** totalmente nuevas.
- Inventando **nuevos usos** para cosas viejas y conocidas.
- Concibiendo **nuevas formas** de hacer las cosas.

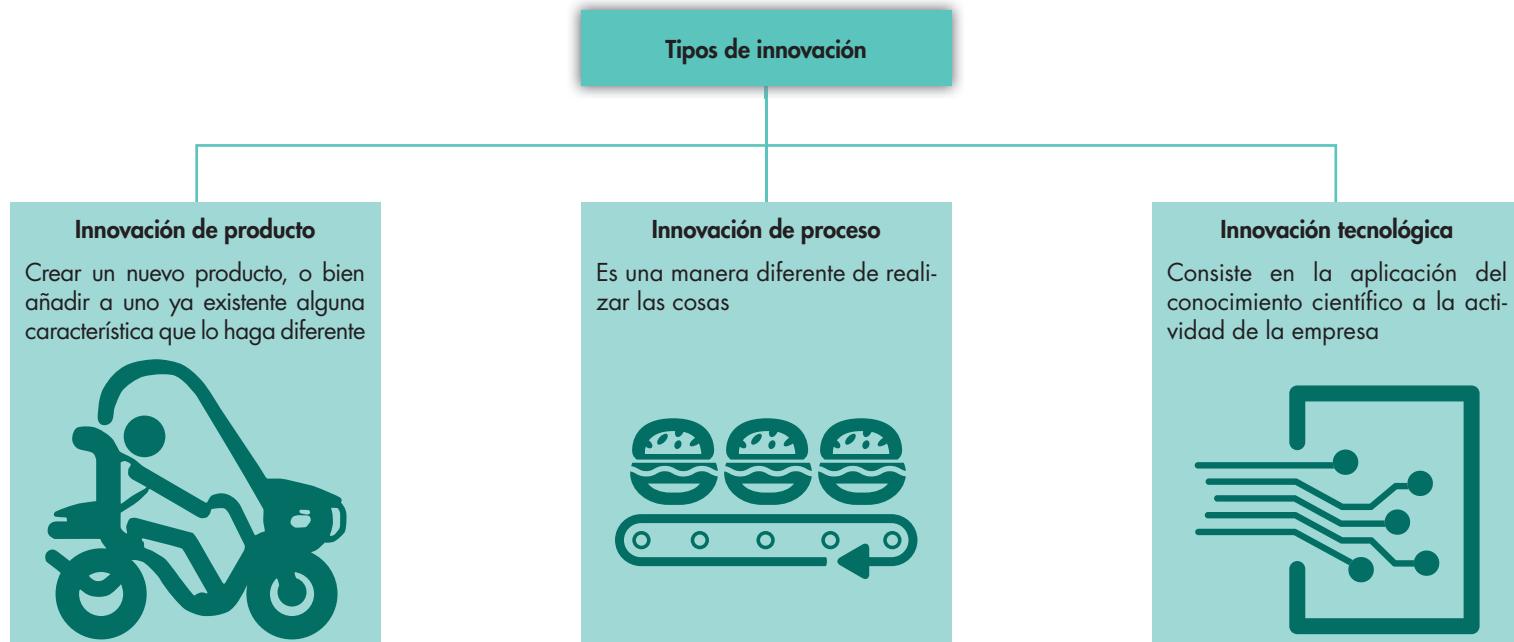


Fig. 1.9. Tipos de innovación.

3.4. La idea de negocio

Cómo Generar Ideas de Negocio

- Observar las nuevas tendencias sociales.
- Localizar necesidades no cubiertas en el mercado.
- Re-adaptar productos existentes.
- Atender a los cambios de legislación.
- Hacer de un hobby una verdadera oportunidad de negocio.

La esencia de una buena idea de negocio es:

- Debe responder a una necesidad del consumidor.
- Tiene que poseer un valor que la haga especial y distinta de otras, única e innovadora.
- Tiene que ser rentable.
- No obstante, hay que dejar claro que no todas las ideas deben ser revolucionarias u originales, pues estos aspectos no son necesariamente sinónimo de éxito seguro

Ideas de negocios:

<https://www.hostinger.es/tutoriales/ideas-negocios-pequeños/>

3.5. Proceso de valoración de la idea inicial

El éxito de la empresa dependerá de la originalidad de la **idea**, de la capacidad creativa e innovadora del emprendedor, de las necesidades que pueda satisfacer y de los **huecos de mercado** que pueda cubrir.

A. Estudio inicial

Es necesario hacer un **estudio inicial** sobre las posibilidades que ofrece el mercado, detectar los huecos existentes, conocer las fuentes donde poder obtener la información sobre las posibles oportunidades de negocio, y hacer un gran despliegue de imaginación para que nuestra empresa pueda tener grandes posibilidades de éxito, pero sin dejar de lado la prudencia que debe guiar todo proyecto empresarial.

Por todo ello hay que hacer una **valoración inicial** de la idea, teniendo en cuenta que esta debe **satisfacer alguna necesidad** de los futuros clientes y/o **añadir algún factor diferenciador** a los productos o servicios existentes en el mercado. Estas valoraciones nos ayudarán a decidir el inicio de la aventura empresarial.



Recuerda

La **idea** es el punto de partida de cualquier proyecto empresarial.

El éxito de la empresa dependerá en gran medida de su originalidad, de las necesidades que pueda satisfacer y de los huecos de mercado que pueda cubrir.

Propuesta de valor

La **primera decisión** que hay que tomar es concretar **qué negocio se quiere montar**.

Un proyecto de empresa puede tener su origen en la **experiencia profesional** del individuo emprendedor: la experiencia y el conocimiento siempre facilitan las cosas y además hacen que nos sintamos más competentes. Pero no estaría de más que nos planteáramos otras cuestiones antes de tomar la decisión.

Hay que valorar si lo que más nos conviene es continuar con la actividad que se conoce o es conveniente arriesgarse con otras **tareas desconocidas** pero que pueden ofrecer grandes posibilidades.

Hay que pensar que la experiencia profesional no es lo único en lo que se puede ser competente. Se pueden haber adquirido **habilidades en tiempo de ocio** (jardinería, bricolaje, decoración, etc.). También se pueden haber adquirido determinados conocimientos profesionales practicando un deporte concreto (por ejemplo, un negocio de reparación y comercialización de bicicletas).

Otra posibilidad con la que contamos para obtener ideas de negocio es observar el entorno y descubrir las **necesidades insatisfechas** o insuficientemente cubiertas.

→ El modelo Canvas

El modelo Canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada.

El modelo Canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial.

Vídeo modelo Canvas

<https://www.youtube.com/watch?v=1T5hRzf328A>

○ **B. Fase de consulta**

Es en este momento, mientras se está gestando la idea, cuando debemos **buscar apoyo**, formación o asesoramiento por parte de expertos de confianza. Habrá que resolver los problemas técnicos, asegurarse de que las características técnicas del producto se ajustan a las normas establecidas, y de que sus posibilidades técnicas son reales y viables desde el punto de vista económico.

Una vez que se ha tomado la decisión de cuál va a ser nuestro negocio, conviene **expónerlo a nuestros amigos, familiares y expertos** de confianza para ver qué acogida tiene.

Es recomendable escuchar las **críticas** y los **consejos** y valorarlos de forma objetiva. A veces las personas más próximas pueden tener una reacción condicionada por el temor a una aventura. Hay que dejar claro que la opinión que se busca es sobre el proyecto y no sobre la conveniencia o no de instalarse por cuenta propia.

Una vez que hayamos mejorado el proyecto con las opiniones de los más allegados, habrá que buscar las de los posibles proveedores y clientes, los organismos oficiales y los servicios de apoyo, información y asesoramiento oficiales. Estos tendrán unas reacciones más profesionales y se basarán en su conocimiento del medio en el que vamos a actuar, del mercado, etcétera.

○ **C. Periodo de decisión**

Según la respuesta obtenida, se tomará una **decisión**:

- Si la idea tiene una **acogida positiva general**. La viabilidad es grande, aunque no olvidemos que hay que actuar con cautela, profundizar en el proyecto y definirlo minuciosamente para abordar la empresa.
- Si la idea tiene una **acogida moderada**. Tendremos en cuenta las reacciones suscitadas, tomando buena nota de las que nos sean favorables y de las que nos den ideas para mejorar. Deberemos reestructurar el proyecto y, una vez hecho esto, volveremos a consultar.
- Si la idea tiene una **acogida negativa**. Habrá que mejorar sustancialmente el proyecto o cambiarlo completamente. Siempre será mejor esto que el fracaso.



Fig. 1.10. Contrastar la idea puede ayudarnos a tomar la decisión.

En la siguiente figura podemos ver resumido de forma esquemática el proceso de valoración de la idea inicial.

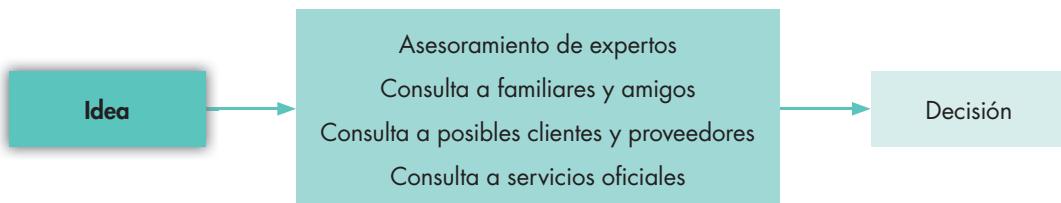


Fig. 1.11. Proceso que debe seguirse para la valoración de la idea.

4. El proyecto empresarial

Se trata de un documento que debe contener la información suficiente para poder realizar una evaluación del proyecto empresarial que queremos poner en práctica, tocando aspectos relativos a su grado de viabilidad técnica (tecnología, productos, sistemas de producción...), comercial (análisis del mercado, comercialización...), económico-financiera (inversiones, presupuestos, financiación...) y humana (estructura organizativa, recursos humanos...).

Una vez elaborado se convierte en una especie de carta de presentación que puede facilitar:

- El acceso a las fuentes de financiación necesarias.
- La busca de nuevos socios o promotores.
- Los contactos con posibles proveedores, clientes, inversores, entidades financieras...

2. La estructura del plan de empresa.

No existe una única forma de organizar el conjunto de contenidos que deben incluirse en el Plan de empresa, pero en todo caso deben existir los siguientes apartados:

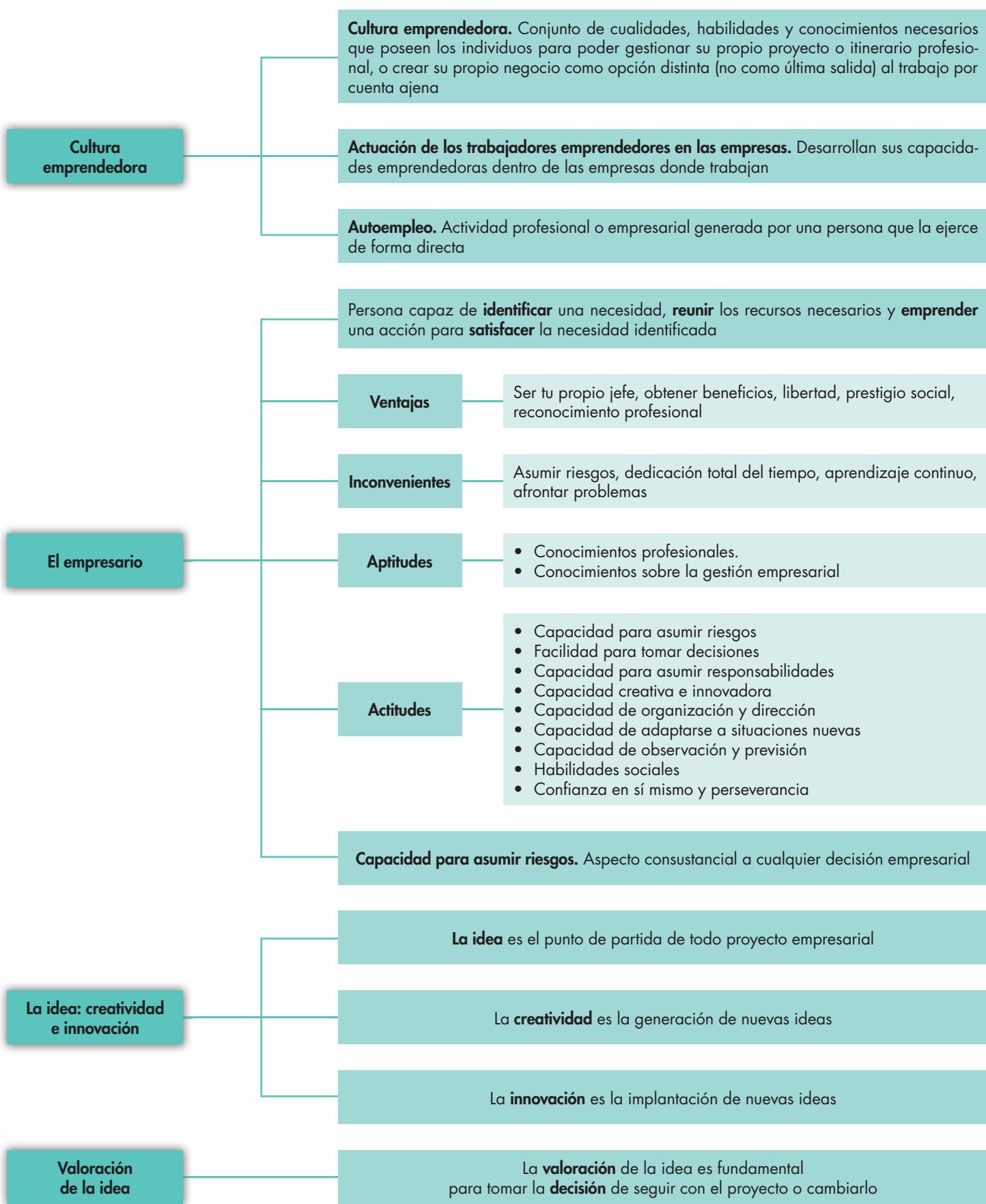
- I. Presentación del proyecto empresarial
- II. Área de marketing
- III. Área de Producción y Calidad
- IV. Área de Organización y Gestión
- V. Área jurídico-fiscal
- VI. Área económico-financiero
- VII. Anexos I.

Será necesario elaborar el oportuno **índice** para el desarrollo de todos los contenidos.

Para la toma de todos los datos e información necesaria para el desarrollo de todos los apartados es preferible desarrollar un documento **modelo para la planificación del proyecto**.



Síntesis





Test de repaso

1. Al conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para poder gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o crear su propio negocio como opción (no como última salida) al trabajo por cuenta ajena, lo llamamos:

- a) Cultura emprendedora.
- b) Cualidades del empresario.
- c) Capacidad creativa.

2. El autoempleo es:

- a) Cuando una empresa es autónoma para contratar trabajadores.
- b) La actividad empresarial generada por una persona y ejercida de forma directa.
- c) El punto de partida de todo proyecto empresarial.

3. ¿Con qué identificas la palabra «intraemprendedores»?

- a) Con las personas que satisfacen necesidades no cubiertas de los futuros clientes.
- b) Con los empresarios que generan ideas novedosas dentro de sus empresas.
- c) Con los trabajadores con iniciativa emprendedora.

4. Di cuál de las siguientes no es una actitud propia del empresario:

- a) Los conocimientos profesionales.
- b) La capacidad de asumir riesgos.
- c) La perseverancia.

5. Di cuál de las siguientes es una aptitud propia del empresario:

- a) Los conocimientos profesionales.
- b) La capacidad de asumir riesgos.
- c) Las habilidades sociales.

6. La capacidad de un empresario para asumir riesgos aumenta si:

- a) Tiene confianza en sí mismo y está dispuesto a poner en juego toda su capacidad para incrementar al máximo sus probabilidades de éxito.
- b) Sabe evaluar con realismo tanto los riesgos como su propia capacidad para influir en dichas probabilidades.
- c) Las dos respuestas anteriores son ciertas.

7. Una empresa tendrá mayores posibilidades de éxito si la idea generadora del proyecto empresarial:

- a) Satisface necesidades no cubiertas de los futuros clientes.
- b) Introduce un factor diferenciador en su producto o servicio que ejerza una atracción sobre la clientela.
- c) Las dos respuestas anteriores son correctas.

8. ¿En qué se diferencian creatividad e innovación?

- a) Creatividad es la generación de ideas nuevas e innovación es la implantación de ideas nuevas.
- b) Son la misma cosa.
- c) La creatividad es propia de los empresarios, y la innovación, de los trabajadores.

9. ¿Qué consideras que es la innovación tecnológica?

- a) La que introduce una manera diferente de realizar las cosas.
- b) La aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa.
- c) La creación de un nuevo producto o uno que añade a los ya existentes una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso.

10. ¿Qué consideras que es la innovación de proceso?

- a) La que introduce una manera diferente de realizar las cosas.
- b) La aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa.
- c) La creación de un nuevo producto o uno que añade a los ya existentes una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso.

11. ¿Qué consideras que es la innovación de producto?

- a) La que introduce una manera diferente de realizar las cosas.
- b) La aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa.
- c) La creación de un nuevo producto o uno que añade a los ya existentes una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso.

12. ¿Qué significan las siglas I+D?

- a) Iniciativa y Desarrollo.
- b) Investigación y Desarrollo.
- c) Innovación y Desarrollo.



Comprueba tu aprendizaje

Valorar la cultura emprendedora como fuente de creación de empleo y bienestar social

1. ¿Cómo definirías la cultura emprendedora?
2. ¿Por qué crees que la creación de empresas genera bienestar social?
3. ¿Qué entiendes por autoempleo?
4. El ayuntamiento de tu ciudad ha puesto en marcha una iniciativa para fomentar el autoempleo entre los jóvenes. Para ello ha iniciado una serie de líneas de actuación, como:
 - Taller de iniciativa emprendedora.
 - Taller de ayuda a la elaboración de un plan de empresa.
 - Concurso de ideas de negocios innovadoras.
 - Subvenciones al autoempleo para jóvenes.
- a) ¿Cuál de las líneas puestas en marcha por tu ayuntamiento puede ayudar a fomentar la cultura emprendedora?
- b) ¿Crees que las subvenciones son fundamentales para fomentar la iniciativa emprendedora?
- c) Razona tus respuestas y contrástalas con tus compañeros.

Analizar el concepto de empresario, sus requisitos, aptitudes y actitudes

5. ¿Cómo crees que debe ser un empresario?
6. Identifica los puntos de partida para emprender con éxito una actividad empresarial.
7. ¿En qué se diferencian las actitudes y las aptitudes de un empresario?
8. Inés ha decidido crear su propia empresa de restauración. Es una persona emprendedora, creativa y previsora. No le asusta la aventura y tiene una gran capacidad de adaptación a cualquier situación nueva. Siempre toma la iniciativa en cualquier reunión y tiene una gran habilidad para mediar en los conflictos que surgen entre sus compañeros.

Además, tiene una gran formación en esta especialidad y le encanta el mundo empresarial, por lo que ha hecho un curso de gestión de empresas.

Diferencia, entre los rasgos definidos en esta emprendedora, cuáles son sus aptitudes y cuáles sus actitudes.

9. ¿Cuáles son las principales actitudes de una persona emprendedora?

Valorar la importancia de la iniciativa individual, la creatividad, la formación y la colaboración

10. ¿Crees que la iniciativa emprendedora es una característica que solo poseen los empresarios, o puede haber trabajadores con este tipo de iniciativa? Razona la respuesta.
 11. Los cambios sociales provocan nuevas necesidades de las personas. Piensa en tres de ellas, surgidas de los cambios producidos por la incorporación de la mujer al trabajo, y describe posibles ideas de negocio que puedan satisfacerlas.
 12. Javier y Manuel se conocieron en el taller en que Javier realizó las prácticas de empresa al finalizar su formación profesional en Mecánica del Automóvil. Manuel era oficial en ese taller en el que entró a trabajar a los 18 años y estuvo en la empresa durante 22 años. El dueño del taller traspasaba el negocio por jubilación y decidieron aprovechar sus conocimientos y su experiencia profesional, que se complementaba, y quedarse con el negocio.
- Como vimos en la unidad, cuando están madurando la idea deciden añadir una particularidad al negocio existente, ofrecer un espacio en el que el cliente pueda disponer del lugar, de piezas y de 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.
- ¿Cómo ves tú su iniciativa?
 - ¿Crees que han sido creativos e innovadores?
 - ¿Consideras que tienen la formación suficiente?

Analizar el desarrollo de la actividad emprendedora de un empresario

13. ¿Qué capacidades emprendedoras se pueden fomentar en aquellos empresarios que carecen de ellas?
14. Alejandro quiere montar su propio negocio porque lo que realmente desea es ser su propio jefe, no tener que depender de nadie, ponerse su propio horario, fijar su nivel de ingresos, hacer vacaciones cuando quiera, etcétera.
 - ¿Crees que las consideraciones que Alejandro ha hecho sobre la actividad empresarial son propias de un emprendedor?
 - ¿Cuáles de ellas consideras acertadas y cuáles erróneas?
15. De las cualidades que debe reunir un emprendedor, ¿cuáles son las de mayor relevancia para el desarrollo de la actividad empresarial?



Comprueba tu aprendizaje

Definir el concepto de riesgo como elemento inevitable de toda actividad emprendedora

- 16.** Identifica las cualidades empresariales que aumentan la capacidad de un empresario o emprendedor para asumir riesgos.

17. María es una persona responsable, muy creativa y organizada, con una gran capacidad de adaptación ante cualquier cambio. Tiene madera de líder y siempre lleva la voz cantante en los grupos de trabajo que se organizan en la clase.

Sin embargo, cuando tiene que tomar la decisión final para decidirse a seguir un camino u otro tiene dudas, le da miedo arriesgar y que no salga bien, que haya otros trabajos mejor presentados que los de su grupo. En esos momentos echa marcha atrás y vuelve a repasarlo todo.

- ¿Cómo ves a María como empresaria?
 - Analiza los puntos que tiene a favor y en contra.
Puedes elaborar y llenar una tabla como la que te proponemos a continuación para apoyar tu análisis:

Identificar el concepto de innovación y su relación con el progreso de la sociedad y el aumento de bienestar de los individuos

- 18.** Además del económico, existen otros dos tipos de desarrollo que conforman lo que se conoce como «desarrollo integrado». ¿Cuáles son y en qué consisten?
 - 19.** Además de la innovación, ¿cuáles son los otros dos factores clave para el desarrollo económico?
 - 20.** ¿Cómo definirías una idea innovadora?
 - 21.** Diferencia entre creatividad e innovación.
 - 22.** Refiriéndote a empresas relacionadas con tu idea de negocio o con tu sector, pon un ejemplo de innovación del producto, un ejemplo de innovación del proceso y un ejemplo de innovación tecnológica.
 - 23.** En estos últimos meses, en tu comarca ha habido un cambio en el sistema de recogida de basuras. Se han sustituido los contenedores tradicionales por otros de recogida selectiva de residuos.

¿Qué tipo de innovación se ha aplicado: de producto, de proceso o tecnológica? Razona tu respuesta.

Valorar la capacidad de iniciativa en el trabajo de una persona empleada en una pyme

24. Has visto en el periódico una oferta de empleo que se ajusta a la formación que has recibido. Además del

- 24.** Has visto en el periódico una oferta de empleo que se ajusta a la formación que has recibido. Además del requerimiento de conocimientos profesionales, el anuncio añade que «se valorará la iniciativa emprendedora de los candidatos». ¿Crees que posees esta característica? ¿Cómo se lo vas a demostrar al entrevistador?

Describir la estrategia empresarial relacionándola con los objetivos de la empresa

- 25.** Entendiendo «competencia» como el conjunto de conocimientos, destrezas, habilidades y actitudes, enumera tres aspectos típicos de las competencias de gestión empresarial.
 - 26.** De entre todas las actitudes que debe reunir un empresario, ¿cuál destacarías? ¿Por qué?
 - 27.** Realiza una lista de necesidades que creas que existen en el mercado donde se vea la necesidad y el sector de la sociedad que la necesita. ¿Por qué crees que todavía ningún emprendedor se ha atrevido a montar una empresa para satisfacerla?



Plan de empresa

El diseño de un **plan de empresa** consiste en plasmar en un documento las ideas principales de un proyecto empresarial.

Este documento tiene una importancia fundamental por dos razones:

- Os permitirá aclarar todos aquellos aspectos que es necesario planificar antes del inicio de la actividad, de tal forma que nada quede al azar, asegurando así mayores probabilidades de éxito.
- De cara al exterior, un plan de empresa bien elaborado os ayudará a conseguir financiación, a atraer nuevos socios, subvenciones estatales, etcétera.

En esta sección iréis desarrollando, a lo largo de todo el curso, un plan de empresa que elaboraréis vosotros mismos.

Lo primero que debéis hacer es formar un equipo con vuestros compañeros, siguiendo las indicaciones del profesor. Este equipo se mantendrá estable durante todo el curso y sus integrantes tendrán el rango de socios.

Una vez formado el equipo, pensad en una idea para emprender un negocio dentro del sector en el que os estáis formando. A continuación, realizad una primera valoración del proyecto: pensad si es o no válido, si debéis seguir adelante o plantearos buscar una alternativa.

Vuestra valoración inicial seguirá los siguientes pasos:

1. Responded al siguiente cuestionario y reflexionad sobre las respuestas.

a) ¿Vuestro producto o servicio responde a una necesidad existente en el mercado?

- ¿A qué necesidad responde vuestra propuesta?
- ¿Cómo está satisfecha la demanda actualmente?
- ¿Cuál es vuestra originalidad?
- ¿Existe alguna empresa en el mismo sector que realice una oferta similar?

b) ¿Responde vuestro producto o servicio a una nueva necesidad?

- ¿Cuál es el origen de esa necesidad?
- ¿Ya existe demanda?

c) ¿Es una innovación de producto, de proceso o tecnológica?

- ¿En qué mejora la situación presente?
- ¿En qué se diferencia de la forma en que lo hacen otros?
- ¿Vuestro producto o servicio es el resultado de algún nuevo invento o de la incorporación de nuevas tecnologías al proceso?

2. En función de las reflexiones anteriores, elaborad las siguientes actividades, relativas a la presentación del proyecto.

a) Datos básicos del proyecto.

- Identificación de la empresa: debe indicarse el nombre que se ha elegido para el negocio.
- Ubicación: municipio donde va a instalarse.
- Fecha prevista de inicio de la actividad.
- Forma jurídica inicial elegida (veremos las características de cada una de ellas en la Unidad 5, cuando podremos decidirlo definitivamente).

b) Promotores del proyecto.

- Datos personales: nombres y apellidos de los promotores, NIF, edad, domicilio, teléfono-fax.
- Datos profesionales: perfil de los promotores, formación académica, experiencia profesional, otros conocimientos o experiencias relacionadas con la actividad empresarial.

c) Descripción del producto/servicio.

- Describid de una forma amplia los productos o servicios ofrecidos determinando en qué consisten y para qué sirven: sus características, ventajas que aportan, soportes tecnológicos en que se apoyan, etcétera.
- Elementos innovadores que incorporan y características que los diferencian respecto a los ya existentes en el mercado.

3. Teniendo en cuenta las respuestas anteriores, ya podéis completar el apartado 1 del modelo de plan de empresa facilitado en el Centro de Enseñanza Online.