

Unidad 3

Autoempleo: La idea el punto de partida

«Si crees que ya está todo inventado,
has dejado de pensar.»



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



► Sumario:

1. El punto de partida.
2. La idea siempre con un plan.
3. Tipos de emprendedores.
4. El origen de las ideas.
5. Cambios que generan ideas de negocio.
6. Factor diferenciador.
7. Sectores emergentes.
8. Método Canvas: el lienzo para tu idea de negocio.
9. Vide@.

► Objetivos:

- Analizar las características básicas que debe reunir una buena idea.
- Concienciar a los emprendedores de la importancia de realizar un plan de empresa.
- Tener claro los diferentes tipos de emprendedores y de dónde surgen las ideas.
- Valorar los cambios sociales que se están produciendo y relacionarlos con las nuevas necesidades que demanda la sociedad del siglo XXI.
- Aplicar a nuestra idea de negocio los factores diferenciadores para posicionarnos frente a la competencia.
- Saber realizar un lienzo CANVAS como preludio de lo que será nuestro plan de negocio.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



MODALIDADES DE AUTOEMPLEO



Emprendimiento tradicional



Emprendimiento a través de franquicias



Freelance digital



Emprendimiento basado en inteligencia artificial

¿Sabías...?

Significado de emprender

El Diccionario de la Real Academia Española (DRAE) define el verbo «emprender» como acometer y comenzar una obra, un negocio, un esfuerzo, especialmente si encierran dificultad o peligro.

1. El autoempleo y sus modalidades

En el contexto actual del mercado laboral, cada vez más cambiante y competitivo, el autoempleo se presenta como una alternativa real y valiosa para incrementar la empleabilidad de las personas. Esta opción, basada en la iniciativa personal y la capacidad de crear un proyecto propio, permite no solo generar una fuente de ingresos, sino también desarrollar habilidades clave como la autonomía, la creatividad, la resolución de problemas y la gestión de recursos.

El autoempleo consiste en crear el propio puesto de trabajo, sin depender de un empleador externo. Puede surgir como respuesta a la falta de oportunidades laborales o como una decisión voluntaria de quienes desean tener mayor control sobre su actividad profesional, eligiendo su rumbo y ritmo de trabajo. En este sentido, fomenta el espíritu emprendedor y la innovación, contribuyendo al desarrollo económico y social.

Existen diversas modalidades de autoempleo, que se adaptan a las características, intereses y capacidades de cada persona. Una de las más tradicionales es el emprendimiento clásico, en el que el profesional parte de una idea propia. Este tipo de emprendimiento implica desarrollar un producto o servicio original, diseñar un modelo de negocio, analizar la viabilidad económica, y poner en marcha la empresa desde cero. Aunque conlleva riesgos, también ofrece grandes recompensas personales y profesionales, especialmente cuando se logra consolidar una marca o satisfacer una necesidad del mercado no cubierta.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



T-Interesa

Portal PYME

"Idea De Negocio"

En el siguiente QR encontrarás las siguientes herramientas que te ayudarán en la elaboración de tu idea de negocio:

- Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras
- DAFO
- Plan de Empresa
- Elección de Forma Jurídica.
- Tipos de Establecimientos Mercantiles.



Guía de Franquicias

Accede desde el QR a una guía de franquicias repleta de recursos que te ayudarán a alcanzar tu objetivo, si eliges emprender a través de este sistema.



Otra modalidad ampliamente extendida es el emprendimiento a través de franquicias. En este caso, el emprendedor no parte de una idea nueva, sino que se adhiere a un modelo de negocio ya probado y consolidado. A través de un contrato de franquicia, el emprendedor puede utilizar la marca, el know-how y el soporte del franquiciador, lo que reduce notablemente los riesgos iniciales. Esta opción es ideal para quienes desean emprender con una estructura ya establecida y reconocida por el mercado.

Además, en los últimos años han surgido nuevas formas de autoempleo gracias al desarrollo de la tecnología. Una de las más innovadoras es el **emprendimiento digital basado en inteligencia artificial**. Este tipo de emprendimiento aprovecha herramientas de IA para crear productos o servicios inteligentes, automatizar procesos o analizar grandes volúmenes de datos. Los emprendedores digitales pueden ofrecer soluciones tecnológicas a medida, desarrollar aplicaciones, chatbots, asistentes virtuales, o plataformas que optimicen tareas en diferentes sectores. La IA no solo reduce costes operativos, sino que también abre oportunidades de negocio impensables hace solo una década.

Otras formas emergentes de autoempleo incluyen el **freelance digital**, en el que profesionales ofrecen sus servicios de forma autónoma a través de plataformas online (como diseño, redacción, programación, consultoría, etc.), o el **emprendimiento social**, donde el objetivo principal no es solo el beneficio económico, sino también la generación de un impacto positivo en la comunidad o el medio ambiente.

En conclusión, el autoempleo es una vía efectiva para mejorar la empleabilidad, adaptarse a las demandas del mercado y desarrollar el potencial individual. A través de sus distintas modalidades —tradicional, franquiciado, digital, social o tecnológico—, permite a las personas transformar sus ideas en oportunidades reales de desarrollo profesional y personal.

2. El punto de partida

A la hora de crear una empresa, el punto de partida es encontrar una idea u oportunidad de negocio que justifique afrontar el riesgo y el trabajo de poner en marcha el proyecto.

La pregunta sería, ¿a quién no se le ha ocurrido alguna vez una idea de negocio? Ideas o proyectos tenemos todos, y en algunos casos de forma recurrente, no olvidemos que el ser humano piensa más que actúa, pero ni es fácil tomar este tipo de decisiones, ni

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



tampoco hay ninguna fórmula que nos garantice el éxito.

Por lo tanto, si ideas hay muchas y nadie puede predecir qué resultados obtendremos; ¿qué podemos hacer para emprender y no morir en el intento? Solo nos queda recurrir a la **EXPERIENCIA** de emprendedores que en diferentes sectores, en condiciones económicas y sociales dispares, e incluso, en épocas de recesión aguda, han logrado superar todas esas adversidades y salir adelante.

Según los expertos la diferencia entre una **IDEA** y una **BUENA IDEA** capaz de perdurar en el tiempo, pasa principalmente por que se cumplan dos características básicas:

- Satisfacer muchas necesidades: significa que nuestra idea a priori nos la puede demandar una clientela muy amplia y augura buenos resultados.
- Implementar factores diferenciadores: capaces de ofrecer diferencias sustanciales que nos posicionen por delante de la competencia que ya está establecida, logrando que nuestra demanda crezca significativamente.



Por el contrario, si partimos de una idea de negocio que satisface pocas necesidades y que no presenta ningún factor diferenciador, seremos uno más en el mercado.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



3. La Idea siempre con un plan

Antes de tomar el camino de emprender, es necesario NO PRECIPITARSE. Es muy común levantarnos de la cama con una idea y querer al día siguiente ponerla en marcha. Para evitar «a posteriori» llevarnos sorpresas desagradables hay una máxima que no debemos olvidar, SIEMPRE CON UN PLAN. En otras palabras, traslada al papel la idea que has tenido y crea tu «Plan de Empresa».



T-Interesa

Simuladores Plan de Empresa

Estas dos herramientas te pueden ayudar a confeccionar tu plan de negocio.
<https://planempresa.ipyme.org/Home>



<http://cort.as/-HTOR>



Práctica 1

Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras

Realiza el siguiente test y reflexiona sobre tus cualidades como emprendedor/a y sobre aquellos aspectos que has de mejorar. Los resultados adjúntalos a la ficha 1 del plan de empresa.

<http://bit.ly/flexibook2c>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



4. Tipos de emprendedores

Podríamos decir que hay tantos emprendedores como ideas de negocio y no estaríamos incurriendo en ninguna inexactitud. Cada emprendedor tiene su propia impronta, es más, aunque desempeñen el mismo tipo de actividad, sus diferencias son notables. Al contrario de lo que ocurre en el sistema de franquicias, donde la uniformidad es la base de su éxito.

Sin embargo hay autores que hablan de tres grandes tipos de emprendedores:



Vide@

Muhammad Yunus

«El Banquero de los Pobres»



En el siguiente reportaje conocerás la figura de un emprendedor social, banquero, economista, que hace 25 años decidió dar pequeños préstamos a los pobres de Bangladés. Recibió el Premio Nobel de la Paz por desarrollar el «Banco Grameen» basado en el concepto de conceder «microcréditos» a personas de pocos recursos sin pedir una garantía a cambio.

<http://bit.ly/flexibook>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



4.1. Emprendimiento social

En un contexto de incertidumbre económica internacional, de agravamiento de la brecha social, de la imposibilidad de articular respuestas globales para superar dicha situación, reaparecen conceptos como la innovación social, el emprendimiento social o la empresa social, que pueden contribuir local y globalmente, a provocar un cambio y una mejora en una gran parte de la sociedad.

El «*Emprendimiento Social*» es la «*acción, iniciativa o movimiento dentro de la esfera socioeconómica, de origen privado, a favor del interés general y del bien común o que beneficie a una franja significativa de población*» (Fournier, 2011).

Sin embargo, hay una cierta controversia con este término, pues su significado puede variar según el contexto donde se aplique. De ahí, que se hable de:

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



Tres modelos de emprendimiento social

Modelo generador de ganancias

Es cuando se realiza una actividad comercial ajena al interés social y los beneficios que se obtienen se destinan en parte, o en su totalidad, a otra actividad que si tiene un impacto directo en lo social. Un claro ejemplo son las empresas que aplican la **«Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa (RSE/RSC)»** donde una parte del beneficio revierte de nuevo a la sociedad.

Modelo de compensación

Cuando se desarrollan actividades comerciales con un impacto social directo, pero es necesario alcanzar un equilibrio entre lo social y el beneficio económico. A diferencia con el anterior modelo, aquí la actividad que se realiza es puramente social, pero es necesario que se sustente con el retorno financiero (beneficio). Ejemplos que aplican este modelo los encontramos en negocios tipo: **«Comercio Justo»**, **«Instituciones que facilitan Microcréditos»**, etc.

Modelo de correlación directa

Se trata de realizar una actividad comercial con impacto social directo y que además, ofrece un retorno financiero en correlación directa con el impacto social creado. En otras palabras, la actividad comercial con fines sociales tiene la capacidad de generar beneficios, que son proporcionales al impacto social. Un ejemplo de este tipo de modelo, lo tenemos en las **«Cooperativas de Energías Renovables»**.

Click@

Comercio Justo

IDEAS es una cooperativa de interés social que trabaja por y para el «Comercio Justo». Entra y descubre como este sistema pretende erradicar la pobreza en las comunidades más desfavorecidas. Trabajan para transformar el entorno económico y social y tratar de construir un mundo más equitativo.



ideas

COMERCIO JUSTO

[https://ideas.coop/que-hacemos/
que-es-comercio-justo/](https://ideas.coop/que-hacemos/que-es-comercio-justo/)



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



Ejemplos de empresas sociales:

- Mondragón Corporación Cooperativa

<https://cutt.ly/tywl4Mm>

Referencia mundial del mundo cooperativo. Engloba a 266 cooperativas de distintos sectores de actividad y da empleo a 80.818 personas, teniendo presencia con delegaciones en 41 países. A este grupo pertenecen empresas como Eroski. Orbea, Orona, Irizar, Cala Laboral, Fagor,..., tienen su propio sistema de seguridad social "Lagun Aro" y universidad "Mondragón Unibersitatea".

- Grupo SERCOVAL

<http://sercoval.com/>

Grupo cooperativo con más de 300 personas trabajadoras (85% mujeres), y más de 40 años de vida dedicados a la atención a las personas, centrando su labor en la gestión de servicios personales, sociales y comunitarios.

- Traficantes de Sueños

<https://traficantes.net/>

Es un proyecto de economía social, sin ánimo de lucro, para la producción y comunicación política que aspira a aportar contenidos y animar debates útiles para la acción colectiva transformadora. Se concreta en una librería, una distribuidora, una editorial y un taller de diseño.

Clic@

10 Ejemplos de Emprendimientos Sociales

10 ejemplos de EMPRENDIMIENTOS SOCIALES

<http://bit.ly/flexibook2e>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



- SomEnergia <https://www.somenergia.coop/>
Proyecto de participación ciudadana en forma de cooperativa, en concreto cooperativa de consumo y producción de energía verde, sin ánimo de lucro, que tiene el objetivo de cambiar el modelo energético actual para alcanzar un modelo 100% renovable. Actualmente cuenta con más de 47.000 socios y gestiona más de 75.000 contratos en todo el territorio español. Se centra en la producción y distribución de energía verde.
- MARES Madrid <https://maresmadrid.es/>
Proyecto piloto innovador, promovido por el Ayuntamiento de Madrid, de transformación urbana a través de iniciativas de economía social y solidaria, de la creación de empleo de cercanía y de calidad y de la promoción de otro modelo de ciudad.
- Fundación Novaterra <https://www.novaterra.org.es/>
Una iniciativa civil de personas y entidades que lucha contra la pobreza y la exclusión social en nuestra sociedad, apoyando a las personas más desfavorecidas, por medio de su formación e inserción laboral, para su promoción e integración plena en la sociedad, siendo el empleo el último eslabón de la cadena.
- Fiare Banca ética <https://www.fiarebancaetica.coop/>
El proyecto FIARE (Fundación Inversión y Ahorro Responsable) surge como una herramienta para orientar el ahorro de personas y organizaciones hacia proyectos sociales con vocación de transformación social. Es una propuesta de intermediación financiera que busca generar un germen de transformación social a través de la financiación de actividades colectivas con impacto social apoyando proyectos sociales que favorezcan el desarrollo humano.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



4.2. Cualidades del emprendedor

Cualidades del emprendedor

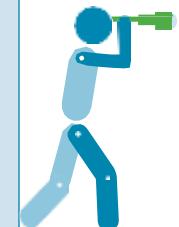
Pasión

- El deseo personal es el principal motor de sus acciones.
- Ama profundamente los productos o servicios, objetos de su actividad.
- Trabaja incansablemente muchas horas, sin demostrar cansancio.
- Interpreta el trabajo como un juego más que como una obligación.



Ambición

- Tiene confianza en sí mismo y cree en sus potencialidades y habilidades para llevar adelante su propio negocio.
- Sus objetivos personales actúan como el principal motivador de su conducta.
- Es consciente de la necesidad de su desarrollo, y por ello, se capacita permanentemente.
- Asume riesgos de una manera natural.

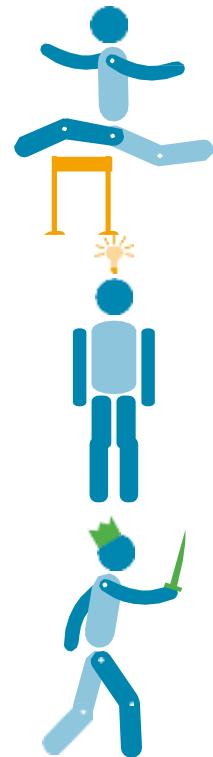


Iniciativa

- Tiene motor propio y no depende de los estímulos externos para ponerse en movimiento.
- Está orientado, principalmente hacia la acción y resolución de problemas.
- No se conforma con el status quo.
- Está permanentemente pensando y comenzando proyectos y acciones nuevas.



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



Superación

- Determina el valor relativo de los problemas asignándoles, a cada uno, su correcta dimensión.
- Es flexible para buscar caminos alternativos cuando los originales se cierran.
- Es tenaz, perseverante, insistente en el logro de sus objetivos sin caer en la testarudez.
- Es capaz de tolerar la frustración y el fracaso aceptando la realidad, reponiéndose y comenzando nuevamente.

Creatividad

- Sus ricas y variadas experiencias personales actúan como fuente de inspiración.
- Tiene la capacidad de visualizar alternativas distintas a los paradigmas establecidos.
- Es capaz de improvisar ideas y acciones para solucionar problemas nuevos.
- Tiene una amplia apertura mental que le permite encontrar alternativas innovadoras.

Liderazgo

- Tiene visión y capacidad de convocar a otros en torno a esa visión.
- Debido a su capacidad de influencia es un referente en los ámbitos donde actúa.
- Comunica claramente sus emociones e ideas.
- Utiliza con naturalidad los distintos estilos de liderazgo, según las personas y las circunstancias.

Organización

- Tiene capacidad de autocontrol.
- Define bien sus prioridades, pone el foco de su trabajo en ellas y administra su tiempo con efectividad.
- Busca, permanentemente, los medios apropiados para alcanzar sus objetivos.
- Utiliza con eficacia las nuevas tecnologías (internet, mails, redes sociales, etc.).

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



5. El origen de las ideas

En el segundo apartado de esta unidad, ya hemos visto que la IDEA es el punto de partida o el inicio del camino que tenemos que recorrer para transformar un pensamiento, una entelequia, en una realidad concreta en forma de empresa. A la hora de buscar ideas, las FUENTES MAS COMUNES donde encontrarlas son:

- En el entorno personal. Debemos analizar nuestra experiencia laboral, formación académica, aficiones y hobbies.
- En el entorno cotidiano. Cuestionarnos qué productos o servicios no están disponibles en la zona donde residimos y que solemos demandar con cierta frecuencia.
- En el análisis de los negocios existentes detectando sus debilidades y siendo conscientes de que nosotros podemos mejorar los procesos de fabricación, distribución, promoción, servicio posventa...
- El análisis de los sectores emergentes o en crecimiento, que plantean buenas oportunidades de negocios.
- En la lectura de revistas especializadas, ferias de negocios o viajes, donde descubrimos ideas originales, que adaptándolas a nuestros gustos y formas de vida, podrían incluso funcionar mejor que en los países de origen.
- En el simple azar. En ocasiones la idea de negocio se nos presenta de forma fortuita y solo es una cuestión de aprovechar el momento.
- En el análisis del mercado, prestando especial atención al comportamiento de los consumidores, a sus deseos y gustos en un entorno en continuo cambio.

De todas las fuentes, la última es la precursora de un gran número de oportunidades de negocio y la vamos a desarrollar en profundidad en el siguiente apartado.

Clic@

Técnicas para generar ideas

NEURONILLA

<http://bit.ly/flexibook1>

Práctica 2

La creatividad

Piensa en una posible idea de negocio, elige tres técnicas de creatividad de entre las que aparecen en la web de Neuronilla –referenciada más arriba–, y trata de conseguir que tu idea de negocio pueda aportar algo diferente e innovador a las respuestas que da el mercado.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6. Cambios que generan ideas de negocio.

Emprender = Observar = Detectar necesidades = Materializar proyecto



Observa los cambios sociales

- Sociedad más temerosa.
- La revolución tecnológica.
- El valor del ocio y la cultura.
- Uso de energías renovables.
- La soledad como estilo de vida.
- Nivel de ingresos y tiempo libre.
- El mercado de trabajo: desempleo.
- Incremento de la esperanza de vida.
- El peso de la mujer en el mundo laboral.

Detecta necesidades

Materializa proyectos de empresa



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.1. Sociedad más temerosa

- Cursos de autodefensa y artes marciales.
- Empresas de seguridad y sistemas de alarma.
- Empresas de puertas blindadas, rejas, cerrajería.
- Empresas de programas de antivirus para ordenadores.
- Nuevas modalidades de seguro: enfermedad, accidente, vida.
- De localización de vehículos robados a través de sistemas GPS.
- Gabinetes psicopedagógicos que nos enseñan a controlar nuestras inseguridades.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.2. La revolución tecnológica

Clic@ Digital 2025

En este informe te sorprenderás de cómo está evolucionando las competencias digitales y hacia dónde se encaminan.



- Redes de Internet y telefonía móvil, que han crecido exponencialmente con la expansión de la cobertura 5G y la demanda global de conectividad.
- Desarrollo de software y hardware para ordenadores, smartphones, tablets y otros dispositivos inteligentes, impulsado por la innovación constante.
- Industria de los videojuegos que factura a nivel mundial, tres veces más de lo que factura la industria del cine y la música juntas (en 2024 187,7 mil millones USD, frente a los 62,5 mil millones USD del cine + música).
- Comercio electrónico, está consolidado como un canal de compra mayoritario y en expansión, con cerca del 90 000 millones € anuales en facturación y más de 30 millones de compradores activos.
- Inteligencia artificial (IA), que se ha consolidado como un eje central de innovación en todos los sectores. Su aplicación va desde asistentes virtuales y automatización de procesos hasta algoritmos predictivos en el comercio electrónico, la atención médica o la educación. La IA no solo mejora la eficiencia, sino que también abre nuevas oportunidades de negocio, empleo cualificado y emprendimiento digital.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.3. El valor del ocio y la cultura

No olvidemos que somos un país de servicios y de los más relevantes de Europa. El ocio y la cultura son dos de las ramas de la actividad que generan más puestos de trabajo directos e indirectos. En el último anuario de estadísticas culturales que ha realizado el Ministerio de Cultura y Deporte 2024 establece que los hogares españoles se gastan una media de 558,6 € al año. Por persona, el gasto medio es de 235,5 €/año. Este gasto cultural se distribuye principalmente en: libros y publicaciones periódicas un 17,7%, espectáculos (cines, teatros y otros) un 21,8%, equipos e imagen y sonido un 28,5% y servicios de telefonía y móvil un 32%. Y todas estas cifras se traducen en necesidades que deben ser cubiertas por:

- Editoriales de libros, revistas, periódicos, colecciónables.
- Parques temáticos y de atracciones para todos los públicos.
- Portales especializados en películas, videojuegos, descarga de libros.
- Empresas de entretenimiento: cine, teatro, televisión por cable, espectáculos.
- Centros de formación en: idiomas, baile, música, pintura, cocina, decoración, deportes, etc.

Clic@

Anuario de Estadísticas Culturales

En este anuario elaborado por el Ministerio de Cultura y Deporte encontrarás una información muy elaborada sobre lo que nos gastamos en cultura los españoles.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE CULTURA
Y DEPORTE

<http://bit.ly/flexibook4>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.4. Uso de energías renovables

Hablar de energía eólica, geotérmica, hidroeléctrica, mareomotriz, solar, undimotriz es cada vez más frecuente. A diferencia de los combustibles fósiles (petróleo, carbón, gas) que son recursos finitos y que contaminan; a las renovables se las considera inagotables al provenir de los ciclos naturales de nuestro planeta y se las asocia a un medio ambiente limpio. Su uso cada vez más generalizado está dando lugar a proyectos de:

- Parques eólicos.
- Empresas de placas solares.
- Fabricación de vehículos eléctricos.
- Instalación de sistemas de control y gestión de energía para edificios.
- Plantas fotovoltaicas o huertos solares para vender energía a la red eléctrica.

¿Sabías...?

Derogado el Impuesto al Sol

En el siguiente artículo encontrarás un resumen de los principales aspectos que regula el RD 244/2019, de 5 de abril, que derogó lo que conocíamos como el impuesto al sol.

<http://bit.ly/flexibook5>



RD 244/2019, 5 de abril

<http://bit.ly/flexibook6>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.5. Nivel de ingresos y tiempo libre

- **El culto a la imagen:** gimnasios, centros de estética, cirugía, peluquería, masajes.
- **La restauración:** restaurantes, cafeterías, vinotecas, experiencias gastronómicas.
- **Entretenimiento:** cine, teatro, televisión, espectáculos públicos, videojuegos, etc.
- **Formación:** todo tipo de cursos multidisciplinares, más sector de libros y revistas.
- **Sector viajes:** rurales, de playa, ciudad, con niños, nacionales, internacionales.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.6. La soledad como estilo de vida

- Portales de contactos.
- Agencias matrimoniales.
- Tiendas de animales de compañía.
- Agencias de viaje especializadas en singles.
- Gimnasios, centros de estética y cuidado personal.
- Discotecas y locales reservados para personas solas.
- Raciones individuales de comida. (Hasta el sector de alimentación ha tenido que adaptarse a las necesidades de este colectivo.)

T-Interesa

INE Proyección de Hogares
2024-2039



<https://acortar.link/Xq1Lw7>



¿Cómo son los
hogares españoles?

En el siguiente QR tienes datos y
gráficos muy relevantes.

<https://acortar.link/NvneVH>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.7. El mercado de trabajo: desempleo

- Empresas de trabajo temporal.
- Revistas y libros sobre métodos que facilitan la inserción laboral.
- Portales de Internet especializados en casar la oferta y la demanda.
- Centros de formación en habilidades y superación de procesos de selección.

Clic@

Guía de Inserción Laboral Flexibook

<https://acortar.link/RZMtx2>

Listado de ETT's en España clasificadas por Provincias

<http://www.portalett.com/>

Oferta Formativa SEPE

<https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/formacion/ofertas-formativas.html>

Boletín Semanal de Empleo Público (siempre actualizado)

<https://acortar.link/NhUAHo>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.8. Incremento de la esperanza de vida

- Residencias.
- Centros de día y de noche.
- Servicios de teleasistencia.
- Servicios domésticos y de cuidados paliativos.
- Empresas de material geriátrico y rehabilitador.
- Agencias de viaje especializadas en el IMSERSO.
- Portales de Internet con servicios y productos específicos.

Clic@

Perfil de las personas mayores en España y Esperanza de vida

<https://acortar.link/Sv8J5Z>

<https://acortar.link/uwnwpd>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



6.9. El peso de la mujer en el mundo laboral

- Escuelas infantiles.
- Centros de día y geriátricos.
- Empresas de servicio doméstico.
- Empresas de cuidado de niños y ancianos a domicilio.
- Negocios de comida preparada y alimentos precocinados.
- Hasta las empresas de electrodomésticos han tenido que adaptarse a este cambio: congeladores más grandes, robots que los programas y cocinan solos, o te limpian y aspiran el suelo, etc.

Clic@

Informe del Mercado de Trabajo de las Mujeres

<https://cutt.ly/SWsxsFk>

<https://www.emakumeekin.org/es/>

15 Mujeres que cambiaron el Mundo de los Negocios

<https://cutt.ly/jfjRsMk>

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



7. El factor diferenciador

El poder diferenciarnos de nuestra competencia, supone un reto y una ventaja que nos puede posicionar de forma muy satisfactoria en el mercado.



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



7.1. Factor económico

- **Bajar precio**: es el sistema más clásico para atraer clientes, pero cuidado porque se puede entrar en una espiral de descuentos de la que es difícil salir y que puede recortar nuestro margen comercial, poniendo en peligro la viabilidad del negocio.
- **Subir precio**: se emplea cuando queremos seleccionar a la clientela y somos capaces de poderles ofrecer algo más que la competencia (un servicio 24 horas, mayor rapidez de entrega, más garantía, inmejorables servicios postventa).
- **Condiciones de pago**: los sistemas son muy variados pero todos tienen la misma finalidad, facilitar la compra del producto, incluso cuando no disponemos de efectivo. De ahí, lo de, «***¡compre ahora y empiece a pagar después de vacaciones! ¡Pague en 3 meses sin intereses!***».

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



7.2. Factor práctico

- **La comodidad**: entrega a domicilio, compra por Internet, diversas formas de pago (contra reembolso, transferencia, tarjeta, Paypal).
- **El servicio**: rapidez a la hora de recibir el producto, trato personalizado, atención los 365 días del año.
- **La garantía**: posibilidad de devolución, garantizar un servicio técnico adecuado.
- **La ubicación**: que un negocio esté cerca del trabajo del cliente o del colegio de sus hijos, o que sea fácil y barato aparcar, siempre será una garantía de afluencia de clientes.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



7.3. Factor estético-sensorial

Pretende crear una **imagen corporativa reconocible** cuidando aspectos relacionados con el marketing visual y sensorial:

- Envase.
- Bolsas de compra.
- Iluminación y decoración.
- Vestuario de los empleados.
- La fragancia e incluso el tacto del producto juegan un factor decisivo a la hora de adquirirlos.

Clic@

Ford: coches usados con olor a nuevo / Marketing Olfativo

<https://acortar.link/nFgeSH>

<https://acortar.link/xPxmm1>

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



7.4. Factor técnico

La tecnología forma ya parte de nuestras vidas y debemos aplicarla al producto que tratamos de comercializar. ¿Te imaginas salir al mercado de la telefonía móvil sin las últimas aplicaciones que ofrecen el resto de operadores? Su campo de acción va desde poder ofrecer todas las prestaciones de carácter técnico posibles, a facilitar al cliente sistemas de compra a través del smartphone, o sistemas de pagos avanzados, o un seguimiento del producto a través de Internet.

7.5. Factores sociales

Van más allá del simple acto de comprar y obedecen a que identifiquemos el producto con un determinado status o nivel de vida, o con una conciencia de respeto al medio ambiente, o que lo asociemos a un mayor bienestar para nuestra salud, etc. La compra de un vehículo de alta gama, o productos biodegradables/reciclables, o que contribuyan a mejorar nuestra salud física y mental, son claros ejemplos de factores sociales que nos aportarán un tipo de clientela muy determinada.

Práctica 3

Factor diferenciador

Relaciona las acciones que ha puesto en marcha una empresa con el factor diferenciador correspondiente.

- Servicio a domicilio: factor práctico.
- Descuento en la próxima compra: factor económico.
- Componentes biodegradables y reutilizables: factor social.
- Colores llamativos y perfume personalizado: factor estético-sensorial.
- Posibilidad de adquirirlo a través del teléfono móvil: factor técnico y práctico.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



8. Sectores emergentes

Clic@

Sectores con más proyección en España

<https://acortar.link/1FFm7D>



5 Negocios Rentables

<https://acortar.link/5KPqj5>



Entre los sectores con mayor proyección para el emprendimiento en los próximos años, destacan los siguientes:

- **Sector energético.** Como se mencionó en los cambios sociales, está en marcha una transición del uso de fuentes contaminantes hacia energías renovables, más limpias y eficientes, tanto en la industria como en los hogares.
- **Comercio electrónico (e-commerce).** A pesar de su crecimiento sostenido, su potencial es tan alto que todavía queda mucho por hacer. En la era digital, prácticamente todo es comercializable en línea, lo que convierte a este sector en una vía estratégica para nuevos modelos de negocio.
- **Cuidado personal y bienestar.** Las empresas dedicadas a la belleza, la moda y los servicios de fitness están experimentando un auge, impulsado por una demanda constante. El mercado español de perfumería y cosmética mueve actualmente más de 11.200 millones de euros al año, según datos de 2024 de la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa). Además, los modelos de negocio digitales están superando a los tradicionales, abriendo nuevos caminos para el emprendimiento.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



8. Sectores Emergentes

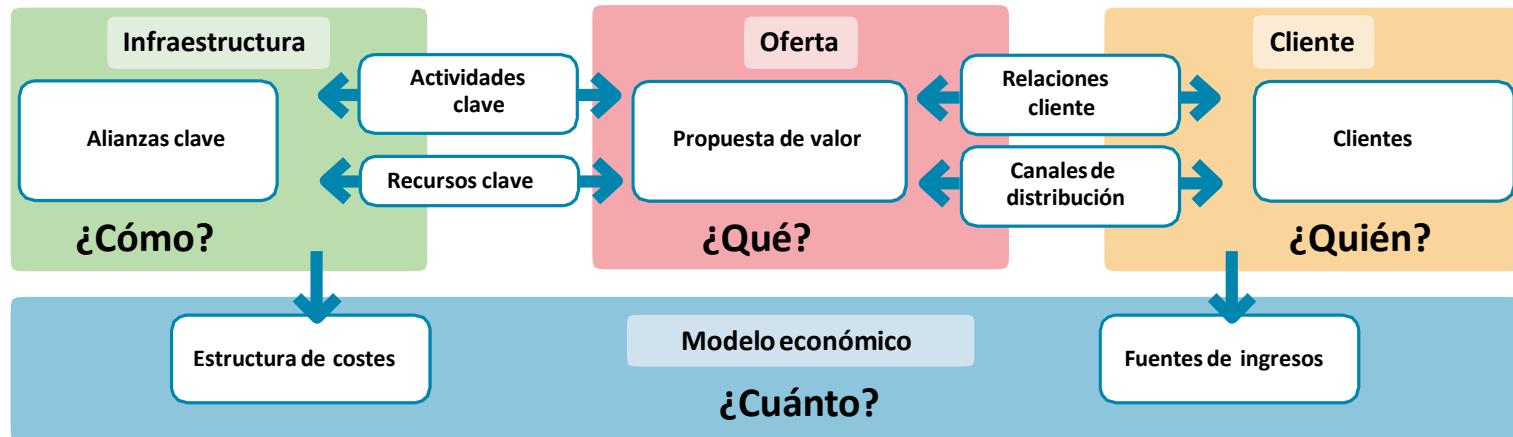
- **Sector salud.** El envejecimiento de la población y la creciente privatización de los servicios sanitarios hacen de la salud un sector con gran potencial. Las nuevas tecnologías, como la telemedicina o las apps móviles que permiten realizar cheques desde casa, están revolucionando el acceso y la gestión de la atención médica. Esta evolución crea un entorno fértil para soluciones emprendedoras centradas en la innovación sanitaria.
- **Servicios financieros.** El efectivo tiende a desaparecer en favor de sistemas de pago digitales. Cada vez más, los consumidores utilizan dispositivos móviles, tablets o plataformas como PayPal, Bizum, Google Pay o Apple Pay para realizar sus transacciones. Esta transformación plantea numerosas oportunidades para startups financieras (fintech) que desarrolleen soluciones rápidas, seguras y accesibles.
- **Inteligencia Artificial (IA).** La IA se ha consolidado como uno de los sectores más prometedores y transformadores. Desde asistentes virtuales y automatización de procesos hasta análisis predictivo y personalización de servicios, sus aplicaciones abarcan prácticamente todas las industrias. Emprender en IA no solo significa estar a la vanguardia tecnológica, sino también participar activamente en la configuración de la nueva economía digital.

Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



9. Modelo Canvas: el lienzo para tu idea de negocio

Como vemos el **Lienzo Canvas** está estructurado en 4 grandes áreas que tratan de dar respuesta a unos interrogantes: **QUIÉN, QUÉ, CÓMO y CUÁNTO**. Se recomienda desarrollar la matriz de derecha a izquierda y siguiendo este orden:



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



1. Área de Clientes = ¿QUIÉN va a ser nuestro cliente? Empezamos por esta área porque no debemos olvidar que «nuestra oferta debe adaptarse al cliente y no al revés». Una vez que hayamos segmentado y tengamos claro quién es nuestro público objetivo, el siguiente paso es analizar:

- A. Las relaciones con los clientes: dependerá del tipo de cliente y de lo que pretendemos conseguir. Si buscamos fidelizarlos la relación será más personal o de exclusividad. En cambio, si queremos captar nuevos clientes o estimular las ventas, la relación se basará en conseguirles un buen precio, un buen servicio postventa, etc.
- B. Los canales: tenemos que definir los medios más adecuados para llegar a cada uno de los segmentos de clientes que hemos definido.

2. Área de la oferta = ¿QUÉ propuesta de valor vamos a ofrecer al cliente? Le ofreceremos aquello que nos diferencia y hace que nuestro producto (bien o servicio) sea más atractivo que el de la competencia (precio, diseño, innovación, etc). Es conveniente asociar la propuesta de valor con un mensaje: «Siempre Precios Bajos» (Mercadona), «A gusto con la vida» (Nestle).

T-Interesa

Canvas Social + Plantilla

<https://acortar.link/nady6g>



6 Plantillas y recursos para trabajar el Modelo Canvas

<http://bit.ly/flexibook0>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



3. **Área de Infraestructuras** = ¿CÓMO vamos a conseguir situar nuestro producto en el mercado? Para ello analizaremos los tres siguientes aspectos:

- Recursos clave:** son los que vamos a necesitar para llevar a cabo nuestra propuesta de valor. Pueden ser materiales (edificios, máquinas, vehículos...), inmateriales (software, patentes...), humanos (las personas que precisamos para desarrollar la actividad), financieros (dinero, crédito, líneas de financiación, etc).
- Actividades clave:** en ellas se encuentra nuestra ventaja competitiva y abarca los procesos de producción, distribución, marketing, atención al cliente, etc. A cada una se le asigna el recurso clave que requiera.
- Asociaciones clave:** son las alianzas que pondremos en práctica para tratar de optimizar los recursos y poder llegar al máximo número de clientes. (Acuerdos con la competencia, proveedores, distribuidores, etc).

4. **Área del modelo económico** = ¿CUÁNTO dinero necesitamos o vamos a ganar? Tiene dos partes bien diferenciadas:

- **Gastos:** tenemos que cuantificar el coste de cada uno de los recursos/actividades/ asociaciones clave que hemos descrito.
- **Ingresos:** realizar una previsión de los que van a proceder de nuestros clientes.

Vide@

Canvas paso a paso

<https://acortar.link/0yUb21>



Ejemplo práctico CANVAS

<http://bit.ly/flexibook01>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



Vide@

redes

Los secretos de la creatividad

<https://cutt.ly/SywQmg5>



You Tube

Los enemigos de
nuestra creatividad

<https://cutt.ly/zywQPZG>



TEDx

x = independently organized TED event

charlas TEDx
sobre creatividad

<https://cutt.ly/GXJl7zd>



You Tube

5 Claves para ser
un emprendedor

<https://cutt.ly/uywWt5z>



E+I
Emprendedores e Innovadores

Los 26 capítulos de
«Emprendedores e Innovadores»

<https://cutt.ly/hywWgBw>



**uni
mooc**
comprende

Los sectores del futuro

<https://cutt.ly/UywWznM>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



Emprendedores TV

<https://cutt.ly/dywWTJo>



Como ser emprendedor y
no morir en el intento
<https://cutt.ly/tywWD02>



El fracaso forma parte
del emprendedor

<https://cutt.ly/JXJlr2O>



La pelicula sobre la
vida de Steve Jobs
<https://cutt.ly/hfjTarD>



Emprende Pymes
<https://cutt.ly/UywE5bn>



Jóvenes emprendedores
<https://cutt.ly/NywRyZd>



Ud. 3: Autoempleo: La idea el punto de partida



RETO – PLAN DE EMPRESA



Ficha 3. La idea el punto de partida

Objetivo: analizar la idea como punto de partida de cualquier proyecto empresarial y reflexionar sobre la viabilidad y grado de desarrollo de la misma.

Puntos a desarrollar:

- 1. La IDEA.**
Empezar por definir en qué consiste vuestra idea de negocio describiéndola de forma genérica.
- 2. Tipo de IDEA.**
Si se trata de una idea innovadora, haréis mención a dicha innovación.
- 3. Origen de LA IDEA.**
A continuación explicar de dónde surge: formación, experiencia, de haber detectado una necesidad no satisfecha, de un producto nuevo, etc.
- 4. Sector emergente.**
Citar si vuestra idea se engloba dentro de algún sector con mayor proyección para emprender y analizar su repercusión.
- 5. Cambio social que la propicia.**
Si está asociada a alguno de los cambios que habéis estudiado, analizar la relación tratando de comprobar como afectan a vuestra idea de negocio.
- 6. Factores diferenciadores.**
Hay que indicar de la forma más detallada posible, qué factores vais a utilizar (económicos, prácticos, técnicos, estéticos, sociales, etc) y cómo pretendéis aplicarlos para diferenciarlos de la competencia.
- 7. Lienzo Canvas.**
Realizar el lienzo del lienzo o matriz canvas indicando en cada área las acciones a realizar.
- 8. Test de actitudes emprendedoras y viabilidad.**
Adjuntaréis los resultados del:
 Test de «Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras», que se encuentra en el siguiente enlace:
<https://autodиagnosticos.ipyme.org/Emprendedores>
Todos los miembros del equipo incluirán el resultado de su test.

 Test sobre el «Desarrollo y Viabilidad de la Idea de Negocio», que se encuentra en el siguiente enlace:
<https://www.ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-ideas/>
Se adjuntará el resultado del test que se ha realizado por todo el equipo.

Notas

En la Web «Clic@ en la pestaña IPEII» y consulta las pautas para realizar la ficha y ejemplos de planes de negocio. Todos los recursos están clasificados por unidades.

Clic@ <https://www.flexibook.es/?p=7733>