



**MEDAC**  
Instituto Oficial de Formación Profesional

# Tema 1 Empresa e Iniciativa Emprendedora

---

Curso 2020-2021

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

## **TEMA I. La iniciativa emprendedora**

- El emprendimiento
- Innovación y desarrollo
  - Idea de negocio
- Técnicas para crear ideas de negocio
- Cómo definir una idea de negocio
- Fuentes de investigación comercial

# OBJETIVOS

*Conocer qué es el emprendimiento y los distintos tipos que existen.*

*Identificar qué es una idea de negocio.*

*Conocer los distintos tipos de innovación que existen.*

*Entender la importancia del espíritu emprendedor para la sociedad.*

*Averiguar qué es la cultura empresarial.*

**VER VIDEO**

<https://www.youtube.com/watch?v=nmi0RqynoFA>



Sois supervivientes de un naufragio que os ha transportado hasta esta isla. *(En tres minutos deben elegir el lugar de la isla al que han llegado; luego no se podrá modificar)*. En la orilla han aparecido un baúl y unas maderas.



Mapa de la isla.



Contenido del baúl.

Tenéis que planificar las próximas tres semanas que vais a pasar en este sitio: exploración de la isla, búsqueda de alimentos y de agua, organización del trabajo, lugar donde poder refugiarse, postura frente a la tribu que habita el lugar, respuesta ante posibles enemigos, posibilidades de rescate, etc. *(Transcurridos unos 20 minutos, se ponen en común todas las estrategias y decisiones adoptadas; posteriormente, se hará una especie de evaluación en la que los/as observadores/as tendrán un papel importante)*.



# 1.SOLUCIÓN

- 1.LONA: puesto que podemos usarla para dormir y resguardarnos del frío, así como para pescar y transportar los peces. Incluso para coger agua.
2. Cerillas: Podemos encender fuego y hacer comida
3. Cuerda: Nos sirve para trepar a los arboles y coger frutas
4. Navaja: Nos sirve para cortar la cuerda y cortar las ramas de los arboles para hacernos una casa y resguardarnos.
5. Hacha: Sirve para cazar
6. Botiquín: Nos sirve para curarnos, con la lona podía haber salido del paso

# 1.SOLUCIÓN

- 7. Caja de Leche: Ya tenemos agua del mar que filtramos con la lona, es más importante que la comida.
- 8. Latas de Carne: Nos aporta más proteínas y calorías que las alubias
- 9. Latas de Alubia: Menos importante que la carne
- 10. 2 Rifles: Ya podemos cazar y pescar de otra forma
- 11. Caja de municiones: No se puede hacer nada con ella, si acaso para hacer ruido y cazar.

## 2. EL EMPRENDIMIENTO Y CULTURA EMPRENDEDORA

Actitud que tiene una persona para iniciar nuevos retos, convirtiendo una idea en una innovación tangible mediante distintas aptitudes y actitudes

Diferencia entre aptitud y actitud

¿Qué influye en la cultura emprendedora de una sociedad

- Riqueza del país
- Creación de empleo
- Fomento del desarrollo sostenible
- Promoción de la innovación



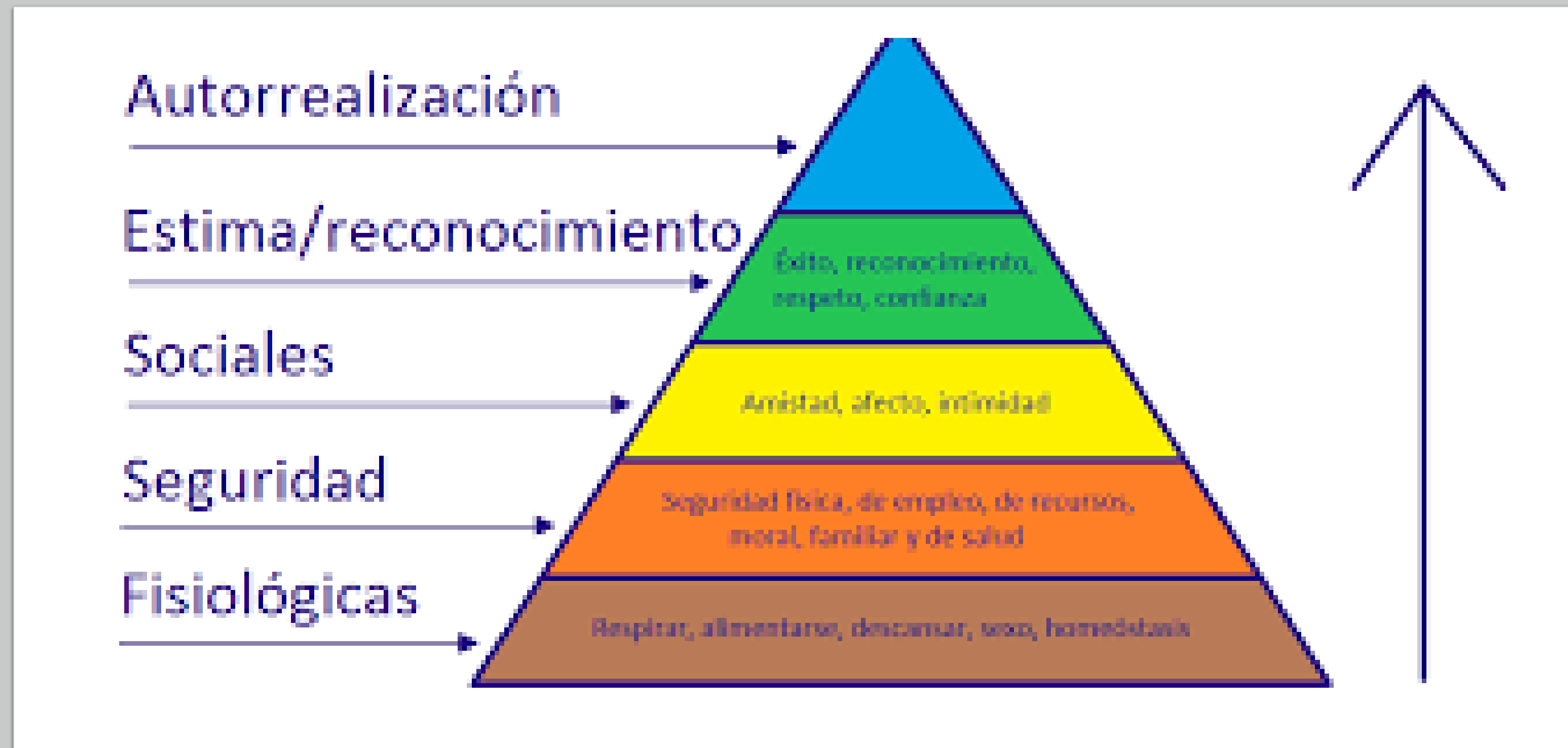
<https://www.youtube.com/watch?v=11IGiQVM018>

RAZONA POR FAVOR

- UNA SOCIEDAD MÁS  
AVANZADA TIENE MAS O MENOS  
CULTURA EMPRENDORA....

<https://www.youtube.com/watch?v=FRTjiy3tbgc&t=16s>

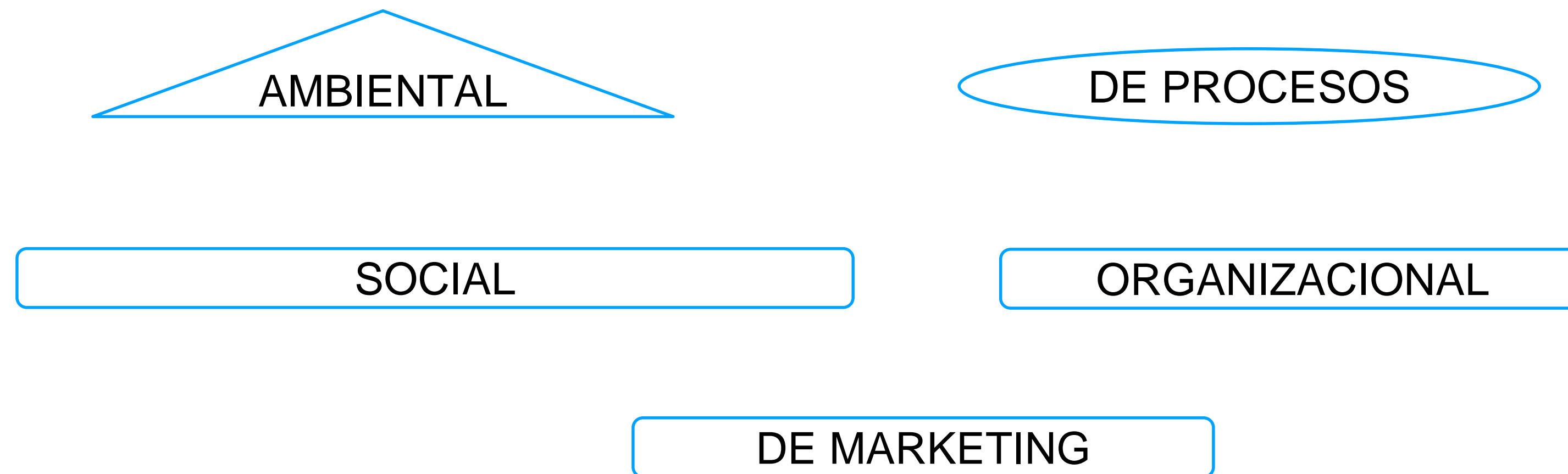




¿Cual sería tu autorrealización?

### 3. INNOVACIÓN Y DESARROLLO

HAY MULTITUD DE INNOVACIONES



<https://www.youtube.com/watch?v=WoGcpcxa-pE>

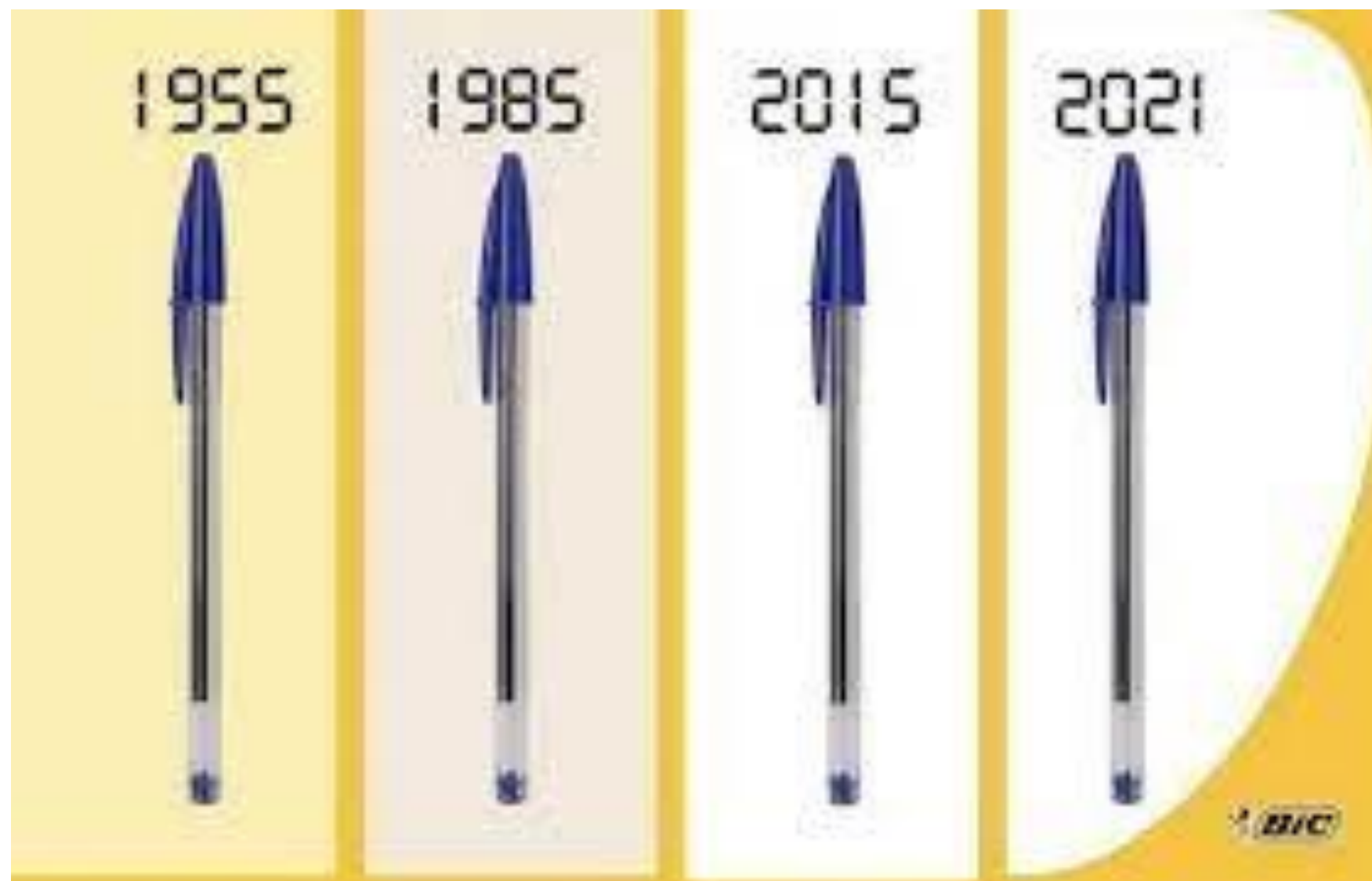


### 3. INNOVACIÓN Y DESARROLLO

INNOVACIÓN: SE PUEDEN INCLUIR DOS DEFINICIONES

MODIFICAR ALGO YA EXISTENTE

CREAR ALGO QUE NO EXISTIA ANTERIORMENTE



<https://www.youtube.com/watch?v=1bkXmPDKxj4>

# WEFISH



**weFISH**

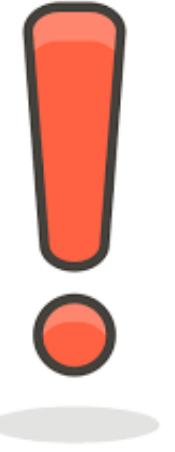
T U   A P P   D E   P E S C A



# ANALIZA LA EMPRESA PIKOTEA Y SUS POSIBLES INNOVACIONES



## 5. IDEA DE NEGOCIO



- QUE SEA RENTABLE---- DA BENEFICIOS ECONÓMICOS
- OFREZCA VALOR AÑADIDO
- DIFERENCIA CON COMPETENCIA
- QUE CUBRA LAS NECESIDADES DE LA POBLACIÓN
- FACTIBLE



# 20 NEGOCIOS RENTABLES

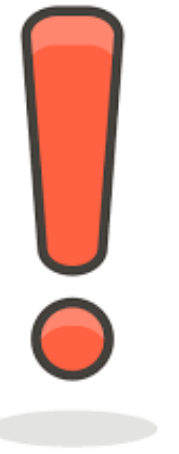
que puedes hacer desde casa

- 1 Venta online de perfumes originales.
- 2 Servicio de tejido y costura.
- 3 Panadería casera.
- 4 Cursos diversos.
- 5 Reparación de equipos electrónicos.
- 6 Community manager.
- 7 Guardería.
- 8 Cuidado de mascotas.
- 9 Venta de paletas y helados caseros.
- 10 Renta de habitaciones.
- 11 Trabajos freelance de diseño o redacción.
- 12 Venta de licores caseros.
- 13 Taller de carpintería.
- 14 Trading de criptomonedas.
- 15 Venta de artesanías.
- 16 Cultivo de plantas y flores.
- 17 Youtuber.
- 18 Trabajo de asistente virtual.
- 19 Estudio fotográfico.
- 20 Taller mecánico.





## 6. TÉCNICAS PARA CREAR IDEAS DE NEGOCIO



Toda idea de negocio requiere de un proceso

IDENTIFICAR UN SEGMENTO DE MERCADO ATRACTIVO

OBSERVAR EL ENTORNO

HOBBIES

NUESTRA EXPERIENCIA PERSONAL

MODIFICAR O DAR UN USO NUEVO A ALGO





## EJEMPLOS DE IDEAS DE NEGOCIO DE TELEFONIA



<https://www.youtube.com/watch?v=iB5tMHO9E64>

<https://www.youtube.com/watch?v=sx4Wl8stayw>

[https://www.youtube.com/watch?v=NUUZ3l\\_l8uc](https://www.youtube.com/watch?v=NUUZ3l_l8uc)



## 6. TÉCNICAS PARA CREAR IDEAS DE NEGOCIO

1.1. BRAINSTORMING O LLUVIA DE IDEAS:



1.2. EL MÉTODO WALT DISNEY:

1.3. 6 SOMBREROS PARA PENSAR:

1.4. LA ESCRITURA MENTAL:

1.5. LA TÉCNICA DE DA VINCI:

1.6. LA TÉCNICA DE MOLIÈRE:



<https://www.lexington.es/blog/tecnicas-creatividad-para-generar-ideas-empresa>

**ELABORE UNA LUVIA DE IDEAS PARA BUSCAR  
UNA IDEA DE NEGOCIO**



## 7. CÓMO DEFINIR Y PRESENTAR UNA IDEA DE NEGOCIO

### MAPA CONCEPTUAL DE LA IDEA

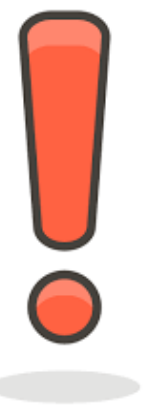
REQUISITO NECESARIO PARA  
ELLO

PONERLE NOMBRE

DESCRIBIR PROPUESTA DE  
VALOR

LIENZO DE PROPUESTA DE  
VALOR---- HERRAMIENTA PARA  
VER QUE NECESIDADES  
SATISFACE

VENTAJAS COMPETITIVAS



# CASO PRÁCTICO

- ELABORE UN MAPA CONCEPTUAL  
IDEA DE NEGOCIO DE UNA  
PELUQUERIA CANINA





El profe  
explicando  
la clase.



El profe  
asignando  
una tarea.



**El profe  
contando  
su vida.**



**¿ESTÁ PASANDO ESTO?**

# 9. FUENTES DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL

- La investigación comercial consiste en recopilar la mayor cantidad de información sobre un tipo de producto, hábitos y necesidades de los potenciales clientes, precios del mercado, etc.
- Análisis DAFO y CAME.
- Es fundamental a la hora de tomar decisiones de nuestro negocio





# 9. FUENTES DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL

- Se realiza por los siguientes motivos

El emprendedor tiene más información para ideas acertadas

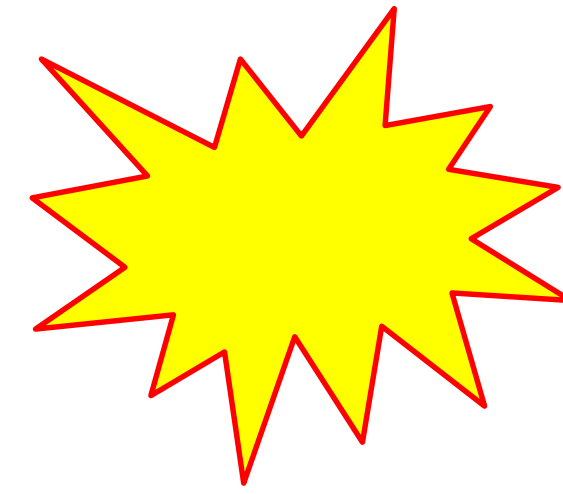
Tiene gran cantidad de métodos-  
Observación o análisis

Datos interesantes relacionados  
con otra posible idea

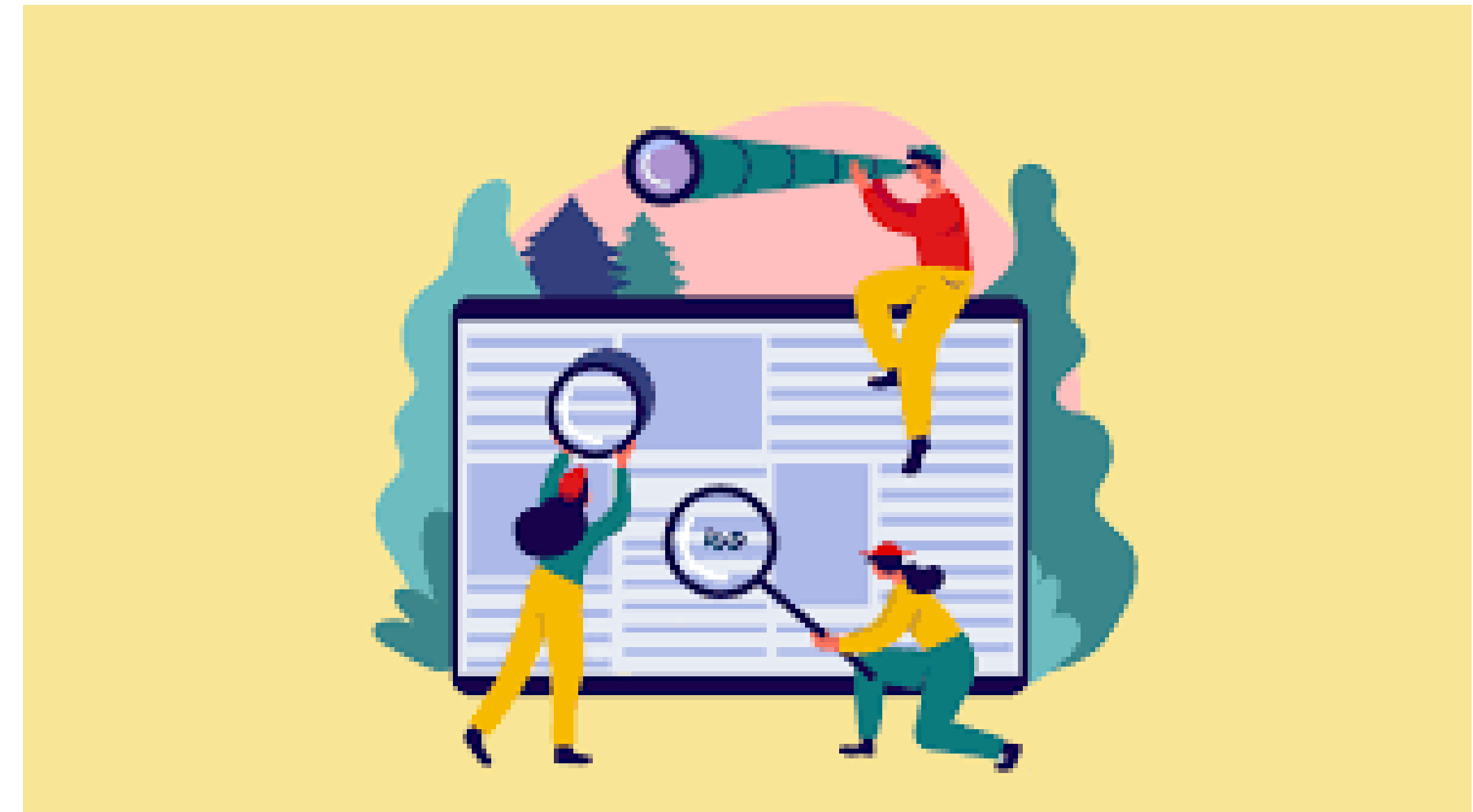
Reduce fracasos



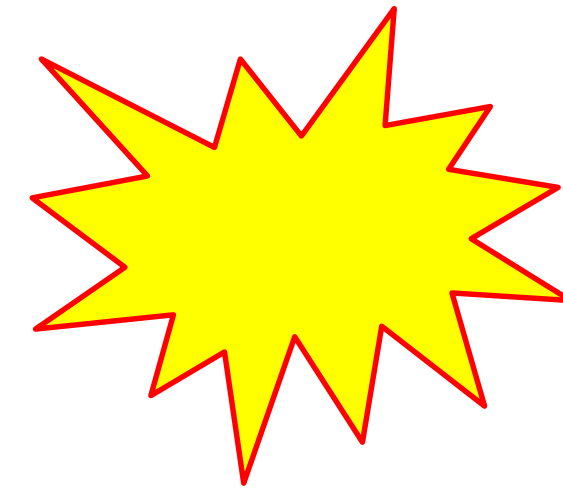
# Análisis DAFO



- Se estudian:
  - Las fortalezas de la empresa.
  - Las debilidades.
  - Oportunidades de negocio.
  - Amenazas.

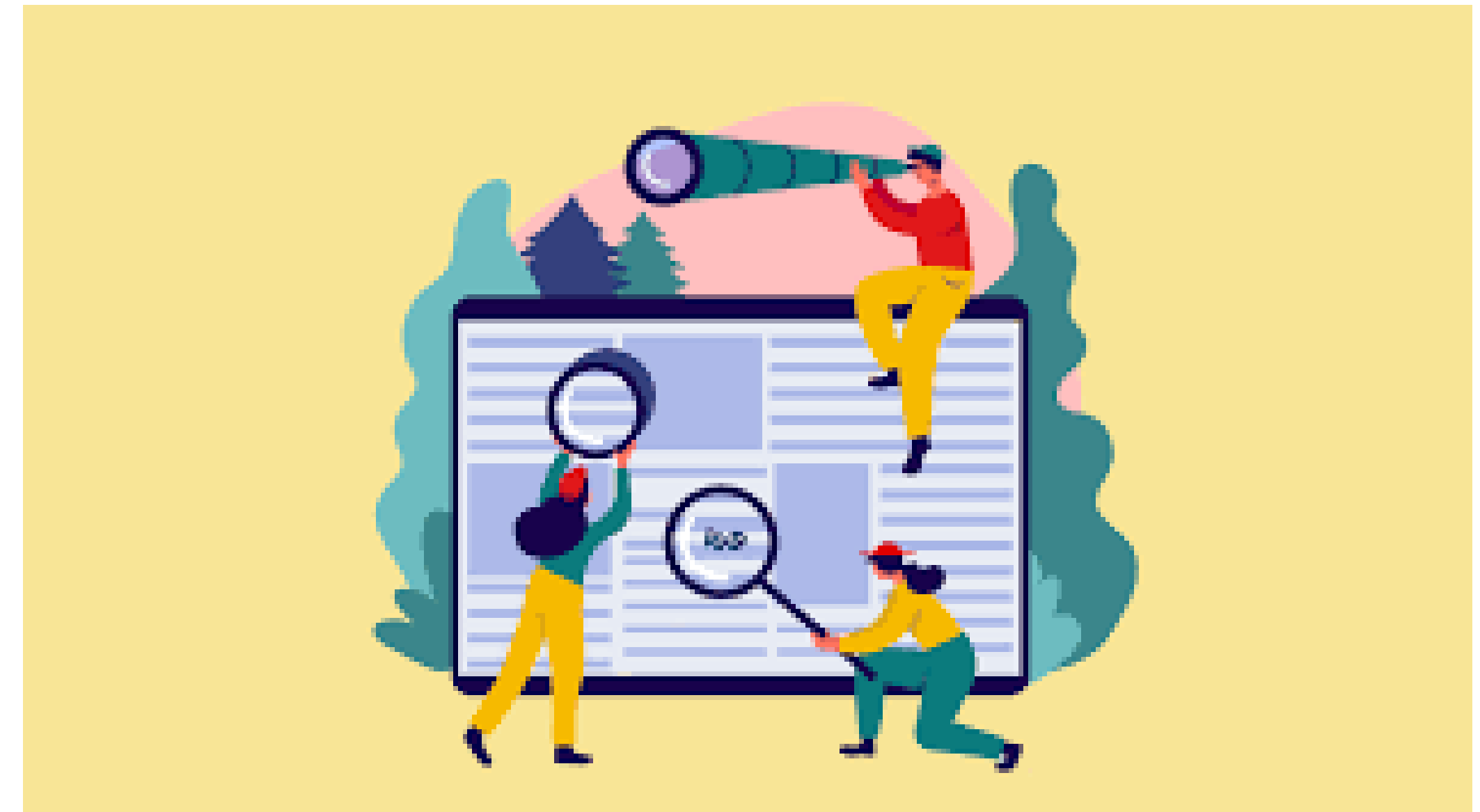


# Análisis CAME



Acciones futuras:

- Mantener fortalezas.
- Explotar nuevas necesidades.





# Naturaleza y alcance de la Investigación Comercial

## TIPOS DE INVESTIGACIONES

- **Dos tipos genéricos:**
  - **Anticipadas:** propias de la dinámica de las decisiones.
  - **No anticipadas:** contingencias impredecibles.
- **Investigaciones de situación:** características y situación del mercado:
  - Comportamiento del consumidor
  - Entrada inesperada de un nuevo competidor
- **Investigaciones de Marketing:** acciones de producto, precio, distribución y comunicación
  - Test de concepto de producto
  - Nuevo atributo potencial del producto
- **Investigaciones de control:** seguimiento de las acciones comerciales
  - Grado de satisfacción de los clientes
  - Reducción alarmante de las ventas



# El jamón de Trevélez triunfa dentro y fuera de España gracias a su gran calidad y sabor





## **IDEAS GERENALES**

No todo el mundo nace con un gen emprendedor.

Hay quien es nefasto para la negociación y venta de su producto.

Pero ese poder emprendedor y negociador se trabaja y se consigue.  
Cualquiera que se lo proponga puede emprender.

<https://www.youtube.com/watch?v=jUVrukE9jCo>

# DINAMICA

# FORTALEZAS Y DEBILIDADES

1 FOLIO POR CADA ALUMNO

-Partir por la mitad

-En una mitad, indicar dos fortalezas y dos debilidades propias.

-En la otra mitad, poner tres fortalezas y tres debilidades externas.

-Recortar las externas y guardar las propias.

-Tirar las fortalezas al centro y coger tres de ellas y entregárselas a aquel compañero que creáis posea esa fortaleza.

-Tirar las debilidades al centro y coger tres de ellas y entregárselas a aquel compañero que creáis posea esa debilidad.

-Finalmente comparar esas debilidades y fortalezas con el papel guardado inicialmente sobre tu propia valoración, así veremos si nuestra precepción es igual que la percepción que tienen los demás sobre mí.





# MEDAC

Instituto Oficial de Formación Profesional

- Muchas gracias -

---