



MEDAC

**INSTITUTO OFICIAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL**  
**2021-2022**

**MÓDULO:**  
**EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA**



# MEDAC

Instituto Oficial de Formación Profesional

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

## **Tema 2: Factores claves en el emprendimiento**

---

Curso 2021-2022

# 1. OBJETIVOS

- Identificar los **factores** que influyen en la iniciativa emprendedora.
- Reconocer las **características, capacidades y aptitudes** del emprendedor.
- Analizar las diferentes **vías** de emprendimiento.
- **Colaborar** con profesionales ➡ éxito.



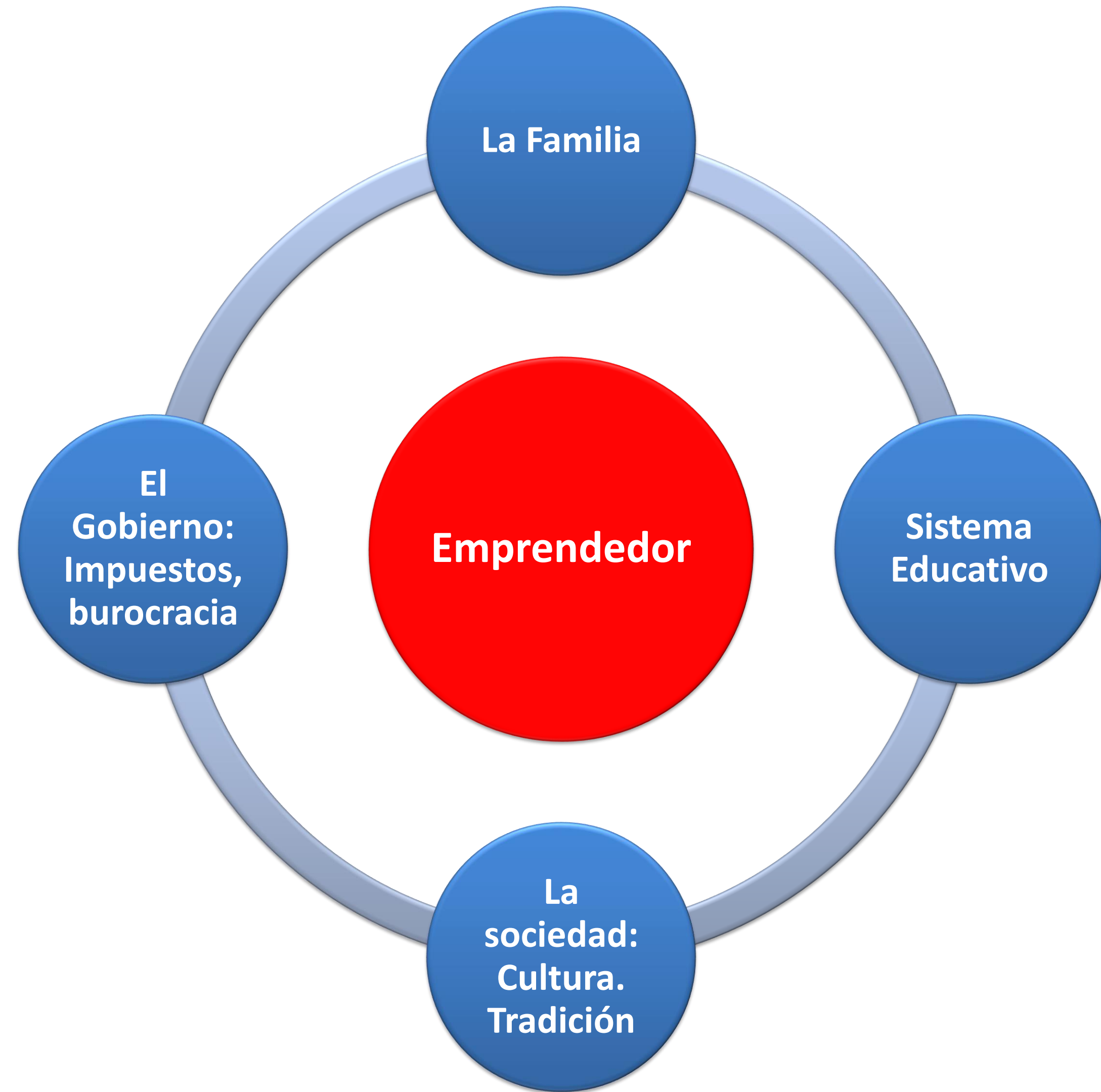
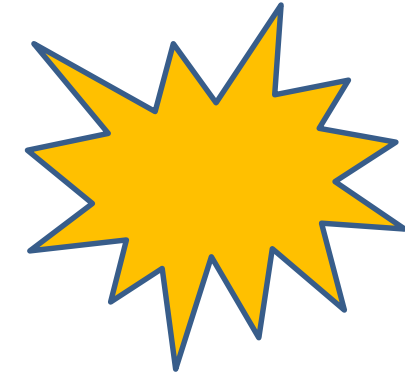
VER VIDEO

<https://youtu.be/oRoaYCTypps>



## 2. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDEDOR

**El emprendedor se ve influenciado por 4 grandes factores.**





## La Familia



El apoyo e influencia de nuestros familiares es muy importante. Podemos tener un referente o modelo a seguir dentro de ella, y pueden ayudar económicamente en un momento dado.

## El Sistema Educativo



Un amplio abanico de oferta formativa ayuda a iniciar el emprendimiento. Asignaturas como la que impartimos favorecen tal inquietud.

## La Sociedad



Las costumbres y tradiciones son un valor a tener en cuenta a la hora de iniciar una actividad emprendedora.

## El Gobierno



Los impuestos ligados a la actividad, la burocracia administrativa o las subvenciones a percibir para iniciar una actividad emprendedora.

### 3. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

La persona emprendedora para conseguir el éxito debe reunir una serie de características, aptitudes y actitudes:





## 4. CASO PRÁCTICO 1: “Reinventarse”.

**Planteamiento:** A Juan José lo han despedido de su empresa después de 10 años y quiere emprender un proyecto para sacarle rendimiento a todo lo aprendido y poder tener independencia profesional. Aún en esta circunstancia, está inseguro sobre si tiene todo lo necesario para poner en marcha una empresa porque desconoce si sus estudios realizados son los necesarios, si dispondrá de capacidad financiera y principalmente teme fracasar.

**Nudo:** ¿Qué características debe tener? ¿Es imprescindible tener formación relacionada con el mundo de la empresa?





**Desenlace:** Hay varias características que debe tener un emprendedor, en primer lugar, es importante que Juan José empiece a tener confianza en sí mismo, pensando que lleva muchos años en el sector y por lo tanto conoce el ámbito. Si tiene pasión, constancia y asume el riesgo que posee comenzar un negocio, no debería dudar en sacar su idea hacia delante.

En cuanto a la ausencia de formación, puede cubrir esa necesidad haciendo algún curso relacionado con el emprendimiento o con algún aspecto vinculado con el sector. O, por otro lado, puede rodearse de personas que se complementen con él y aporten lo que a Juan José le falta. El cooperar y asociarse a otros expertos emprendedores y apostar por buenos talentos de personal son puntos clave para que funcione el negocio y permita conseguir los objetivos planteados.

La capacidad de reinventarse de Juan José le permitirá enfocar la situación difícil de su despido, y convertirla en una oportunidad de negocio. Su experiencia permitirá analizar e investigar ideas principales para hacer que este tenga éxito como aprovechar oportunidades en la debilidad de la competencia, ampliar mercado objetivo, lanzar nuevos productos o servicios, apoyarse y adoptar la tecnología y la digitalización, así como las nuevas tendencias, que permitirá dar un valor adicional y diferenciador.

El riesgo y la capacidad financiera son elementos que Juan José deberá tener en cuenta y con una buena investigación comercial, gestión tesorería y control económico-financiero, así como cierre de un adecuado plan de negocios, conseguirá reducir los riesgos y poder establecer soluciones a las diferentes situaciones que deberá afrontar en su vida empresarial.



*Fig.3. El riesgo es siempre algo a tener en cuenta al emprender.*



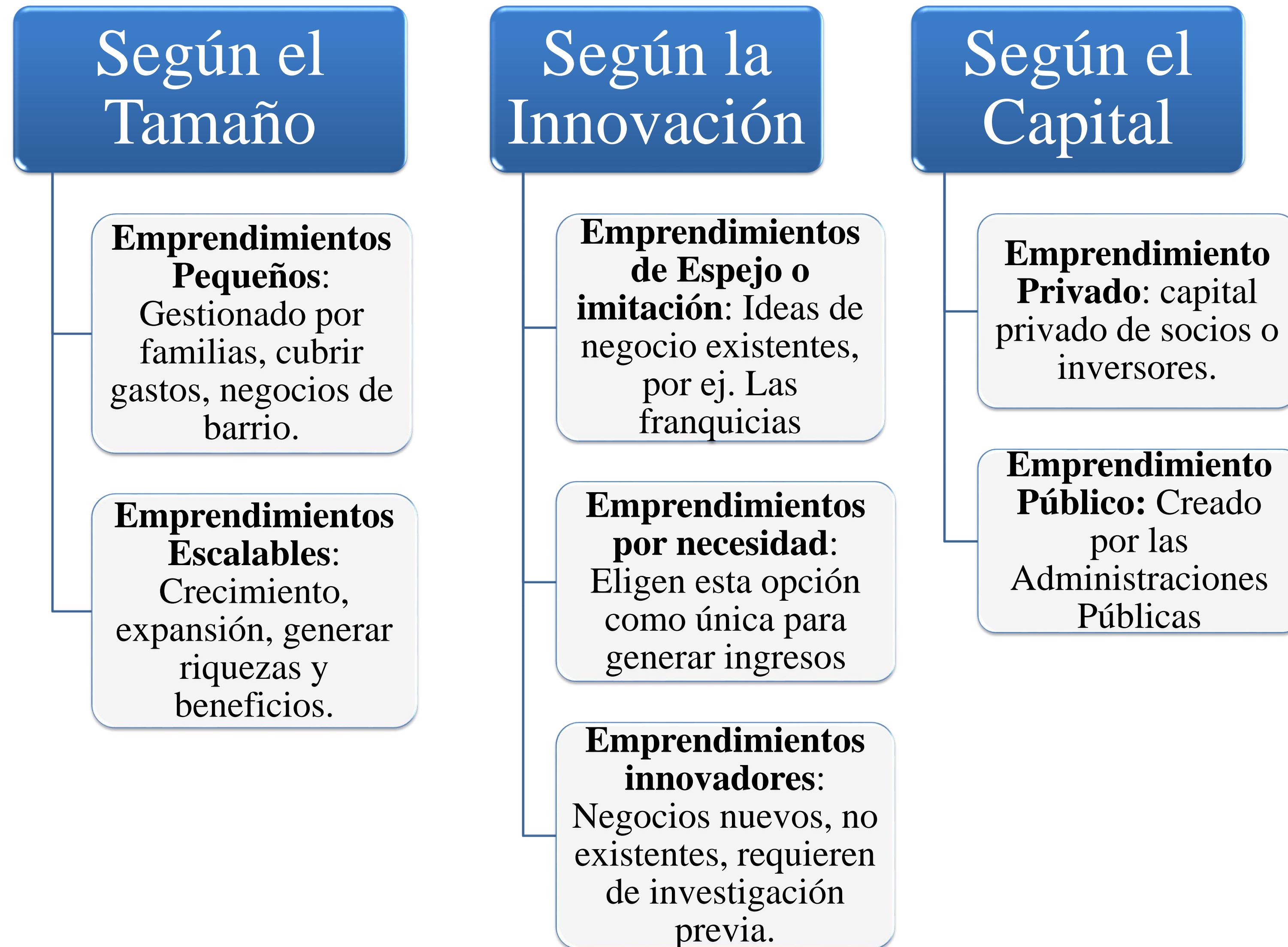
# Motivación para emprender

VER VIDEO

<https://youtu.be/947FDQGK7Qc>



# 5. FORMAS DE EMPRENDER





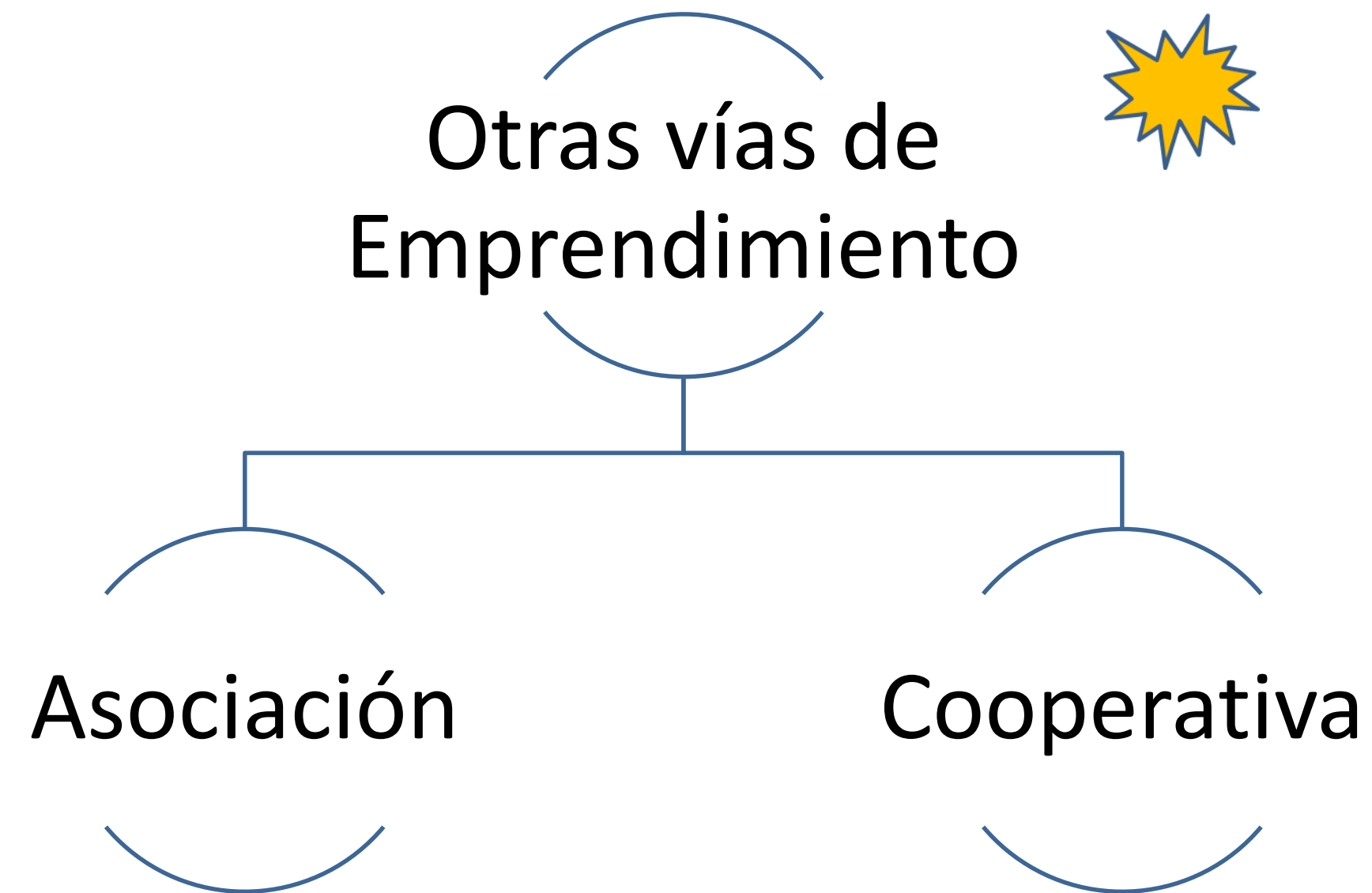
**Tener Éxito**



**ZARA**

[https://www.youtube.com/watch?v= BWmhWd6YmY](https://www.youtube.com/watch?v=BWmhWd6YmY)

# 6. OTRAS FORMAS DE EMPRENDIMIENTO



## Asociaciones

- 3 ó más personas.
- Idea común.
- Sin ánimo de lucro.
- Pueden ser deportivas, culturales, benéficas, de vecinos, de padres de alumnos.

## Cooperativas

- Socios con proyectos propios.
- Ofrece asesoramiento legal a sus socios.
- Especializadas en sectores de actividad.
- Fomentar la participación y la solidaridad.



# 7. IMPORTANCIA DE LOS COLABORADORES DIRECTOS

- Los emprendedores tienden a asociarse y a colaborar con otros profesionales.
- Dan su visión de negocio, su viabilidad o no.
- Pueden surgir inversores.
- Compartir gasto o local: “Coworking”
- NO SON COMPETIDORES, ayudan a la puesta en marcha del negocio.





# ¿Qué son las Startups?



- Empresas jóvenes o de reciente creación.
- Potencial crecimiento.
- Acceden al mercado en busca de capital.
- Utilizan la tecnología digital para búsqueda de financiación: CROWDFUNDING.
- El Crowdfunding es una plataforma dónde colgar tu empresa o idea de negocio con la intención de captar inversores que apoyen la misma y aporten dinero.

## Ejemplos de startups españolas:

wallapop jobandtalent

CODIGAMES ▶ RavenPack

paack playtomic

VER VIDEO

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



## / 8. Caso práctico 2: “Buscando apoyo”

**Planteamiento:** Victoria es una mujer de 33 años ilusionada por montar una asesoría de *marketing* enfocada a pequeñas y medianas empresas, pero no conoce a nadie que pueda ayudarla y orientarla en el proceso. Además, el primer año prefiere no facturar ella, por si el negocio tarda en levantar el vuelo.

**Nudo:** ¿Qué tipo de entidad encaja con lo que necesita Victoria? ¿puede ayudarse de alguna cooperativa? ¿le resultaría útil un colaborador?

**Desenlace:** Victoria necesita una entidad que al principio facture por ella, para no tener que darse de alta como autónoma por si el negocio no va todo lo bien que debería. Esa entidad puede ser una cooperativa enfocada al ámbito de *marketing* y que opere en su región.

Además, le ayudarían con la búsqueda de clientes y le darían orientación sobre los pasos a seguir en la creación de su proyecto y le gestionarían los trámites, así como podría apoyarse de organismos territoriales y autonómicos correspondiente a su zona, como por ejemplo Cámara de Comercio, Ayuntamientos, ...que disponen de departamentos o de personal que asesora en las gestiones necesarias de constitución y de inicio de actividad empresarial.

Por último, puede intentar localizar algún profesional en su zona que le sirva como colaborador para potenciar su idea de negocio, y a su vez, compartir dudas, soluciones y gastos.



Fig.6. La cooperación es clave cuando se trata de emprender.

## 9. PERFIL DEL EMPRENDEDOR

El perfil del emprendedor en España es el siguiente (España ocupa el puesto 31 en el ranking de países emprendedores):





# 10. BIBLIOGRAFÍA

Lerma Kirchner, A. E., Martín Granados, M. A., Castro Martínez, A. V., Flores Becerril, M. E., Martínez Frías, H. F., Mercado García del Valle, M. d., y otros. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Thomson.

Fajardo, G; Alzola, I. (2018). Las cooperativas de emprendedores y su contribución al emprendimiento en economía social, 33, 145-184

Portal IPYME. Recuperado de: <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>

Red Gem España (2020). Global Entrepreneurship Monitor, Informe Gem España 2019-2020. España. Recuperado de: [GEM Global Entrepreneurship Monitor \(gemconsortium.org\)](https://gemconsortium.org/)



# MEDAC

Instituto Oficial de Formación Profesional

FIN DEL TEMA  
¡¡Muchas gracias!!

---