



TEMA 1

QUIERO CREAR MI PROPIA EMPRESA

“HAY UNA FUERZA MOTRIZ MÁS
PODEROSA QUE EL VAPOR, LA
ELECTRICIDAD O LA ENERGÍA ATÓMICA:
LA VOLUNTAD”

Albert Einstein

La palabra **voluntad** proviene del idioma latín y refiere al “querer”. Se trata de la capacidad que nos mueve para hacer cosas de forma **intencionada**, es decir, con una dirección.

Nos permite por tanto **tomar decisiones y actuar**. Pero para tomar decisiones de manera inteligente, se requiere **conocimiento**. El conocimiento, es la herramienta que nos va a permitir elegir de forma sabia ante una variedad de posibilidades que se nos representan como optativas.

En esta asignatura vamos a tratar de conocer, en un proceso gradual y lógico, el **itinerario** que debe llevar aparejado el emprendimiento

Definiciones.

- ▶ **Cultura emprendedora:** conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para poder gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o para crear su propio negocio como alternativa (no como última salida) al trabajo por cuenta ajena.
- ▶ **Autoempleo:** actividad profesional o empresarial generada por una persona, que la ejerce de forma directa por su cuenta y riesgo.
- ▶ **Emprendimiento:** es la actitud y aptitud para iniciar un nuevo proyecto, iniciativa o negocio.

	Actitud	Aptitud
Definición	Respuesta predeterminada ante la realidad.	Talento o capacidad específica para ejecutar una tarea.
Origen	Natural. Adquirida.	Natural. Adquirida.
Tipos	Positiva. Negativa. Neutra. Proactiva. Reactiva.	Abstracta. Social. Mecánica. Artística - plástica. Espacial.

Definiciones.

- ▶ **Empresario:** Persona capaz de identificar una necesidad, reunir los recursos necesarios y emprender una acción para satisfacer la necesidad identificada.
- ▶ **Empresariado:** colectivo integrado por personas capaces de identificar una necesidad, reunir los recursos precisos y emprender una actividad para satisfacer la necesidad identificada, obteniendo beneficios económicos.

También podemos definirlo como el conjunto de empresas y empresario que componen un sector o región.

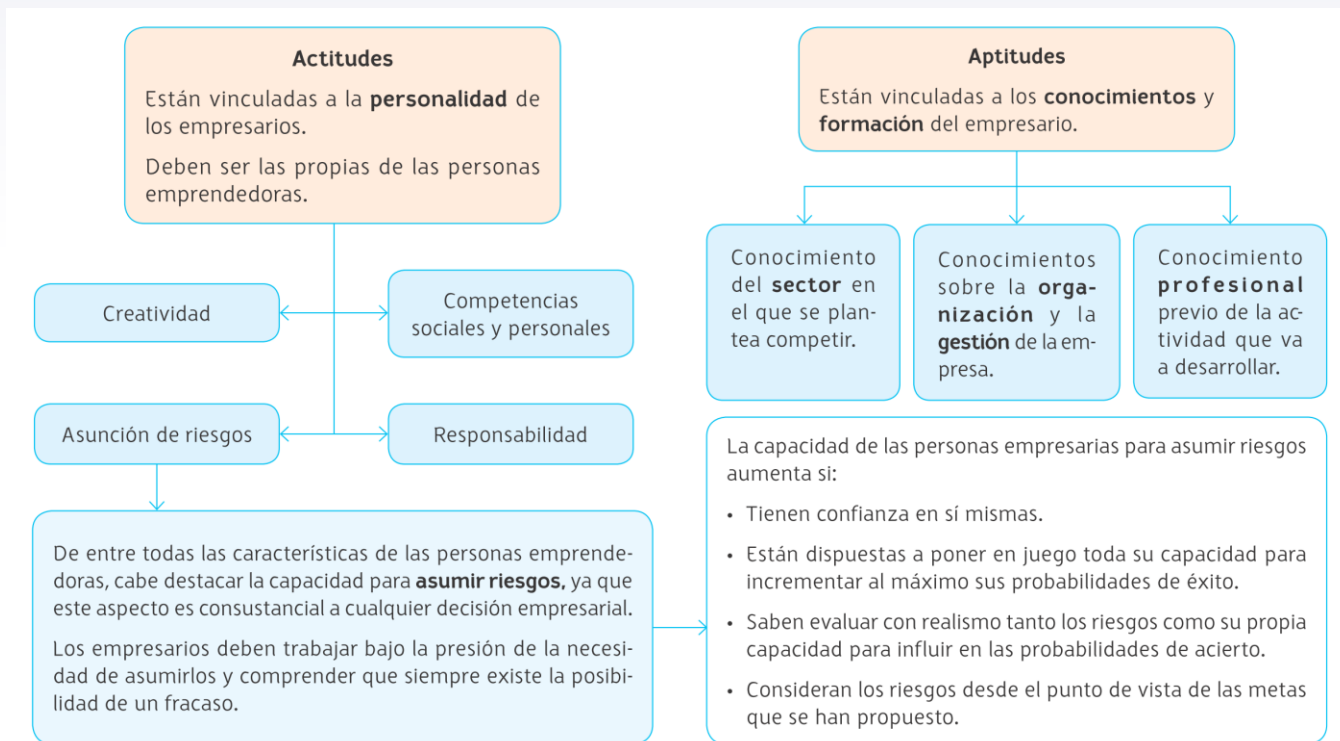
1. El autoempleo.

Tanto la sociedad como el mercado laboral evolucionan con el tiempo, se transforman, sufren cambios. Actualmente estas **transformaciones** tienen base en los siguientes hechos:

- Negocio vinculado a las nuevas tecnologías e Internet.
- Existe una alta tasa de desempleo en algunos sectores (agricultura, pesca, ganadería, construcción...).
- Aumento de la subcontratación.
- Mayor flexibilización en la normativa de contratación y despido.

Lo anterior, conduce a que cada vez más personas opten por el **autoempleo** como una alternativa al trabajo por cuenta ajena.

2. Actitudes y aptitudes del empresario.



Consecuencias de ser una persona empresaria.

Ventajas

- Satisfacción de luchar y trabajar por algo propio.
- Creación de empleo, riqueza y bienestar social.
- Posibilidad de desarrollar libremente las iniciativas propias.
- Obtención de prestigio social y reconocimiento profesional.
- Posibilidad de aprender continuamente.



Inconvenientes

- Asumir riesgos económicos y personales.
- Dedicación de todo tu tiempo, incluso el de ocio.
- Responsabilidad a la hora de resolver los problemas.



3. Cultura emprendedora.

Conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para poder gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o para crear su propio negocio como alternativa (no como última salida) al trabajo por cuenta ajena.

Creatividad. Inquietud mental, adopción de nuevas perspectivas ante los problemas, pensamiento innovador, crítico e independiente, etc.

Iniciativa. Adelantarse a los demás o a circunstancias y hechos ajenos para llevar a cabo proyectos personales. Supone conocer el mundo que nos rodea y actuar de forma consciente creando nuestro propio futuro.

Responsabilidad. Toma de decisiones, estimación de los riesgos, valoración de las energías y capacidades de que se dispone, asunción de los propios errores y valoración de los aliciosos, etc.

Asunción de riesgos. Atreverse a llevar a cabo las propias ideas a pesar del riesgo y de la incertidumbre.



Autonomía. Ser capaces de actuar sin necesidad de supervisión de nuestros superiores. Tomar nuestras propias decisiones calibrando los riesgos inherentes a ellas. El autoconocimiento personal y la formación nos permitirán ser más autónomos, resolutivos y eficaces.

Competencias sociales. Cooperación, previsión, trabajo en equipo, asunción de nuevos papeles, capacidad de organización y gestión, facilidad para resolver conflictos y negociar, inteligencia emocional, habilidades de dirección o *management*, asertividad, empatía, etc.

Competencias personales. Confianza en uno mismo, motivación para actuar, constancia y tenacidad, voluntad de aprender de forma autónoma, capacidad de observación y previsión, perseverancia, flexibilidad, autoestima, resiliencia, liderazgo, proactividad, etc.

Asociación. Implica realizar conexiones imaginativas y sorprendentes entre dos elementos que *a priori* son muy diferentes entre sí. La relación de ideas permite construir, mediante un proceso de fusión, bienes y procesos totalmente novedosos.

Cuestionamiento. Hacer preguntas nos permite plantearnos por qué las cosas son de una determinada manera y qué ocurriría si cambiaran. Son el punto de partida para crear algo innovador.

Observación. Muchas veces, al contemplar nuestra realidad más inmediata es cuando estimulamos la creación de soluciones inteligentes.

Experimentación. A las personas innovadoras les encanta probar inventos, experimentar cosas diferentes, jugar con piezas, descomponer y recomponer los elementos que integran un producto.



Networking o creación de redes. En el emprendimiento es imprescindible compartir nuestra forma de pensar y resolver problemas con otras áreas de conocimiento, otras personas y cualquier contacto que aporte una visión distinta a la nuestra.

Intraemprendimiento.

La iniciativa emprendedora, no es únicamente un camino para la creación de una empresa, sino que habitualmente también se refiere a una actitud ante la vida profesional.

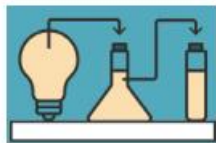
Por este motivo, dentro de las empresas existen trabajadores interesados en investigar y generar un valor añadido para favorecer la aparición de nuevos productos, ideas, servicios, etc., contribuyendo al crecimiento del negocio. Sus características son:

- ▶ Poseen espíritu emprendedor.
- ▶ Tienen una actitud creativa o innovadora.
- ▶ Muestran afán de superación.
- ▶ Son constantes.
- ▶ Poseen disposición para trabajar en equipo y capacidad de comunicación

10 CARAS DE LA INNOVACIÓN



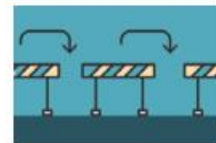
El antropólogo. Observa con especial atención cuáles son las interrelaciones que se producen entre los humanos, lo que ayuda a comprender las necesidades de la clientela.



El experimentador. Pone en práctica nuevas ideas a través de procesos de ensayo y error.



El polinizador. Relaciona ideas y crea alternativas inspirándose en otras empresas y culturas para replicar aquellas iniciativas que han tenido éxito en la resolución de problemas.



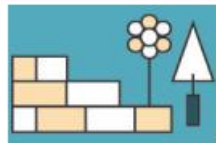
El saltador de obstáculos. Tiene gran facilidad para superar las dificultades que se presentan.



El colaborador. Coopera con los distintos trabajadores y agentes con los que se relaciona la empresa y los motiva.



El director. Lidera diferentes grupos para que puedan desarrollar todo su potencial.



El arquitecto de experiencias. Hace posible que el consumo de un bien o el proceso de su fabricación se convierta en algo inolvidable para clientes y empleados.



El cuidador. Dispensa un trato especial al consumidor, adelantándose a sus necesidades, proponiéndole nuevos productos y prestando atención a sus sugerencias.



El escenógrafo. Facilita la creación de entornos sorprendentes y poderosos con los que inspirar e influir a todos los miembros de un equipo de trabajo.



El cuentacuentos. Es capaz de incentivar el trabajo y la identificación de la persona empleada con su empresa hilando a modo de cuento la cultura y los valores de la institución para la que trabajan.

4. La idea de negocio.

La idea de negocio es el **producto o servicio** que se pretende ofrecer en el mercado.

DEFINIR. Analizando la información del paso anterior se identificarán posibles oportunidades que la empresa puede liderar aportando soluciones novedosas.

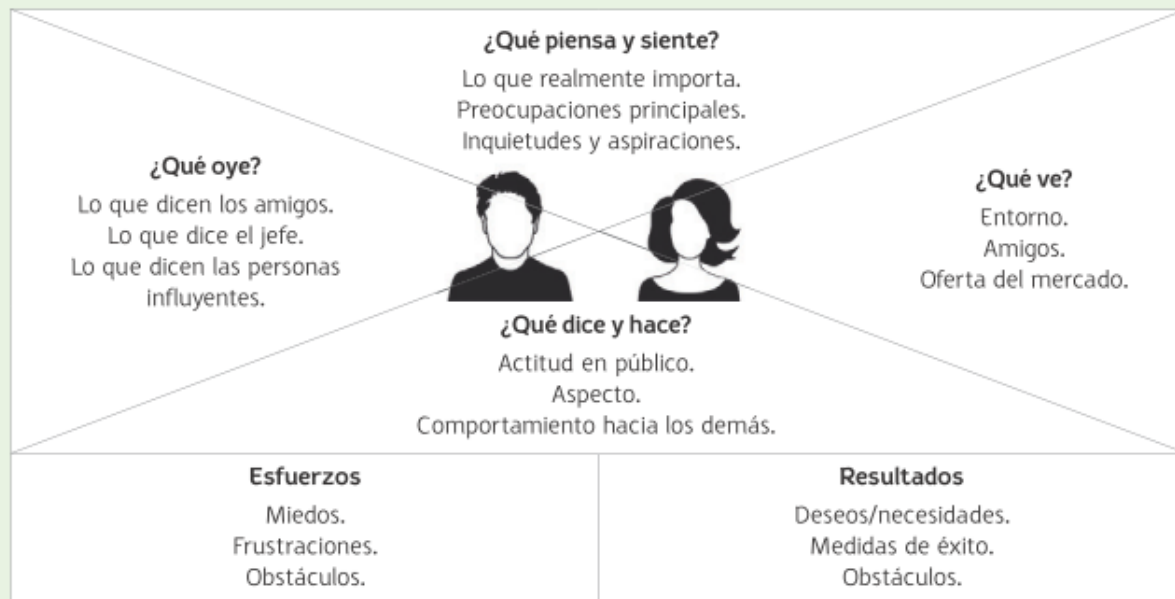
IDEAR. Consiste en generar gran cantidad de ideas, teniendo presentes dos reglas: no hay que quedarse con la primera idea que surja y se deben valorar todas las opciones, aunque parezcan estrambóticas o imposibles. Algunas técnicas para la generación masiva de ideas son el *brainstorming*, el pensamiento lateral o el *storytelling*.

PROTOTIPAR. Materializar nuestras ideas en un modelo o prototipo. Se puede tratar simplemente de una maqueta de papel o plastilina. Lo fundamental es visualizar de una forma tangible nuestra solución y pulir las posibles imperfecciones antes de llegar a un modelo final.

TESTEAR. Probar el prototipo con los usuarios implicados en la solución que estamos desarrollando. Así se podrán identificar mejoras, fallos y posibles carencias. El estudio de sus propuestas y reacciones nos llevará a la solución definitiva.

EMPATIZAR. Supone identificar los problemas y necesidades de los clientes poniéndonos en su lugar. De esta forma, obtendremos importantes lecciones sobre sus motivaciones, sentimientos y deseos, que pueden desembocar en la creación de nuevos productos y servicios consecuentes con sus realidades.

La herramienta fundamental para empatizar con la persona que padezca un determinado problema se denomina **mapa de empatía** y tiene la siguiente forma:



VALORACIÓN DE LA IDEA

- 1 **Estudio inicial.** Es necesario efectuar un análisis previo de las posibilidades que ofrece el mercado, los huecos existentes y las fuentes de información sobre las posibles oportunidades de negocio, y realizar un gran despliegue de imaginación.
- 2 **Fase de consulta.** Mientras se está gestando la idea, debemos buscar apoyo, formación o asesoramiento por parte de expertos de confianza para resolver los problemas técnicos, como asegurarnos de que la normativa vigente nos va a permitir sacar al mercado el producto o servicio que deseamos, y que este se podrá materializar a un coste competitivo. Una vez mejorado el proyecto, habrá que buscar las opiniones de los posibles proveedores y clientes, de los organismos oficiales y de los servicios de apoyo, información y asesoramiento oficiales.
- 3 **Análisis de la acogida.** Debemos evaluar la aceptación que ha tenido la idea. Podemos distinguir entre:

Acogida positiva. La viabilidad es grande, aunque no debemos olvidar que hay que actuar con cautela y definir minuciosamente el proyecto antes de ponerlo en práctica.	Acogida moderada. Tomaremos buena nota de las reacciones que nos sean favorables y de las que nos den ideas para mejorar. Deberemos reestructurar el proyecto y volver a consultar.	Acogida negativa. En este caso, habrá que mejorar sustancialmente el proyecto o cambiarlo por completo. Siempre será mejor esto que vernos abocados al fracaso.
---	--	--
- 4 **Toma de decisiones.** En función de la acogida descrita en la fase anterior, pueden contemplarse tres escenarios distintos: mantener la idea de negocio tal y como había sido concebida, modificarla parcialmente en mayor o menor grado —dependiendo de las sugerencias y el *feedback* que se ha recogido—, o bien abandonar el proyecto y optar por alternativas diferentes.
- 5 **Puesta en práctica.** Implementar definitivamente la idea e iniciar el negocio.

Innovación y desarrollo económico.

I

+

D

+

i

- La **investigación** comprende el conjunto de actividades encaminadas a la obtención de nuevos conocimientos, normalmente de carácter científico o técnico. Genera como resultado nuevas teorías, hipótesis y principios que pueden ser empleados en diferentes sectores.
- Cuando se aplican estos nuevos conocimientos a un producto, técnica, procedimiento o dispositivo concreto, se está poniendo en práctica el concepto de **desarrollo**.
- Finalmente, si la línea de desarrollo aplicada es viable y alcanza el éxito, da como fruto una **innovación**, que es el producto, servicio o técnica nuevos susceptibles de producirse en masa.

Desarrollo económico. Consiste en la capacidad de los países o regiones para fomentar la creación de riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad económica de sus habitantes.

Desarrollo social. Abarca los procesos que conducen a la mejora de las condiciones de vida de la población en diferentes ámbitos, como salud, educación, vivienda, etc.

Desarrollo sostenible. Está relacionado con la satisfacción de las necesidades de la presente generación sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas.