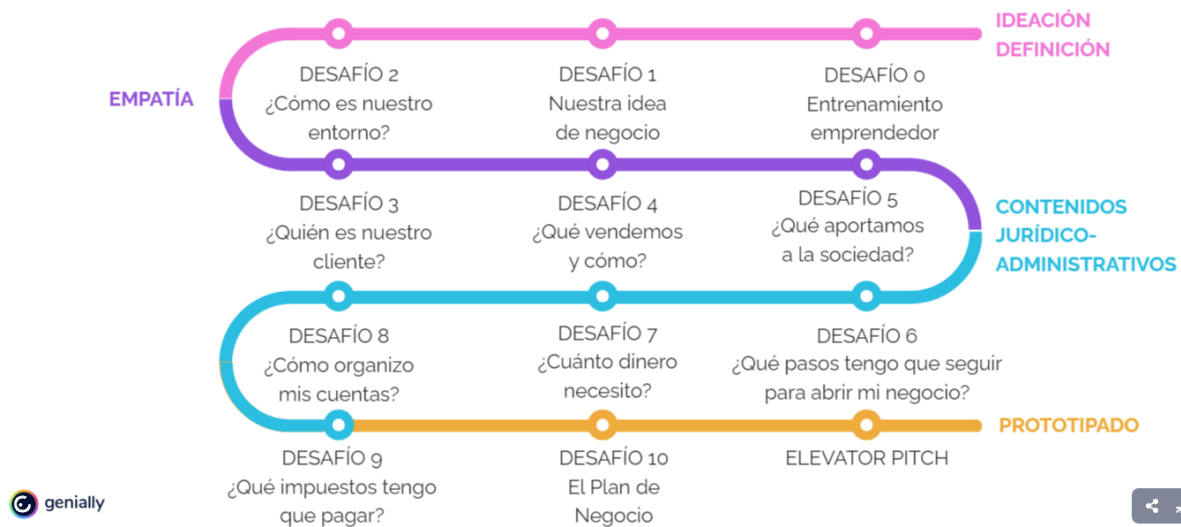


# EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA.

Recurso Educativo Abierto del Proyecto EDIA de Cedec



## Bloque 1: Ideación y Definición

Comenzamos con la publicación de los tres desafíos que conforman el primer bloque: la ideación y definición, en el que **se abordarán algunas cuestiones previas relacionadas con la creatividad, se definirá la idea de negocio y se realizarán diferentes análisis estratégicos** que mejorarán nuestra adaptación al entorno y a las necesidades del cliente

En este bloque se abordarán 3 desafíos:

---

Recurso Educativo Abierto del [Proyecto EDIA](#) de [Cedec](#). Empresa e Iniciativa Emprendedora. Formación Profesional. Autoras: María Cruz García Sanchís y Daniela Gimeno Ruiz

<https://www.econosublime.com/2023/11/diapositivas-situacion-de-aprendizaje-3.html>. @economyriam



Obra publicada con [Licencia Creative Commons Reconocimiento Compartir igual 4.0](#)

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

### DESAFÍO 0: ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR

### DESAFÍO 1: NUESTRA IDEA DE NEGOCIO

### DESAFÍO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Comenzamos el **Desafío 2** en el que, después de definir lo que entendemos por empresa, vamos a trabajar el **análisis del entorno de nuestro proyecto emprendedor** mediante las herramientas de análisis estratégico. Cada desafío está compuesto por diferentes retos que nos ayudarán a alcanzar el objetivo final: desarrollar un prototipo de idea de negocio o proyecto que esté lo suficientemente validado como para poderlo poner en marcha. De ahí que el camino que empezamos ahora no es lineal sino que **continuamente estaremos mejorando nuestra idea para enriquecerla y complementarla** con los diferentes aspectos que vamos a trabajar en cada desafío.



[Pixabay](#), [Startup](#) (CC BY-SA)

El análisis del entorno es fundamental para poder detectar **oportunidades** para nuestro proyecto o bien posibles **amenazas** que hay que tratar de minimizar. Estos análisis también nos proporcionan información muy valiosa sobre la **competencia** y el nivel de rivalidad que existe en el sector productivo en el que queremos entrar. El **DAFO** combina la información del entorno con

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

la propia del proyecto y facilita tener una visión rápida de nuestros **puntos fuertes y los posibles aspectos de mejora**.

Los análisis estratégicos nos permiten **anticiparnos**, mejoran nuestra **adaptación** al entorno y a las necesidades del cliente y por lo tanto, incrementan el **valor añadido** de nuestro producto o servicio.

- » [Organización del equipo](#)
- » [Reto 1. Conocemos Nuestro entorno](#)
- » [Reto 2. Nos diferenciamos](#)
- » [Análisis DAFO](#)

CANVAS DE PROYECTO		CURSO:
TÍTULO: <b>Desafío 2: El entorno de la empresa</b>		2º curso CCFF
MATERIA: <b>Empresa e Iniciativa Emprendedora</b>		
<b>COMPETENCIAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Competencia digital.</li> <li>Competencia lingüística.</li> <li>Aprender a aprender.</li> <li>Sentido de la iniciativa y espíritu de la empresa.</li> <li>Competencias sociales y cívicas.</li> </ul>	<b>RETOS</b> <p><b>Reto 1: Conocemos nuestro entorno</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar un análisis PESTEL de los elementos del entorno general del proyecto emprendedor.</li> <li>Diferenciar entre amenazas y oportunidades. Diseñar estrategias adecuadas para cada una de ellas.</li> </ul> <p><b>Reto 2: Nos diferenciamos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar un análisis Porter del sector productivo en que queremos competir.</li> <li>Establecer estrategias de diferenciación de la competencia.</li> <li>Actualizar el Lienzo del Modelo de Negocio</li> </ul> <p><b>DAFO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el DAFO de nuestro proyecto emprendedor</li> <li>Realizar DAFO personal habilidades emprendedoras</li> </ul>	<b>RECURSOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Píldoras Formativas.</li> <li>Plantillas.</li> <li>Organizadores Gráficos.</li> <li>Videos de Youtube.</li> </ul>
<b>OBJETIVOS DE APRENDIZAJE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conocer el concepto de empresa y su clasificación.</li> <li>Comprender el concepto de Startup y su funcionamiento.</li> <li>Realizar los análisis estratégicos del entorno PESTEL y PORTER.</li> <li>Conocer las posibilidades del DAFO</li> <li>Actualizar los elementos básicos del Lienzo del Modelo de Negocio.</li> <li>Desarrollar las competencias de trabajo en equipo y gestión del tiempo.</li> </ul>	<b>EVALUACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Portfolio de proyecto</li> <li>Rúbrica del portfolio</li> <li>Rúbrica Lienzo Modelo Negocio</li> <li>Diario de aprendizaje</li> </ul>	<b>AGRUPAMIENTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tareas reflexión grupo – aula</li> <li>Tareas de equipos de proyecto (pequeño grupo)</li> </ul>
		<b>TEMPORALIZACIÓN</b> <p>8 sesiones</p>

## La Empresa: concepto y clasificación



### La Empresa: tipos de empresa

Podemos definir la **EMPRESA** como una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Si analizamos esta definición nos encontramos los siguientes aspectos relevantes:

1. En la empresa se combinan recursos humanos, técnicos y económicos, por lo tanto es necesaria una adecuada gestión de los mismos para que la empresa funcione. *Así, una empresa que sólo se centre en los aspectos económicos sin importarle los recursos humanos (trabajadores) tendrá en el medio y largo plazo una situación peor que aquella en la que se cuida que los trabajadores estén reconocidos, motivados y con las condiciones laborales adecuadas. Por otro lado, si no cuidamos los aspectos económicos, podemos encontrarnos con situaciones de falta de liquidez y suspensión de pagos.*
2. El objetivo de la empresa es económico, las empresas se ponen en marcha para ganar dinero, pero esto no es incompatible con tener objetivos de tipo social, al revés, ambos deben ir de la mano en proyectos que combinen la rentabilidad con el respeto al medioambiente, la generación de puestos de trabajos con condiciones adecuadas y la confianza en las relaciones con proveedores y clientes.
3. Las empresas desarrollan una actividad en particular, que supone la fabricación de productos y/o la prestación de servicios a la sociedad.

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

## No son empresas

Aquellas entidades que, aunque tengan trabajadores y provean de servicios, su fin último NO es la generación de beneficios económicos. *Por ejemplo, un hospital público.*

¿Se nos ocurren más organizaciones no empresariales?



## Clasificación de la empresas

Las empresas se pueden clasificar en función de una serie de factores: tamaño, sector, ubicación y propiedad del capital.

## A) Según su tamaño

Las empresas pueden clasificarse en grandes, medianas, pequeñas y microempresas. Según el criterio de la Unión Europea, se atenderá al número de trabajadores y, al menos, uno de los otros dos.

Directiva 2013/34/UE			
Categoría de empresa	Activo	Cifra de negocio	Nº de trabajadores
Microempresa	< 350.000 €	< 700.000 €	< 10
Pequeña	< 4 M €	< 8 M €	< 50
Mediana	< 20 M €	< 40 M €	< 250
Grande	≥ 20 M €	≥ 40 M €	≥ 250

[Directiva 2013 UE](#). Clasificación Empresas Directiva Contable UE

## Las PYMES

La Definición de PYME está recogida en el [Anexo I del Reglamento \(UE\) nº 651/2014 de la Comisión](#). Este texto define los tipos de empresa y fija un método para calcular los límites financieros y el número de empleados según la tabla que se incluye más abajo. Para

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

pertenecer a una categoría se debe cumplir el límite de número de empleados y no superar la cifra de volumen de negocio o la de balance general.

Además la DGIPYME ha desarrollado una herramienta que permite a las empresas determinar si son PYME o no, de acuerdo con la definición de la UE y para ello deberán responder a una serie de preguntas de un [cuestionario](#).

Categoría de empresa	Efectivos	Volumen de negocio	Balance general
Mediana	<250	<= 50 millones EUR	<= 43 millones EUR
Pequeña	<50	<= 10 millones EUR	<= 10 millones EUR
Micro	<10	<= 2 millones EUR	<= 2 millones EUR

[IPYME](#). (CC BY-SA)

### B) Según el sector económico

- Sector Primario: son aquellas que realizan las actividades relacionadas con las materias primas de la naturaleza: agricultura, ganadería, pesca, extracción forestal y minería.
- Sector Secundario: realizan las actividades que transforman las materias primas en productos, es decir, la industria en general. *Por ejemplo: el plástico, metal, textil, así como la construcción.*
- Sector Terciario: son las empresas que proveen de bienes y servicios al consumidor final. *Ejemplo: comercio, hostelería...*

### C) Según la propiedad de su capital

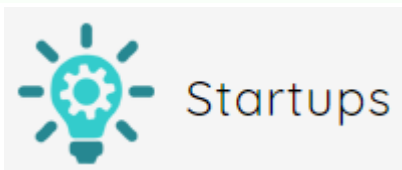
- Empresa privada: el capital de la empresa pertenece a personas físicas o jurídicas. *Ejemplo: Zara, Telefónica, Repsol o la panadería de nuestro barrio.*
- Empresa pública: la propiedad de la empresa es del Estado. *Ejemplo: Renfe.*

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

- Empresa Mixta: la propiedad del capital es compartida entre el Estado y un particular. *Por ejemplo un colegio concertado, hospitales o la empresa que gestiona los aeropuertos en España (AENA)*

### D) Según el ámbito geográfico

- Empresas Locales: desarrollan su actividad en una sola localidad, *por ejemplo un mercado municipal.*
- Empresas Nacionales: desarrollan su actividad en todo el país, *por ejemplo Mercadona.*
- Empresas Multinacionales: llevan a cabo sus actividades de producción o prestación de servicios en más de dos países, *por ejemplo Zara.*



Podemos definir una **Startup** como una **empresa emergente**, de nueva creación, que comercializa productos y/o servicios con un alto componente tecnológico y con **grandes posibilidades de crecimiento** debido a que, normalmente, tienen una **idea innovadora** que sobresale de la línea general del mercado en ese momento.

El creciente protagonismo de este tipo de negocios es debido a que las grandes empresas tecnológicas actuales como *Google, Facebook o Amazon*, comenzaron como pequeñas startups.

## Características de las Startups

- Se trata de **empresas jóvenes**, con menos de 3 años, con un alto componente creativo y de motivación en equipo.



## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

- Se encuentran en un entorno de incertidumbre ya que no saben si su producto será bien acogido por el mercado o no.
- Es importante para estas empresas **monetizar**, es decir, ganar dinero rápidamente para poder crecer y desarrollarse.
- Son lideradas y gestionadas por **personas emprendedoras** que están muy vinculadas emocionalmente a la idea.
- La **innovación** es su razón de ser.
- Están formadas por **equipos multidisciplinares**, con variedad de perfiles, que enriquecen el proyecto.
- Operan asumiendo mayores **riesgos** y buscando nuevas fórmulas disruptivas para **encarar y resolver los problemas**.
- Enfocan el desarrollo de productos y servicios de una forma incremental desde una **metodología de prueba-error**.
- Funcionan con un **contacto directo** con el cliente y una visión colaborativa con el mismo.
- Buscan y utilizan **fuentes de financiación alternativas** a los tradicionales, como *Business Angels y entidades de capital riesgo*.
- Internamente promocionan un **clima de excelencia** en los resultados, buena comunicación y trabajo en equipo.
- Utilizan **metodologías de gestión de proyectos ágiles** ([Lean Startup](#)) para desarrollar sus productos y servicios.



Pregunta Verdadero-Falso

[Ver tarea en Moodle](#)



## El Entorno

Podemos definir el entorno como el conjunto de elementos que pueden influir de manera **positiva (oportunidad)** o **negativa (amenaza)** sobre una empresa.

Es importante señalar que el entorno influye de manera diferente en cada empresa y en cada momento de tiempo, por lo que existen factores que para algunas empresas pueden ser una amenaza y para otros una oportunidad. Pensemos *por ejemplo en una crisis económica: es una amenaza para las inmobiliarias porque se van a vender menos casas, pero puede ser una oportunidad para empresas de rehabilitación y reformas ya que los consumidores preferirán reparar a comprar.*



[Enlace al vídeo](#)

Reflexionamos



- ¿Existen recetas universales para todas las empresas?
- ¿A qué se refiere con la expresión “su propia industria”?
- La empresa debe encontrar la manera de obtener una ..... entregando al cliente un producto con ..... que las otras empresas de la industria no están haciendo.

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Podemos hablar de 2 tipos de entornos:

- **Entorno estable:** simple, estático y de baja incertidumbre, es decir, aquel entorno que no cambia mucho, que es fácil determinar cuáles son los factores que afectan al negocio y no determinan en gran medida la actividad de la empresa. Actualmente hay pocos entornos estables. *Ejemplo: una empresa de suministro de agua potable, ya que realiza contratos a largo plazo, el precio del agua no suele cambiar, no hay competencia y el consumo es estable.*
- **Entorno turbulento:** es complejo, dinámico y de alta incertidumbre, es decir, tenemos que controlar numerosas variables, hay muchos cambios y gran influencia de variables exteriores. *Por ejemplo en una aerolínea: cualquier cambio en el precio del petróleo o en la percepción de la seguridad de los aviones puede suponer pérdidas cuantiosas y situaciones de crisis para estas empresas.*

En las últimas décadas, el entorno en el que se movían las organizaciones se definía como ENTORNO VUCA.

Entornos VUCA			
Volátil	Uncertainty (Incierto)	Complejo	Ambiguo
			
Visión de futuro	Formación	Sencillez y claridad	Reacción y agilidad

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

En los últimos años y, especialmente desde la pandemia, parece que el término VUCA se ha quedado obsoleto y se viene hablando de ENTORNOS BANI (un mundo caótico, completamente impredecible e incomprensible):

<b>B</b> Brittle (Frágil)	<b>A</b> Anxious (Ansioso)	<b>N</b> Non Linear (No lineal)	<b>I</b> Incomprehensible (Incomprensible)
demanda... Resiliencia	se alivia con... Desarrollo habilidades (soft skills)	necesita... Adaptabilidad y flexibilidad	requiere... Transparencia, trabajo colaborativo y comunicación

Por otro lado, en función del análisis que realicemos del entorno podemos diferenciar entre:

- Entorno general o MACROENTORNO: es aquel que es común a todas las empresas ubicadas en un mismo espacio y tiempo.
- Entorno específico o MICROENTORNO: aquellos factores que influyen en las empresas situadas en un mismo sector productivo o que tengan características comunes.

Para conocer el entorno de la empresa utilizaremos dos análisis estratégicos básicos: por un lado el PESTEL, que es un análisis del **entorno general** y por otro el PORTER que es un análisis de la competencia específica del **sector productivo** donde nos encontramos. En nuestros retos vamos a trabajar los dos análisis.

## ANÁLISIS PESTEL

POLÍTICO



ECONÓMICO



SOCIAL



TECNOLÓGICO



ECOLÓGICO



LEGAL



## LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Amenaza de nuevos entrantes. Toda industria atractiva atraerá nuevas empresas.

**Nuevos Entrantes**

**1**

**Productos Sustitutos**

**4**

Están siempre presentes listos para reemplazar los productos de la empresa.

**5**  
**Rivalidad de la industria**

Rivalidad entre los competidores existentes

Poder de negociación de los proveedores. Su capacidad para poner empresas bajo presión.

**2 Proveedores**

**3 Clientes**

La capacidad de los clientes para poner a la empresa bajo presión.

## Reto 1: Conocemos nuestro entorno



### Objetivos

- Comprender los factores del entorno general o PESTEL
- Valorar la importancia del análisis estratégico para la puesta en marcha de la empresa.
- Diferenciar entre oportunidades y amenazas del entorno.
- Ser capaz de generar estrategias para aprovechar las oportunidades y defenderse de las amenazas.
- Desarrollar la competencia TIC de búsqueda y selección de información relevante en Internet.
- Desarrollar las competencias de trabajo en equipo y gestión del tiempo.



### Desarrollo

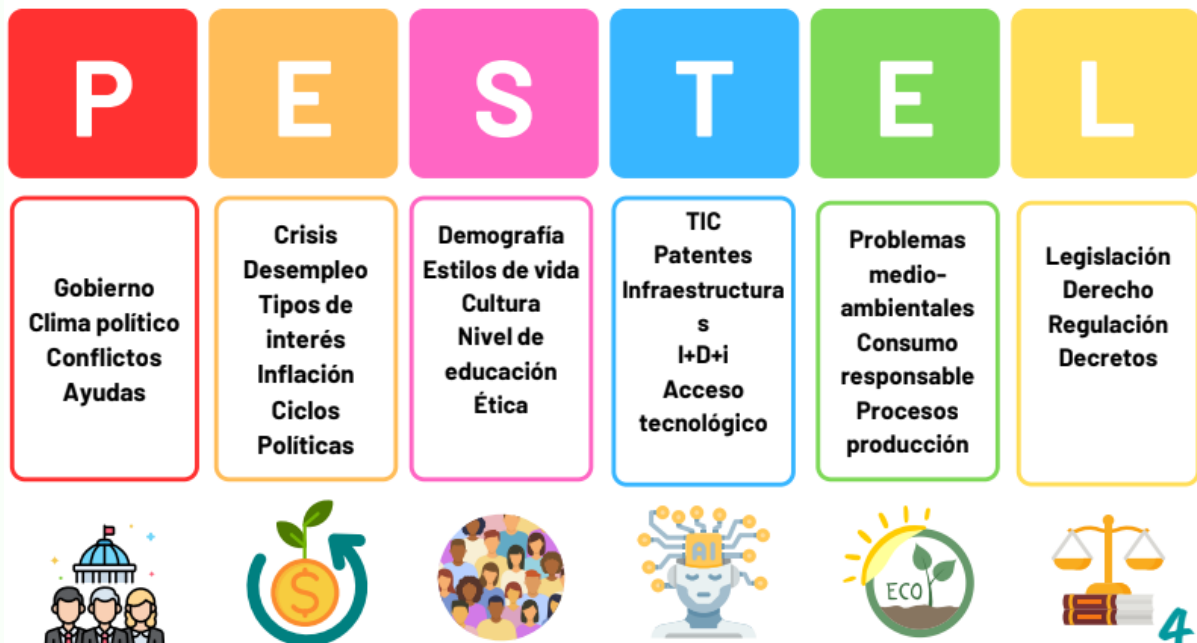
En el *Reto 1 "Conocemos nuestro entorno"* vamos a trabajar el análisis general del entorno o análisis PESTEL, que nos permitirá tener una fotografía lo más ajustada posible de los factores del entorno que pueden influir sobre nuestra idea o proyecto de empresa.

Tal y como podemos ver en la imagen que tenemos a continuación, estos seis factores recogen información sobre todos los aspectos que afectan a las empresas de un determinado país en un momento determinado. Por lo tanto, el análisis PESTEL será el mismo tanto si

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

nuestro proyecto es de educación infantil como si es de hostelería y turismo. No obstante, es posible que un mismo factor pueda ser una amenaza para una tipo de proyecto mientras que sea una oportunidad para otro, por lo que el equipo deberá reflexionar sobre ello y planificar las posibles acciones a llevar a cabo para aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas.

# ANÁLISIS PESTEL



Ideas previas

El análisis estratégico es un proceso que se lleva a cabo en las empresas para investigar cuál es el entorno en el que se mueven. La información que obtenemos mediante este análisis nos permite optimizar la toma de decisiones en la empresa así como plantear las respuestas más adecuadas a los cambios en el mismo, es decir, nos



## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

permite anticiparnos. Un [ejemplo puede ser este anuncio de Coca-cola](#), empresa que se caracteriza por tener una rápida estrategia de medios que da respuesta rápidamente a cualquier situación novedosa que pueda afectar a sus consumidores.



Píldora formativa

Ver píldora formativa en [este enlace](#).

Más detalle en Moodle: consulta el recurso "MACROENTORNO (Pestel)".



MACROENTORNO (Pestel)

Marcar como hecha



El análisis PESTEL

2 sesiones / Equipos de proyecto

En este reto vamos a trabajar el **análisis del entorno general** de nuestra idea o proyecto emprendedor y clasificaremos los factores como posibles **amenazas y oportunidades**, estableciendo respuestas a cada uno de ellas.



### IMPORTANTE



Gestión de los equipos de proyecto

- Trabajamos en equipo, de forma colaborativa y tenemos que ser capaces de organizarnos (herramientas y estrategias)
- Cada persona tiene que desempeñar el rol o roles que tiene asignado para este Desafío
- No olvides realizar la autoevaluación individual (Diario emprendedor) y del trabajo en equipo (Cuestionario en Moodle).

### Tareas a realizar en este reto:

Abrir una presentación de Google para trabajar de forma colaborativa y añadiremos 5 o 6 diapositivas, una para cada factor del PESTEL.

Ponle el nombre "*Entorno\_Ciclo\_Nombre de los miembros del equipo*" y compártela con la profesora (permiso de edición).

Buscar en Internet 2 o 3 noticias e información relevante relacionada con cada uno de los factores del análisis PESTEL. Guarda los [enlaces](#).




Lectura comprensiva de las noticias y puesta en común con el equipo. Hay que analizar si es, o no, relevante y fiable.

A partir de la información encontrada, completar la presentación incluyendo, para cada uno de los factores, lo siguiente:

- Enlace a la noticia o información
- Palabras clave o breve oración que os ayude a recordar el contenido de la noticia.
- Decidir si la noticia es una amenaza o una oportunidad para nuestra idea o proyecto.
- Establecer una estrategia para aprovechar si es una oportunidad o minimizar el riesgo si es una amenaza.

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Cada equipo preparará la exposición de uno o varios factores y el resto de compañeros compartirá si han encontrado más factores de los que el grupo que expone.

Factor PESTEL: .....		
	NOTICIA 1 <a href="#">Enlace</a>	NOTICIA 2 <a href="#">Enlace</a>
 Palabras Clave		
<input type="checkbox"/> Amenaza 		
<input type="checkbox"/> Oportunidad		
 Estrategia		



### Retrospectiva del equipo y reflexión individual



1. ¿Qué rol se te ha asignado?
2. ¿Qué funciones has realizado?
3. ¿Has tenido dificultades? Si es así, ¿cómo las has superado?
4. ¿Te identificas con el rol que te ha tocado? ¿Crees que, de acuerdo con tu personalidad, es el rol más adecuado para ti? Explica por qué.

#### Evaluación

- Ficha de observación del trabajo grupal
- Autoevaluación grupal del trabajo en equipo realizado (formulario de Google)
- Autoevaluación individual: rúbrica Diario emprendedor

## Reto 2: Nos diferenciamos



### Objetivos

- Comprender los factores del entorno específico o PORTER
- Valorar la importancia del análisis estratégico para la puesta en marcha de la empresa.
- Analizar la importancia de los clientes y proveedores en la cadena de valor de la empresa.
- Ser capaz de relacionar elementos del modelo de negocio con el análisis específico.
- Desarrollar la competencia TIC de búsqueda y selección de información relevante en Internet.
- Desarrollar las competencias de trabajo en equipo y gestión del tiempo.



### Desarrollo

En el *Reto 2 “Nos diferenciamos”* vamos a trabajar con el análisis específico basado en *Las 5 fuerzas de Porter*.

Una vez tengamos realizado el análisis podemos plantearnos cuál es el **grado de rivalidad** que existe en el sector en el que queremos entrar y cómo nos vamos a **diferenciar** de nuestros competidores (estrategias de diferenciación basadas en precios o en calidad).

Las variables a trabajar son las que se muestran en la imagen:

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?



Por último, analizaremos cómo la información obtenida en el Porter afecta al lienzo del modelo de negocio “Canvas” que realizamos en el Desafío 1.



## Ideas previas

Antes de empezar una idea de negocio hay que analizar el sector en el cual la queremos poner en marcha. Hay algunos sectores que por sus propias características sufren pocos cambios, *por ejemplo, el transporte en tren: si lo pensamos, el concepto del tren y la velocidad del mismo sigue siendo similar desde hace más de 50 años en la alta velocidad, por lo tanto, las empresas que fabrican y distribuyen servicios en este sector pueden estar bastante tranquilas sobre la posible competencia.*

¿Seguro? El siguiente vídeo presenta un proyecto que va a revolucionar el sector del transporte colectivo en general y del tren en particular.



Zeleros Hyperloop. [Zeleros' hyperloop - Welcome to the future of transportation](#)



### Reflexionamos



### Cuaderno del emprendedor

1. ¿Qué es lo más nos ha llamado la atención del vídeo?
2. ¿Hay empresas que puedan permitirse no temer a la competencia?
3. ¿Por qué es importante conocer a los rivales y a los posibles rivales?
4. ¿Conoces algún caso de empresa gigante que fuera barrida por la competencia? Si no conoces ninguna, busca la historia de IBM.
5. ¿Por qué es importante analizar la amenaza de productos sustitutivos?
6. ¿Es Airbnb un sustitutivo a los hoteles tradicionales? Justifica tu respuesta.



### Píldora formativa

Ver píldora formativa en [este enlace](#).

Más detalle en Moodle: consulta el recurso “MICROENTORNO (Porter)”.



MICROENTORNO (Porter)

Marcar como hecha

## Caso práctico resuelto

Lorena está pensando en comprar una casa para turismo rural en un pueblo del Valle del Jerte. Antes de introducirse en el negocio, decide realizar un análisis del microentorno en este sector, siguiendo el modelo de Porter:

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

1  
NUEVOS  
ENTRANTES

ENTRADA DE FUTUROS COMPETIDORES	CONSECUENCIAS PARA LA EMPRESA DE LORENA
Barreras de entrada <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Inversión inicial</li> <li><input type="checkbox"/> Poder diferenciarse de lo que ya están</li> <li><input type="checkbox"/> Acceso a canales de distribución</li> <li><input type="checkbox"/> Requisitos legales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuerte inversión inicial</li> <li>- Es difícil diferenciarse de otras casas rurales: publicidad, boca a boca, posicionamiento web...</li> <li>- Acceder a canales web de turismo rural, booking...</li> <li>- Requisitos Junta Extremadura</li> </ul>

2  
PROVEEDORES

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	CONSECUENCIAS PARA LA EMPRESA DE LORENA
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Número de proveedores</li> <li><input type="checkbox"/> Productos sustitutivos</li> <li><input type="checkbox"/> Cantidad que compra cada cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe multitud de proveedores de los servicios que requiere una casa rural (mobiliario, instalaciones...)</li> <li>- Cada cliente suele comprar pequeñas cantidades</li> </ul>

3  
CLIENTES

PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	CONSECUENCIAS PARA LA EMPRESA DE LORENA
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Número de clientes</li> <li><input type="checkbox"/> Productos sustitutivos</li> <li><input type="checkbox"/> Cantidad que compra cada cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cada vez hay más usuarios, pero todavía no hay exceso de clientes</li> <li>- Existen otros conceptos de turismo rural y otras formas de turismo: playa, cultural...</li> <li>- Los clientes suelen alquilar una sola vez, aunque algunos repiten</li> </ul>

4  
PRODUCTOS  
SUSTITUTIVOS

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	CONSECUENCIAS PARA LA EMPRESA DE LORENA
Productos o servicios que, sin ser casas rurales, pueden ofrecer el mismo servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoteles rurales</li> <li>- Airbnb</li> <li>- Familiares / amigos</li> </ul>

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?



GRADO DE COMPETENCIA DE EMPRESAS ACTUALES	CONSECUENCIAS PARA LA EMPRESA DE LORENA
<input type="checkbox"/> Número de empresas <input type="checkbox"/> Crecimiento del sector <input type="checkbox"/> Diferenciación del producto <input type="checkbox"/> Exceso de capacidad productiva <input type="checkbox"/> Barreras de salida	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existen muchas casa rurales en la zona y alrededores</li> <li>- Es un sector en auge</li> <li>- Las casas son muy similares, se diferencia en el entorno en el que están situadas, vistas...</li> <li>- Hay un exceso de capacidad productiva en temporada baja</li> <li>- Grandes barreras de salida por la elevada inversión inicial y por la fidelidad de propietarios a su negocio</li> </ul>



## Competencia, clientes y proveedores

1 sesión / Equipos de proyecto

En este reto vamos a realizar:

1. Un análisis Porter de nuestro sector
2. Actualizar el Lienzo de Negocio que elaboramos en el desafío 1.



## Gestión de los equipos de proyecto

Hemos de recordar que estamos trabajando en equipo, por tanto, es necesario tener bien claras las tareas a realizar y las fechas de entrega para poder completar el reto a tiempo.



## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

## Tareas a realizar en este reto:

Abrir la presentación de Google creada en el reto anterior ("*Entorno\_Ciclo\_Nombre de los miembros del equipo*") para trabajar de forma colaborativa y añadiremos 5 diapositivas, una para cada factor del PORTER.

Buscar en Internet noticias e información relevante relacionada con cada una de las fuerzas del análisis Porter referido al sector de actividad en el que queremos poner en marcha nuestra idea de negocio. No olvides **guardar el enlace** e incluirlo en la presentación.

*Podemos acudir a fuentes oficiales como Cámaras de Comercio, el INE o Federaciones Sectoriales para tener una imagen lo más acertada posible del sector. También podemos encontrar información sobre proveedores y clientes en ferias del sector y que muchas veces tiene esta información en la web de la feria.*

Lectura comprensiva de las noticias y puesta en común con el equipo. Hay que analizar si es, o no, relevante y fiable.

A partir de la investigación realizada, completar la presentación añadiendo la información más relevante sobre cada uno de los factores:



## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Una vez hemos analizado el sector, añadiremos una nueva diapositiva titulada **“CONCLUSIÓN”** donde recoger vuestra decisión respecto a la competencia: competir ¿vía precios o vía calidad? Justificando la respuesta. También, tenéis que anotar una breve descripción de vuestra futura estrategia.

Con toda la información que hemos obtenido deberemos actualizar nuestro Lienzo de negocio “Canvas”, al menos en los siguientes apartados:

- ☐ Socios clave
- ☐ Segmento de clientes
- ☐ Propuesta de Valor

**TAREA**

Lienzo Negocio Canvas. Revisión 1

Haremos una foto del nuevo lienzo, más ajustado a nuestra realidad sectorial; y la subiremos a Moodle.

### Análisis DAFO

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta que permite analizar:

- por un lado los **aspectos internos** de la empresa (fortalezas y debilidades)
- y por otro los **factores externos** que le vienen dados desde el entorno (amenazas y oportunidades).

Es un buen punto de partida a la hora de analizar de manera rápida cual es la situación de un nuevo proyecto empresarial y como se relaciona con el entorno.

Los análisis PESTEL y PORTER nos ayudarán a evaluar de manera adecuada los dos factores externos.

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Los **aspectos internos** tienen que salir de vuestra propia reflexión objetiva centrada en tres campos básicos:

- ★ como equipo emprendedor en conjunto: conocimientos, habilidades y características
- ★ a nivel individual: a partir de vuestras dianas de autoevaluación que realizamos en el desafío 0.
- ★ como empresa de nueva creación: aspectos positivos y negativos que debéis considerar al poner en marcha vuestra idea emprendedora

A partir de este análisis, es importante plantearse estrategias (C.A.M.E.) que nos permitan:

- ☐ Corregir debilidades → Mejorar nuestros puntos negativos
- ☐ Afrontar amenazas → Intentar minimizar situaciones perjudiciales
- ☐ Mantener fortalezas → Optimizar nuestros puntos positivos
- ☐ Explotar oportunidades → Aprovechar situaciones favorables

### Tareas a realizar en este reto:

Para realizar nuestro análisis podemos utilizar [esta plantilla](#), fabricar vuestra propia plantilla en alguna aplicación en línea ([Canva](#), [Genial.ly](#)) o utilizar la herramienta disponible en la [web de IPYME](#) que nos permite realizar online un DAFO de nuestra idea o proyecto emprendedor.

Para completar este reto, tenéis que:

- Revisar vuestro análisis PESTEL y PORTER para determinar vuestras oportunidades y amenazas y recogerlas en el DAFO.
- Reflexionar sobre vuestros **aspectos internos**, según las indicaciones recogidas al principio de esta página (como equipo emprendedor, a nivel individual y como empresa de nueva creación), para determinar vuestras debilidades y fortalezas.

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Caso práctico resuelto

Susana abrió una tienda de reparación de electrodomésticos hace 10 años y desea conocer cuáles son sus puntos fuertes y débiles, así como las amenazas del entorno, por lo que realiza una matriz DAFO y define su estrategia a través del CAME.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Su maquinaria y herramientas han quedado anticuadas y obsoletas</li> <li>- Ella y sus empleados necesitan actualizarse y reciclarse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rápidos cambios tecnológicos</li> <li>- Tipos de interés elevados</li> <li>- Inestabilidad política</li> <li>- Posible subida de impuestos</li> <li>- Cambios en la normativa laboral (cuotas autónomos, ET)</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Está bien considerada entre sus clientes</li> <li><input type="checkbox"/> Costes controlados</li> <li><input type="checkbox"/> Tiene experiencia en el sector</li> <li><input type="checkbox"/> Conoce bien a proveedores y la competencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con la situación económica, la gente prefiere reparar antes que comprar</li> <li>- No hay empresas similares en la zona</li> <li>- Subvenciones para la transformación digital</li> </ul>

CORREGIR DEBILIDADES	AFRONTAR AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Es necesario modernizar equipos y herramientas</li> <li><input type="checkbox"/> Asistir a cursos de formación y actualización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Estar atento a los nuevos productos e innovaciones</li> <li><input type="checkbox"/> Controlar costes</li> <li><input type="checkbox"/> Negociación con bancos</li> <li><input type="checkbox"/> Buscar formas de estabilidad laboral</li> </ul>
MANTENER FORTALEZAS	EXPLOTAR OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Definir estrategias de fidelización para los clientes de siempre</li> <li><input type="checkbox"/> Captar nuevos clientes</li> <li><input type="checkbox"/> Continuar controlando los costes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Ampliar horarios para dar mayor servicio</li> <li><input type="checkbox"/> Dar más servicios, como venta de pequeño electrodoméstico</li> <li><input type="checkbox"/> Apostar por la modernización de la empresa</li> </ul>

## DESAFIO 2: ¿CÓMO ES NUESTRO ENTORNO?

Una vez terminadas las tareas propuestas en cada reto, la persona con el rol de **secretario** debe subir el trabajo a MOODLE, en la tarea creada al efecto y siguiendo las instrucciones que se indican en la misma.



Análisis del ENTORNO



Análisis DAFO



### Retrospectiva del equipo y reflexión individual



1. ¿Qué rol se te ha asignado?
2. ¿Qué funciones has realizado?
3. ¿Has tenido dificultades? Si es así, ¿cómo las has superado?
4. ¿Te identificas con el rol que te ha tocado? ¿Crees que, de acuerdo con tu personalidad, es el rol más adecuado para ti? Explica por qué.



[Autoevaluación Trabajo EQUIPO.](#)

Evaluación

- Ficha de observación del trabajo grupal
- Autoevaluación grupal del trabajo en equipo realizado (formulario de Google)
- Autoevaluación individual: rúbrica Diario emprendedor