

DIAPOSITIVAS 2º BACHILLERATO

UNIDAD 1: EL EMPRENDEDOR Y LA INNOVACIÓN

Material elaborado por:



 @Econosublime



Material editado por:



 @Economyriam

Vídeos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com



Contenido

1. El emprendedor.....	3
2. El empresario	7
3. La importancia de la actividad empresarial y del emprendimiento	17
4. Mujer y emprendimiento	20
5. La innovación en la empresa	23
6. Digitalización y tendencias emergentes	31
7. Investigación, desarrollo e innovación (i+d+i)	35

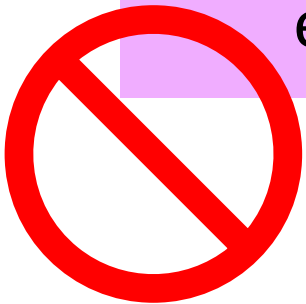


1. EL EMPRENDEDOR

UN EMPRENDEDOR es una persona que tiene la capacidad de identificar una oportunidad de negocio, desarrolla una idea y tiene la iniciativa para reunir los recursos necesarios para llevar a cabo dicha idea. Además, están dispuestos a asumir riesgos de invertir tiempo y/o dinero para lograr el éxito.

Ser emprendedor es más actitud que aptitud

1. Para ser emprendedor no es necesario crear una empresa.



2. Hay emprendedores que trabajan para otros en una empresa.



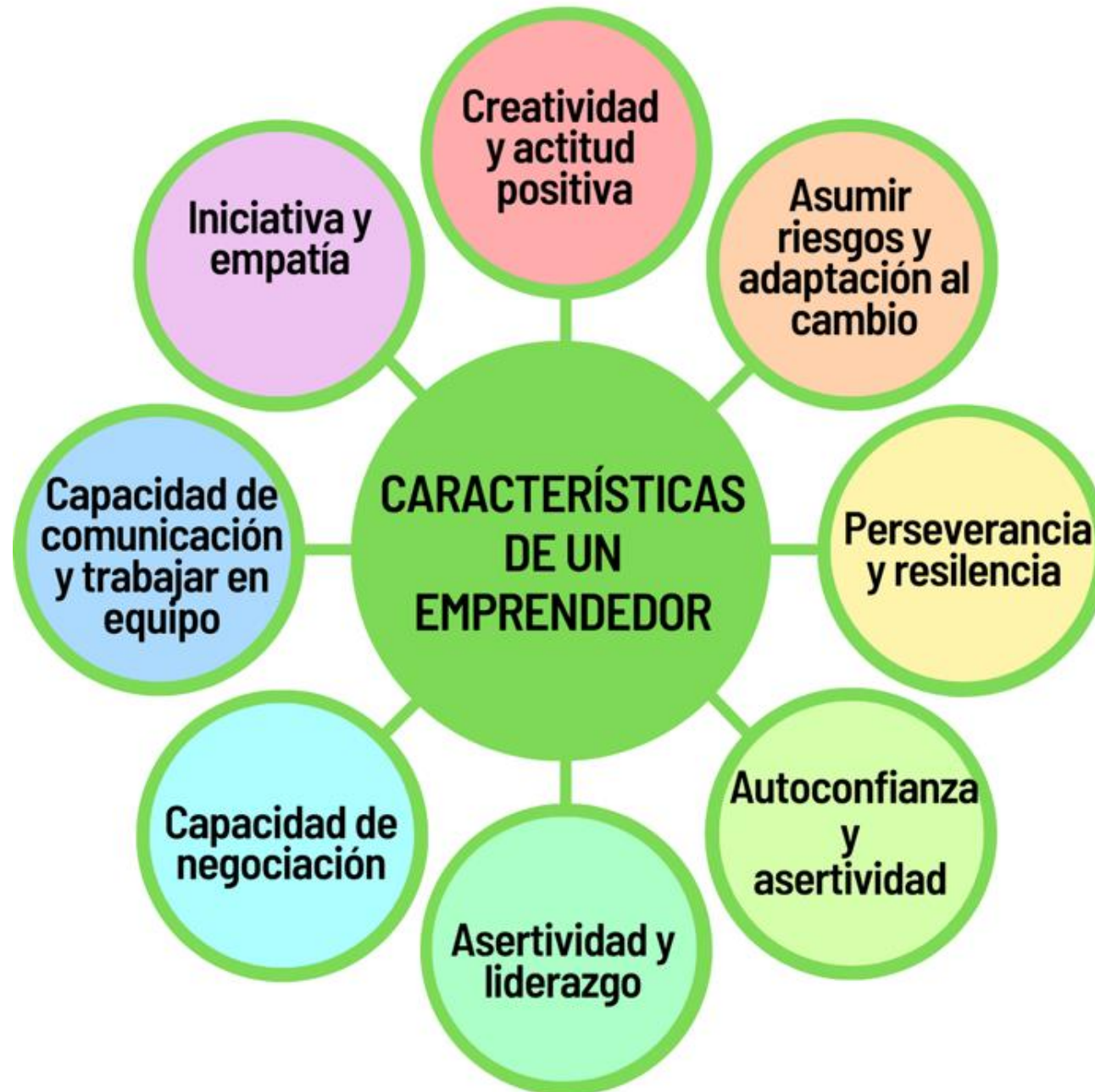
3. Algunos emprendedores sí que crean su propia empresa.



“Las actitudes son más importantes que las aptitudes”



Las características del emprendedor



Ejercicio de clase 1

A

¿Cuáles de estas características consideras que tienes?
Explica por qué.

B

Piensa en algún familiar,
y destaca las 3
características del
emprendedor que
consideres que tiene,
explicando el por qué.



Tipos de emprendedores

TIPO DE EMPRENDEDOR	CARACTERÍSTICAS
VISIONARIO	Se adelantan a su tiempo y detectan negocios antes que nadie. Tienen una gran pasión por todo lo que hacen.
POR NECESIDAD	Se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades y llevar a cabo nuevos proyectos
INVERSORES	Tienen dinero y deciden invertir en nuevas empresas. Su principal objetivo es obtener rentabilidad
POR CASUALIDAD U OPORTUNIDAD	Han detectado que existe una necesidad que no está cubierta y proponen una solución sin mucha reflexión.
ESPECIALISTAS	Tienen muchas habilidades o conocimientos dentro de un área determinada, en ocasiones porque han estado años trabajando en otra empresa.
PERSUASIVOS	Tienen la capacidad de influir en otras personas para que todos persigan un mismo objetivo
SOCIALES	realizan una serie de actividades que tienen un objetivo social, es decir que buscan un beneficio de la sociedad
INTRAEMPRENDEDORES	Son trabajadores que dentro una empresa tiene ideas innovadoras y buscan nuevas oportunidades de negocio.




2. EL EMPRESARIO

EL EMPRESARIO es la persona que se encarga de administrar y coordinar los diferentes elementos de una empresa para conseguir unos objetivos. No tiene por qué ser el creador de la empresa.

Diferencias entre emprendedor y empresario

EMPRENDEDOR



Identifica una oportunidad de negocio y desarrolla una idea, en ocasiones a través de la creación de una empresa. Es decir, el emprendedor crea algo nuevo y asume el riesgo en caso de fracaso, ya que ha invertido su dinero y su tiempo.



EMPRESARIO

Administra una empresa ya establecida. Los empresarios pueden ser los fundadores originales de la empresa y haber desarrollado la idea, o simplemente pueden haber tomado el control de una empresa que ya existe.



DIFERENCIAS ENTRE EMPRENDEDOR Y EMPRESARIO

EMPRENDEDOR		EMPRESARIO
Función principal	Identifican una oportunidad de negocio y desarrollan una idea, reuniendo los recursos necesarios para llevarla a cabo.	Se centran en administrar y coordinar la empresa para conseguir unos objetivos.
Enfoque	Se enfocan en crear y desarrollar una idea para que esta tenga éxito.	Potencian una idea para que esta sea rentable y así obtener beneficios.
Riesgo	Asumen mayor incertidumbre y riesgo, ya que al crear una nueva empresa no hay garantías de éxito. A menudo deben invertir gran cantidad de dinero y tiempo.	Si llegan a una empresa ya establecida pueden conseguir beneficios de manera más inmediata con un riesgo mucho menor.
Cualidades	Suelen ser muy creativos, apasionados y con gran motivación. Suelen perseverar y no se desaniman con los fracasos.	Suelen tener grandes habilidades de liderazgo, comunicación, negociación y de gestión de equipos

Características del empresario



HABILIDADES PERSONALES

El empresario debe tener habilidades personales que le permitan realizar tareas de manera eficiente y tomar decisiones para conseguir sus objetivos: iniciativa, creatividad, autoconfianza, perseverancia, resiliencia, actitud positiva etc.



HABILIDADES SOCIALES (SOFT SKILLS)

Debe tener habilidades sociales que le permitan relacionarse con otras personas para conseguir objetivos comunes: empatía, trabajo en equipo, comunicación, asertividad, negociación, liderazgo etc.



HABILIDADES DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

También necesita habilidades para llevar a cabo toda la dirección de la empresa: planificación de objetivos, organización de todos los recursos, gestión de los trabajadores y control de que todo sale según lo planeado.

ACTIVIDAD
ORAL

¿SON EMPRENDEDORES?



¿SON EMPRENDEDORES?



Amancio Ortega

Fundador de Inditex.



Walt Disney

Empresario y pionero de la industria de la animación.



Cristóbal Colón

Emprendió un viaje con el que "descubrió" América.



María Teresa de Calcuta

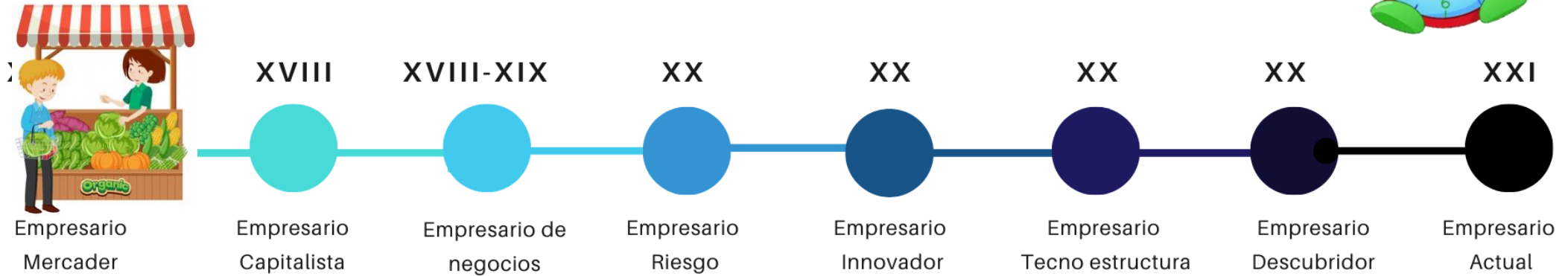
Monja que fundó la congregación de las Misioneras de la Caridad en Calcuta.



Kim Kardashian

Modelo, influencer y empresaria.

La evolución del empresario



ÉPOCA HISTÓRICA	TIPO DE EMPRESARIO
El empresario mercader (Siglo XVI- XVIII).	Se dedica al comercio
El empresario capitalista. (Siglo XVIII).	Aporta el capital y dirige
El empresario como hombre de negocios. (Siglo XVIII-XIX).	Compra factores y vende a un precio incierto.
El empresario-riesgo de Knight. (siglo XX).	Asume un riesgo, ya que no sabe si venderá
El empresario innovador de Schumpeter (siglo XX).	Innova y es el motor del progreso y el crecimiento
El empresario como tecno estructura de Galbraith (siglo XX).	Son un conjunto de profesionales en distintas áreas
El empresario como descubridor de nuevas oportunidades (siglo XX).	Busca cubrir necesidades que no están satisfechas
El empresario actual (siglo XXI).	Es un líder que organiza y dirige

En la actualidad el empresario es un líder que tiene que planificar, dirigir, organizar y controlar todos los elementos de la empresa para conseguir unos objetivos.

El empresario y sus funciones

1. Planificar

Planificar cuáles son los objetivos que se buscan y las estrategias/tácticas para conseguirlos



2. Gestionar y dirigir

Dirigir los recursos humanos de la empresa para conseguir los objetivos. Dentro de la dirección las funciones más importantes son: liderazgo, motivación y comunicación.



3. Organizar

Organizar y coordinar las tareas dentro de la empresa. Repartir responsabilidades entre los miembros de la empresa.



4. Control

Controlar que todo sale según lo previsto y que los objetivos se están alcanzando.



Ejercicio de clase 3

La delimitación de la propiedad.

1. Piensa en estas empresas y diferencia entre propietarios y empresario.



Ejercicio de clase 4

La conquista de la estrella

Eres el director de un restaurante que quiere ganar una estrella Michelin y para ello realizas las siguientes funciones

- a) Revisar que todos los platos cumplen la calidad necesaria
- b) Repartes las tareas entre los diferentes cocineros y camareros
- c) Comunicar a todos los trabajadores todas las instrucciones
- d) Decides todos los procedimientos y políticas a llevar a cabo como estrategia caso de que haya una queja de un cliente



Relaciona cada tarea con las funciones del empresario

Ejercicio de clase 3

La delimitación de la propiedad. **SOLUCIÓN**



Propiedad: Accionista
Empresario: Ana Botín



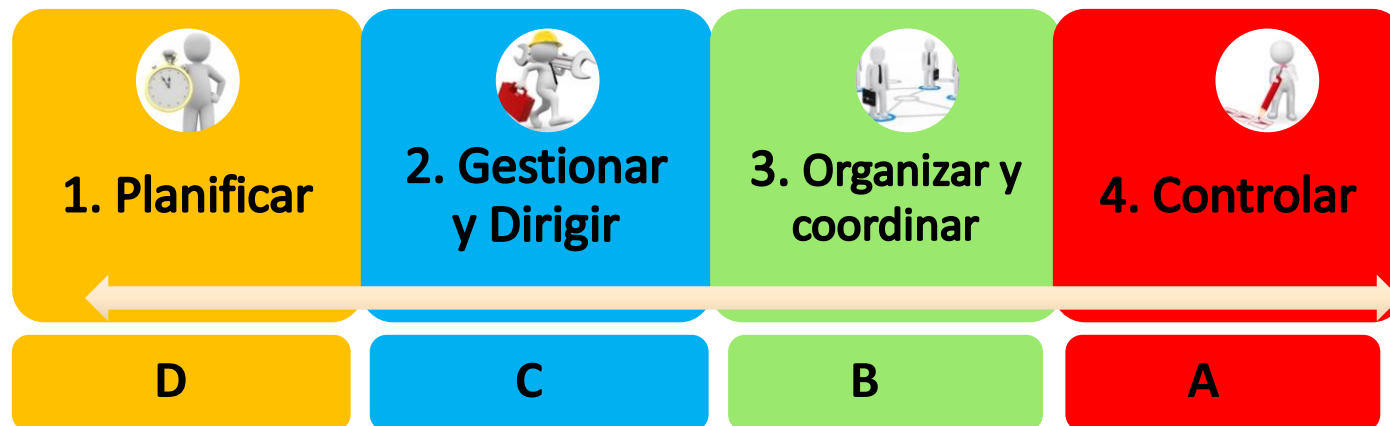
Propiedad: Junta de Andalucía
Empresario: Equipo directivo



Propiedad: Pepe
Empresario: Pepe

Ejercicio de clase 4

La conquista de la estrella. **SOLUCIÓN**



3. LA IMPORTANCIA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y DEL EMPRENDIMIENTO

EL EMPRENDIMIENTO comienza con la identificación de una oportunidad de negocio. A partir de ahí, algunas personas desarrollan una idea y reúnen los recursos necesarios para llevar a cabo dicha idea creando una empresa. Al crear esta empresa.

Identificación oportunidad negocio
→ desarrollo idea

EMPRENDIMIENTO



→ creación de empresa

ACTIVIDAD EMPRESARIAL



¿Por qué es importante el emprendimiento?



1. Mejora la calidad de vida de las personas.

Las empresas y los emprendedores buscan oportunidades de negocio tratando de satisfacer mejor las necesidades de los ciudadanos creando y mejorando los bienes.

2. Crea puestos de trabajo.

el emprendimiento y la actividad empresarial genera puestos de trabajo que garantizan ingresos para los trabajadores y para los propios emprendedores



3. Fomenta el crecimiento económico.

al haber una mayor cantidad de empresas, se genera una mayor competitividad, que hace que las empresas se deban esforzar por producir bienes y servicios de más calidad. Todo ello lleva a crecimiento económico



4. Contribuye al pago de impuestos y de cotizaciones a la seguridad social.

Con la actividad empresarial las empresas deben pagar una serie de impuestos y de cotizaciones a la seguridad social que luego es reinvertida en sanidad, educación, carreteras, parques etc. y en prestaciones como pensiones, bajas por maternidad y paternidad etc.

5. Permite el desarrollo personal.

Las personas que inician sus propios proyectos se sienten más realizados y estimulados, lo que se traduce en mayor felicidad.



6. Contribuye a la innovación y el desarrollo tecnológico.

Con en el emprendimiento se buscan nuevas ideas y oportunidades de negocio, lo que lleva a una mayor innovación y al desarrollo de nuevas tecnologías.

4. MUJER Y EMPRENDIMIENTO

Dificultades del emprendimiento femenino

A) FALTA DE FINANCIACIÓN

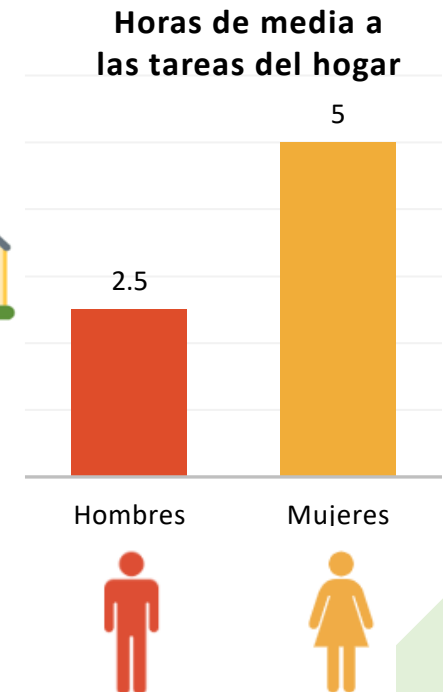
Las mujeres suelen tener más problemas para que los bancos les presten dinero para iniciar su negocio, o para que los inversores quieran invertir en negocios

B) BRECHA SALARIAL

En España, una mujer cobra de media un 15% menos a la hora que un hombre. Esto hace que las mujeres tengan menos capacidad de ahorro y tengan más difícil iniciar un proyecto

C) DESEQUILIBRIO EN LA VIDA LABORAL Y FAMILIAR

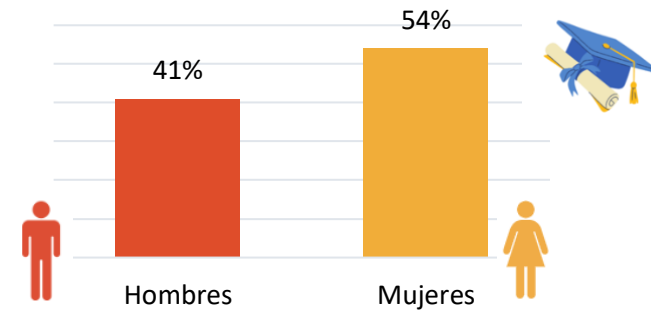
De media, las mujeres españolas dedican 5 horas al día a estas tareas frente a las 2 horas y media de los hombres. Esta mayor carga de tareas familiares, deja a las mujeres con menos tiempo para poder iniciar su propio negocio



D) AUTOMINUSVALORACIÓN DE LAS PROPIAS MUJERES

Muchas mujeres asumen que su rol en la sociedad se debe centrar en la familia y su trabajo vale menos, o que no deben aspirar a crear sus propios negocios para no ser tachadas de exceso de ambición

Estudios superiores 2020



E) FALTA DE REFERENRES

En ocasiones las mujeres no se ven como emprendedoras porque las mujeres emprendedoras no tiene tanta visibilidad como los hombres. Pero en el mundo hay 130 millones de emprendedoras



Ventajas del emprendimiento femenino

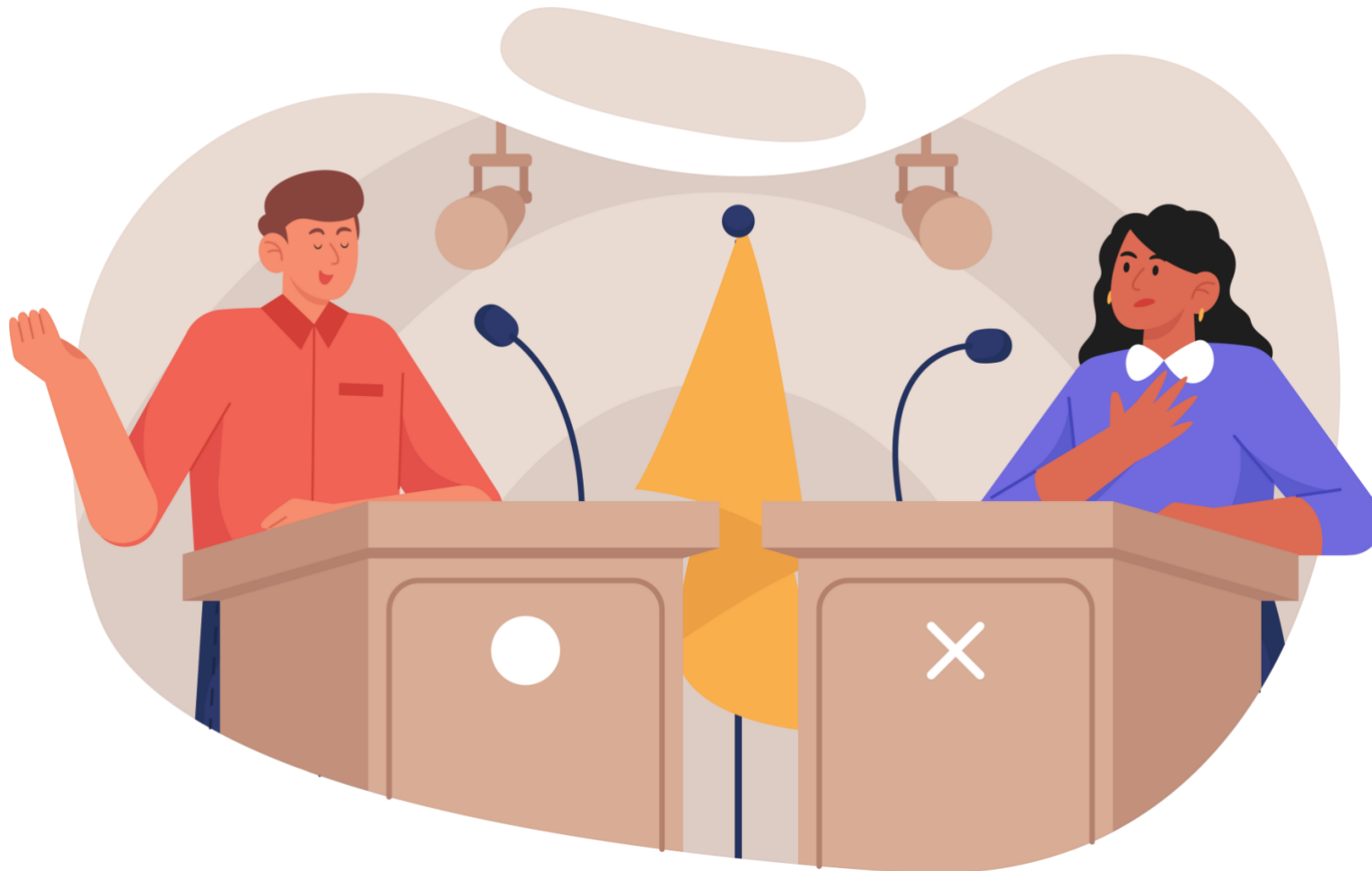
Ventajas del emprendimiento femenino



Contribuye a una mayor igualdad de género	Sociedades más igualitarias Aumenta la representación de las mujeres en puestos de liderazgo
Genera riqueza y empleo	
Fomenta la innovación	



¿Qué podríamos hacer para fomentar el emprendimiento femenino?



5. LA INNOVACIÓN EN LA EMPRESA

Debemos diferenciar entre creatividad e innovación:



LA INNOVACIÓN supone la creación de nuevos o mejores productos, procesos de producción o modelos de negocio que satisfacen mejor nuestras necesidades y solucionan mejor nuestros problemas.

Tipos de innovación

a) Según la aplicación de la innovación

Innovación de producto

- Introducción en el mercado de nuevos productos.

Innovación de proceso

- Nueva manera de fabricar o distribuir productos

Innovación de marketing

- Nueva forma de comercializar el producto

Innovación de organización

- Nueva forma de organizar un producto

b) Según el grado de originalidad

Innovación incremental

- Son pequeñas modificaciones o mejoras en productos existentes

Innovación radical

- Es la introducción de un producto completamente nuevo que implica un cambio revolucionario

c) Según el público al que se dirige

Innovación social

- Su principal objetivo es un beneficio en la sociedad

Innovación ambiental

- Contribuyen a mejorar o proteger el medioambiente

Innovación tecnológica

- Creación o adopción de nuevas tecnologías para mejorar los productos o procesos

Ejercicio de clase 6

Indica si nos estamos refiriendo a la innovación incremental o a la radical en los siguientes casos:



Piensa en la empresa IKEA

A ¿A qué se dedica esta empresa?

B ¿Qué innovaciones introdujo en el sector de la venta de muebles?

C ¿Estamos ante una innovación de producto o de proceso? ¿Por qué?





A) TEORÍA DE SCHUMPETER

Según su Schumpeter la innovación es impulsada por los emprendedores que buscando aumentar sus beneficios, querrán introducir nuevos y mejores productos, procesos o modelos de negocio para reemplazar a los anteriores al satisfacer mejor las necesidades de los clientes. Los emprendedores son el motor de la innovación.

B) TEORÍA DE DRUCKER

Para Drucker, la innovación es el proceso mediante el cual los emprendedores identifican nuevas oportunidades de negocio y crean soluciones. Sus principios son:

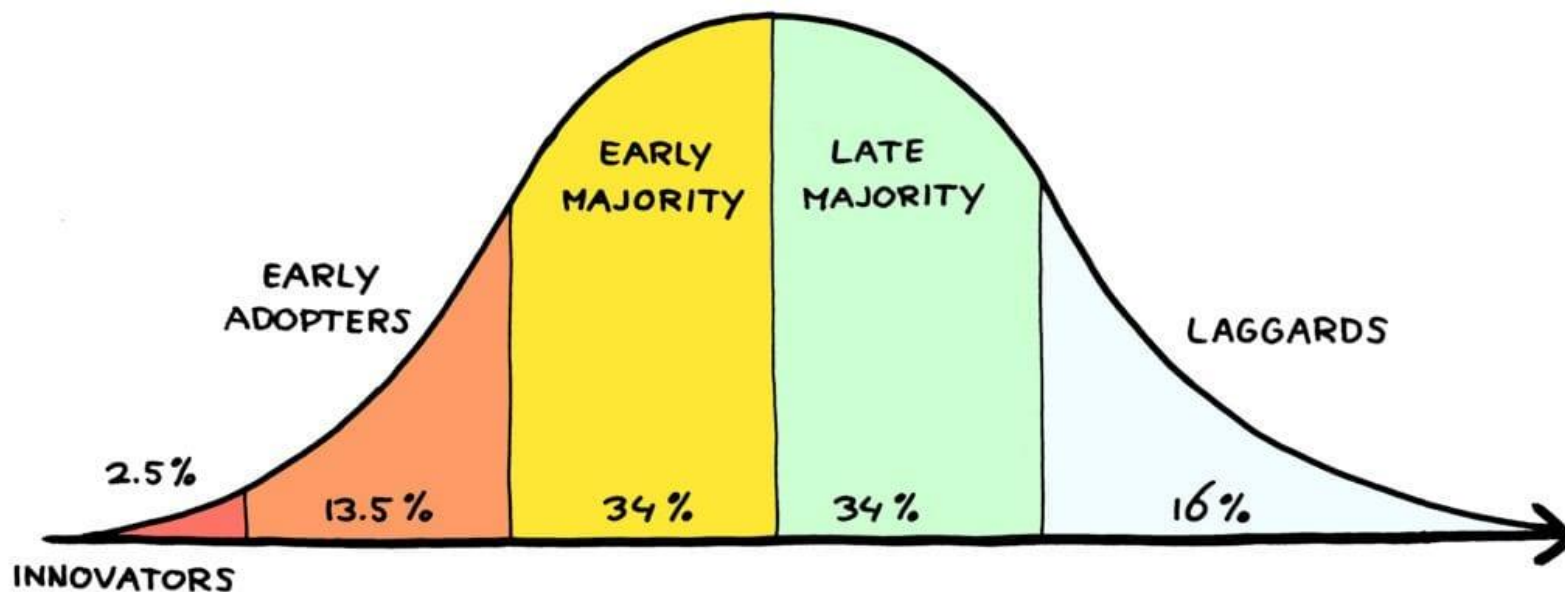
- a) La innovación se basa en el análisis de oportunidades de negocio.
- b) La innovación implica salir a la calle a observar, preguntar y escuchar.
- c) La innovación debe ser enfocada en una sola cuestión y empezar siendo pequeña.
- d) La innovación busca que la empresa sea líder en su campo.
- e) La Innovación es esfuerzo, más que genialidad



C) TEORÍA DE INNOVACIÓN DE ROGERS

Según Rogers, los innovadores adoptan nuevas tecnologías antes que otros grupos y luego se propagan a través de los diferentes grupos:

- Innovadores. Son los primeros en adoptar una idea, producto o servicio nuevo. Buscan resolver los problemas ellos mismos, no que otros les den la solución.
- Primeros seguidores (Early adopters). Adoptan lo nuevo cuando consideran que habrá un beneficio en su negocio. No tienen miedo a asumir las nuevas ideas.
- Mayoría precoz. Están predispuestos a adoptar lo nuevo cuando ya muchos lo han hecho.
- Mayoría tardía. Tienen dificultades para adoptar lo nuevo hasta que todos lo han hecho.
- Rezagados. No quieren adoptar nuevas ideas sino mantener los productos tradicionales



D) TEORÍA DE INNOVACIÓN DE CHRISTENSEN

Según Christensen, las empresas en ocasiones no adoptan grandes innovaciones disruptivas (que lo cambian todo) porque estas no se ajustan a sus clientes más rentables.

Las innovaciones disruptivas a menudo comienzan como productos que atienden a mercados pequeños y menos rentables, y luego mejoran para competir en los mercados más grandes y rentables.



D) TEORÍA DE INNOVACIÓN DE PORTER

Según Porter, la innovación es la clave para que las empresas puedan mantener una ventaja sobre sus competidores en 3 áreas:

Diferenciación de productos y servicios. Supone innovar en sus productos y servicios para crear algo único y valioso que les permita diferenciarse de sus competidores.

Mejores procesos de producción. Supone innovar en sus procesos para mejorar su eficiencia, reducir costes y ofrecer precios más competitivos.

Nuevos modelos de negocio. Supone innovar en sus modelos de negocio para crear nuevas formas de crear y entregar valor, lo que les permite ganar ventaja sobre sus competidores

Estrategias de innovación

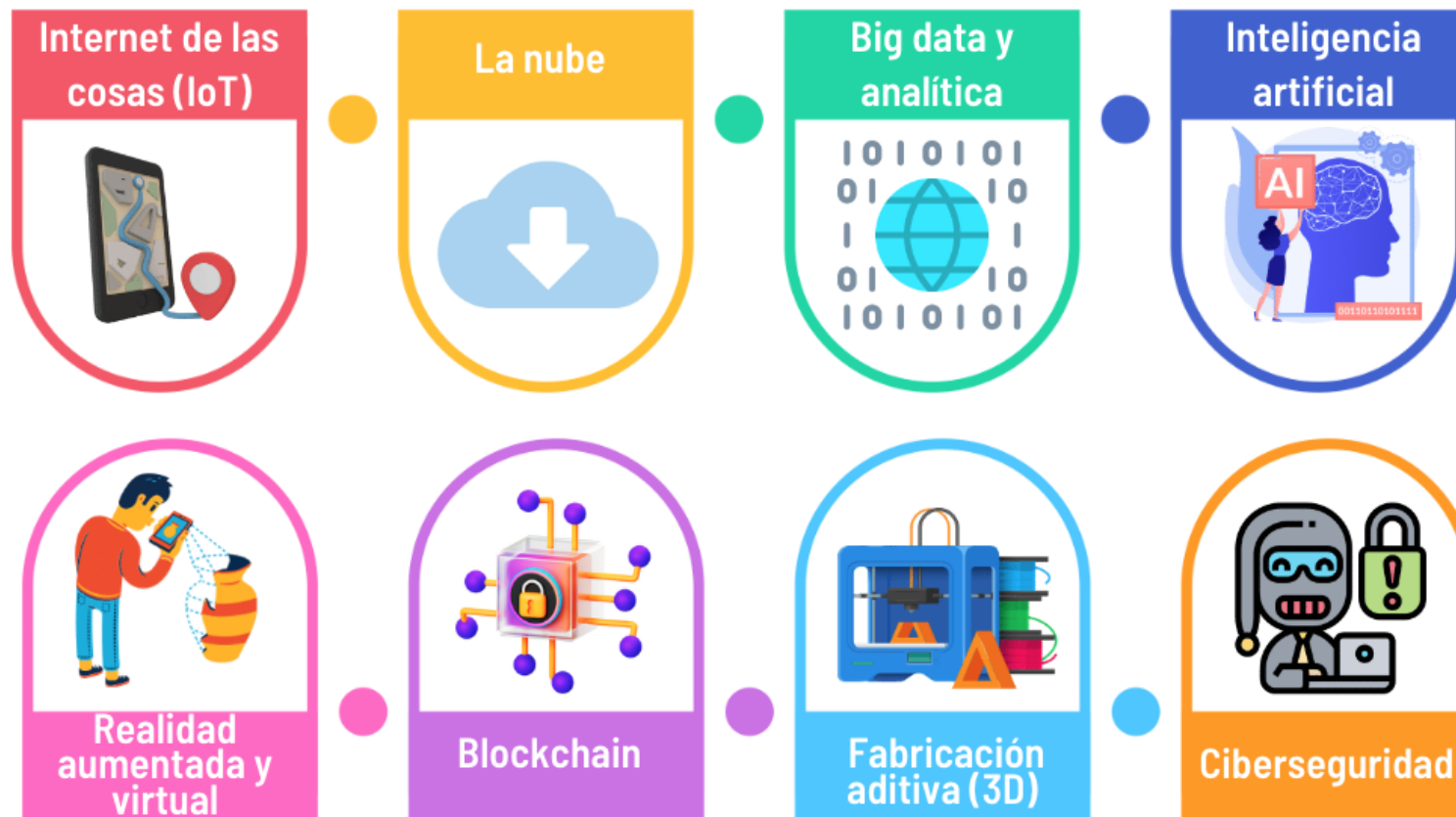
Las empresas pueden llevar a cabo diferentes estrategias de innovación con los que crear o mejorar productos, procesos o modelos de negocio.

1. Estrategia ofensiva o de líder.	Busca ser el líder del mercado, gracias a la introducción continua de nuevos productos y procesos. Se basa en ser el primero en detectar necesidades del mercado y encontrar manera de satisfacerlas
2. Estrategia defensiva o de seguidor.	Consiste en seguir las innovaciones que hace el líder, una vez que se ha comprobado que estas han tenido éxito, por lo que el riesgo es menor.
3. Estrategia imitativa.	Se basa en copiar productos existentes en el mercado. Las empresas buscan ofrecer productos similares a precios más bajos. El objetivo es tratar de reaccionar de manera rápida a lo que hace el líder.
4. Estrategia oportunista o de nicho de mercado.	Consiste en centrarse en satisfacer las necesidades de un pequeño grupo de consumidores (un nicho de mercado) que no es atendido por los competidores.
5. Estrategia tradicional.	Apenas se introducen modificaciones en los productos. Suelen ser negocios artesanales o artísticos, que compiten por su buena relación calidad-precio, su ubicación o con ajustes estéticos

6. DIGITALIZACIÓN Y TENDENCIAS EMERGENTES

LA DIGITALIZACIÓN es el proceso de transformación de la información analógica (como imágenes, sonidos, texto y otros datos) en un formato digital que se puede analizar, almacenar y transmitir a través de dispositivos electrónicos (como ordenadores o smartphone) y redes de comunicaciones (como internet).

En los últimos años han surgido muchas tecnologías digitales que han tenido un gran impacto y que han acelerado el proceso de digitalización.



Impacto de la digitalización en la economía

En los últimos años estamos presenciando una revolución digital que está transformando la forma en la que vivimos, trabajamos y nos relacionamos.



INMEDIATEZ

La información
está disponible de
manera muy
inmediata.



MEJORAS DE COMUNICACIÓN.

Las redes sociales,
el correo e o los
mensajes
instantáneos han
permitido que la
comunicación sea
más rápida



NUEVAS FORMAS DE TRABAJO.

Las tecnologías
han permitido
videoconferencias
, el trabajo en la
nube y el
teletrabajo



TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA

Las nuevas
tecnologías han
transformado el
mundo de los
negocios y han
facilitado la
innovación

Retos de la digitalización en la economía

No todo son ventajas en la revolución digital, y es que todos estos cambios plantean una serie de retos a los que el mundo tendrá que poner solución de alguna manera.



Ejercicio de clase 7

¿Qué es el Chat GPT?

¿Tiene inteligencia propia?

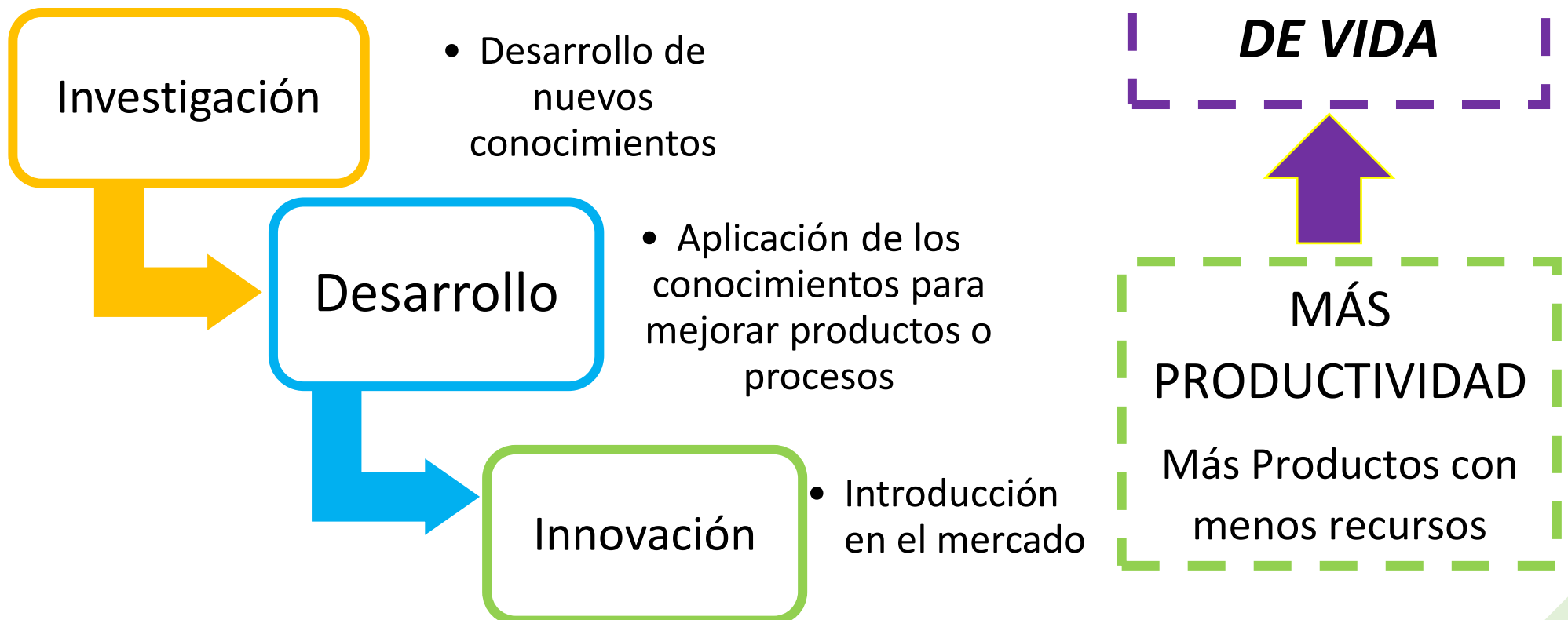
¿De dónde obtiene la información?



6. INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN (I+D+I)

El I+D+i (investigación, desarrollo e innovación) es el gasto que realizan muchas empresas o el Estado en investigación para adquirir conocimientos que puedan ser aplicados a mejorar productos o procesos productivos.

El I+D+i engloba tres actividades



El papel del I+D+i en el desarrollo social



Actividad Autoevaluación

1. Una persona que tiene habilidades dentro de un área y decide montar una empresa es:

- a) Un emprendedor visionario.
- b) Un emprendedor especialista
- c) Un emprendedor persuasivo
- d) Un emprendedor por casualidad

2. Las soft skills son:

- a) Habilidades técnicas como informática, idiomas etc.
- b) Habilidades para tomar riesgos
- c) Habilidades sociales para relacionarse con otras personas
- d) Habilidades para aprender más rápido

3. Lo que define al empresario según Knight es:

- a) El riesgo.
- b) La innovación.
- c) La tecnoestructura.
- d) La pasión por el trabajo

4. Las mujeres tienen más dificultad para el emprendimiento debido a:

- a) Falta de financiación.
- b) Dedican de media más horas al hogar.
- c) No hay tantos referentes femeninos que sean visibles
- d) Todas son correctas

5. Un nuevo modo de vender un producto es una innovación:

- a) De producto.
- b) De proceso.
- c) De marketing.
- d) De organización

6. La fabricación aditiva es:

- a) El uso del big data.
- b) La impresión en 3D.
- c) La cadena de bloques.
- d) Una realidad virtual

Actividad Autoevaluación

1. Una persona que tiene habilidades dentro de un área y decide montar una empresa es:

- a) Un emprendedor visionario.
- b) Un emprendedor especialista
- c) Un emprendedor persuasivo
- d) Un emprendedor por casualidad

2. Las soft skills son:

- a) Habilidades técnicas como informática, idiomas etc.
- b) Habilidades para tomar riesgos
- c) Habilidades sociales para relacionarse con otras personas
- d) Habilidades para aprender más rápido

3. Lo que define al empresario según Knight es:

- a) El riesgo.
- b) La innovación.
- c) La tecnoestructura.
- d) La pasión por el trabajo

4. Las mujeres tienen más dificultad para el emprendimiento debido a:

- a) Falta de financiación.
- b) Dedican de media más horas al hogar.
- c) No hay tantos referentes femeninos que sean visibles
- d) Todas son correctas

5. Un nuevo modo de vender un producto es una innovación:

- a) De producto.
- b) De proceso.
- c) De marketing.
- d) De organización

6. La fabricación aditiva es:

- a) El uso del big data.
- b) La impresión en 3D.
- c) La cadena de bloques.
- d) Una realidad virtual

Blooket

