

Unidad 8: El emprendimiento

IES Número 1

Curso: 2024/2025

Materia: Economía y Emprendimiento

Profesor: Carlos Gómez Barge

Índice

1. Emprendimiento y motivación
2. Conócete a ti mismo
3. La persona emprendedora
4. Éxito y el fracaso de la persona emprendedora

1. Emprendimiento y motivación

Estáis en un momento de vuestra vida en el que, en buena medida, determinaréis con vuestras acciones vuestro futuro.

Al finalizar la ESO...

1. Emprendimiento y motivación

1.1. Emprender es hacer

Emprender significa idear y llevar a cabo un proyecto, un negocio, un propósito que requiere iniciativa. Emprender lleva consigo dificultad, trabajo e incertidumbre.

1. Emprendimiento y motivación

1.1. Emprender es hacer

¿Qué es lo que nos impulsa a actuar y a hacer las cosas?

El origen de lo que hacemos está en nuestras **emociones**, que son las que nos dan **motivos** para actuar.

Sin embargo, no todas las emociones y motivos por los que actuamos son iguales.

Tipos de motivos por los que hacemos las cosas		
Por su naturaleza	Motivación positiva	Aquello que hacemos por obtener un placer.
	Motivación negativa	Aquello que hacemos por escapar de un dolor.
Por su origen	Motivación intrínseca	Es una motivación que nace de nosotros mismos. Es una emoción que nace de realizar la propia tarea.
	Motivación extrínseca	Es una motivación que viene de una recompensa externa.

1. Emprendimiento y motivación

1.1. Emprender es hacer

La motivación también depende de ti. La motivación intrínseca es la más valiosa, pero rara vez la encontramos a la primera.

Encontrar tu vocación se parece a un viaje en el que por el camino vas descubriendo cosas hasta que sabes que has encontrado aquello que te hace feliz y realizado.

1. Emprendimiento y motivación

1.2. Hábitos y aprendizaje

Para el aprendizaje es básico la formación de **hábitos**. Los hábitos son costumbres que se consiguen a base de repetirlas. Cuando adquieres un hábito, eres capaz de conseguir hacer mucho más con menos esfuerzo.

La principal amenaza para crear un hábito es la **procrastinación**, que consiste en retrasar actividades o situaciones que deben atenderse, sustituyéndolas por otras situaciones más irrelevantes o agradables por miedo a afrontarlas o pereza a realizarlas.

2. Conócete a ti mismo

2.1. Nuestro cerebro

Si queremos cambiar el mundo es primer paso es conocernos a nosotros mismos. El origen de todo se encuentra en el **cerebro**.

Nuestro cerebro no es "uno", sino que está formado por diferentes capas que dialogan entre sí.

Básicamente nos interesan dos:

- Amígdala: Es nuestro cerebro más emocional y primitivo. Se activa en momento de tensión negativa tomando el control sobre nosotros.
- Neocorteza: Es nuestro cerebro más moderno que se fue desarrollando con la evolución. Es el responsable de nuestra mente más racional y puede desactivar las reacciones de la amígdala.

2. Conócete a ti mismo

2.2. Nuestras fortalezas y debilidades

Si queremos cambiar el mundo es primer paso es conocernos a nosotros mismos. El origen de todo se encuentra en el **cerebro**.

Nuestro cerebro no es "uno", sino que está formado por diferentes capas que dialogan entre sí.

Básicamente nos interesan dos:

- Amígdala: Es nuestro cerebro más emocional y primitivo. Se activa en momento de tensión negativa tomando el control sobre nosotros.
- Neocorteza: Es nuestro cerebro más moderno que se fue desarrollando con la evolución. Es el responsable de nuestra mente más racional y puede desactivar las reacciones de la amígdala.

2. Conócete a ti mismo

2.2. Nuestras fortalezas y debilidades

El **análisis DAFO personal** es una técnica que sirve para realizar las cualidades personales y profesionales de un individuo, cómo son sus fortalezas y debilidades (variables internas), e identificando cuáles son, además, los riesgos y las oportunidades (variables externas) que ofrece el mercado laboral, entorno...

La finalidad es determinar la situación actual de un individuo y establecer cuál es la posición que pretende alcanzar en el futuro.

2. Conócete a ti mismo

2.2. Nuestras fortalezas y debilidades

Variables internas: Se centran en el análisis de cada persona. Dentro de estas distinguimos:

- Debilidades: Responden a cuestiones como: ¿En qué fallamos más que otras personas?, ¿qué actitudes o comportamientos nos impiden alcanzar nuestros objetivos?
- Fortalezas: En este caso, las cuestiones responden a: ¿en qué destacamos?, ¿cuáles son nuestros puntos fuertes?, ¿qué hacemos mejor que otras personas?, etc.

2. Conócete a ti mismo

2.2. Nuestras fortalezas y debilidades

Variables externas: Se centran en el análisis del entorno que, a su vez, se subdividen en:

- Amenazas: Consisten en detectar, tanto si hay alguna variable externa que nos dificulte llegar a nuestros objetivos como la competencia que existe dentro de la empresa o los posibles riesgos que existen en el desempeño actual de nuestra labor.
- Oportunidades: Se trata de situaciones o circunstancias externas que pueden ser aprovechadas favorablemente por nosotros.

3. La persona emprendedora

Como ya hemos visto, emprender no es solamente crear un negocio, emprender es aprender a bailar, a estudiar una determinada carrera o ciclo, etc. El emprendimiento es una actitud.

En nuestro caso, vamos a centrarnos en dos variantes específicas del emprendimiento:

- **Emprendimiento social:** Se trata de proporcionar un bien o servicio con el fin principal de satisfacer una necesidad social.
- **Emprendimiento empresarial:** Se trata de proporcionar un bien o servicio con el fin principal de obtener un beneficio económico.

3. La persona emprendedora

¿Qué debe cumplir todo emprendimiento?

Tener una ventaja comparativa

Ser financieramente sostenible

3. La persona emprendedora

La idea del emprendimiento

Carlos estaba terminando ADE y, cuando llegó el momento de organizar el viaje fin de carrera, se le ocurrió una idea: «¿Por qué no nos hacemos un interrail en avión? Es decir, poder ir de un país a otro aprovechando la mejor oferta que tengamos en cada sitio».

Cuando llegó a casa a probar su idea, se dio cuenta de que era muy difícil buscar las mejores combinaciones en los portales de Internet, así que se puso en contacto con su amigo Gonzalo, que estaba terminando Informática, y le propuso montar juntos un portal de viajes que pudiera buscar fácilmente esas combinaciones.

3. La persona emprendedora

En base al texto anterior, determina:

- El servicio/producto que se ofrece
- La ventaja comparativa
- A quién va dirigido
- Sostenibilidad financiera

3. La persona emprendedora

3.1. El perfil de la persona emprendedora

Todo el mundo puede decidirse a emprender. Sin embargo, las personas emprendedoras suelen tener los siguientes rasgos:

- Emprenden sobre algo que conocen o les es familiar.
- Son perseverantes.
- Tienen mucha confianza en sí mismas.

3. La persona emprendedora

3.1. El perfil de la persona emprendedora

Formas de emprendimiento

- ✓ Emprendimientos que tienen que ver con tu estilo de vida: Se trata de crear un negocio en base a tus gustos y preferencias. Sí, el dinero es importante, pero es más importante dedicarte a lo que te gusta y apasiona.
- ✓ Startups o empresas emergentes: Con ello nos referimos a negocios que parten de una idea innovadora y que tienen un elevado potencial de crecimiento. Hablamos de actividades relacionadas con las nuevas tecnologías que suelen recibir dinero de sociedades de capital riesgo, de *business angel*...

3. La persona emprendedora

3.1. El perfil de la persona emprendedora

Formas de emprendimiento

- ✓ Intraemprendimiento: Un intraemprendedor es aquella persona que trata de innovar y emprender dentro de la empresa para la que trabaja.
- ✓ Pequeños negocios: Es el emprendimiento más habitual. Se trata de montar un pequeño negocio, como una tienda de ropa, una cafetería...
- ✓ Emprendimiento social: Se trata de crear un bien o servicio destinado a la comunidad, destinado a "hacer el bien". Se financia, generalmente, a través de donaciones y el trabajo de voluntarios.

4. El éxito y el fracaso del emprendedor

Todo emprendedor debe asumir que el fracaso es una posibilidad. No todos los tipos de emprendimiento son igual de arriesgados.

Al emprender afrontamos dos tipos de riesgos:

- Riesgo psicológico: Está relacionado con el impacto que tiene el fracaso en nuestra autoestima y confianza (“si nos ha salido mal, no voy a intentarlo de nuevo”). El fracaso puede ser un gran aprendizaje.
- Riesgo patrimonial sobre nuestros bienes: Está vinculado con el riesgo que supone perder el patrimonio que hemos invertido.