

Unidad 10: El proyecto emprendedor

IES Número 1

Curso: 2024/2025

Materia: Economía, Emprendimiento y Actividad Empresarial

Curso: 1º Bachillerato

Profesor: Carlos Gómez Barge

Índice

1. La idea emprendedora
2. La planificación de nuestro emprendimiento
3. Formas de emprendimiento
4. El emprendimiento empresarial

1. La idea emprendedora

Si recordamos, el emprendedor es aquella persona que lleva a cabo un proyecto personal, empresarial, etc., encaminado a generar beneficios para él mismo o para la sociedad en la que se encuentra.

El emprendedor trata de poner en marcha una **idea emprendedora**, que es la que hace realidad dicho proyecto.

De los tipos de emprendimiento existentes, prestaremos especial atención al **emprendimiento social** y al **emprendimiento de negocio**.

1. La idea emprendedora

1.1. El origen de la idea emprendedora

Fuentes de ideas de negocio. ¿De dónde obtener ideas?



identificar necesidades

1. Identificar necesidades no satisfechas.

Al observar nuestro alrededor podemos encontrar necesidades que puedan ser satisfechas a través de un producto



Mejorar un producto

2. Mejorar un producto.

La oportunidad puede aparecer si vemos que hay un producto que puede ser mejorado o que un servicio está mal prestado



Mejorar un producto

3. Observar una oportunidad de mercado.

La idea puede surgir de comprobar que hay un mercado concreto con pocos vendedores de un producto o servicio

1. La idea emprendedora

1.1. El origen de la idea emprendedora



identificar necesidades

4. Aprovechar nuestras habilidades etc.

Otra opción es utilizar tus habilidades, experiencia y conocimientos para crear un negocio



Mejorar un producto

5. Observar tendencias.

En el entorno vemos cambios sociales, demográfico, culturales, etc. que van creando nuevas necesidades en la sociedad



Mejorar un producto

6. Estudio de otros mercados.

Podemos observar algún negocio que haya sido exitoso en otras ciudades y decidir implantarlo en la nuestra.



Mejorar un producto

7. Partir de intereses personales y hobbies.

Podemos pensar en aquello que nos apasiona y montar un negocio a partir de ello.

1. La idea emprendedora

1.2. El poder de la creatividad

En muchas ocasiones, los proyectos empresariales surgen para cubrir una necesidad no satisfecha.

¿Cómo podemos tratar de solventarla/cubrirla? La **creatividad** puede ser de gran ayuda.

Ser creativos supone generar y aplicar nuevas ideas y soluciones para resolver un problema alejándonos de las respuestas que ya conocemos. En definitiva, se trata de aportar algo distinto.

1. La idea emprendedora

1.2. El poder de la creatividad

A. Los estilos de pensamiento creativo

Todas las personas tenemos el potencial de ser creativos, pero no todos generamos ideas creativas de la misma manera. Tenemos distintos estilos de pensamiento creativo:

- **Pensamiento convergente-divergente**
- **Pensamiento de diseño**, basado en la empatía.
- **Pensamiento analítico**, basado en la descomposición del problema en partes y analizar cada una de ellas por separado.
- **Pensamiento por analogía**, basado en buscar en otros ámbitos problemas similares para establecer paralelismos facilitando la solución.
- **Pensamiento crítico**, basado en la búsqueda de datos que nos determinen que la solución elegida funcionará.

1. La idea emprendedora

1.2. El poder de la creatividad

B. ¿Cómo trabajar en equipo para gestionar estas ideas?

Es muy frecuente que, a la hora de generar ideas, no lo hagas tú solo, sino rodeado de un equipo.

Las empresas utilizan métodos para trabajar en equipo y generar soluciones creativas. Entre estos métodos:

- Método TRIZ
- Tormenta de ideas circular

1. La idea emprendedora

1.2. El poder de la creatividad

B. ¿Cómo trabajar en equipo para gestionar estas ideas?

- Método TRIZ

A la hora de generar ideas, este método trata de identificar contradicciones y busca maneras creativas de superarlas.

Ejemplo:

Si haces una espada muy grande, será más poderosa, pero te cansarás más al utilizarla.

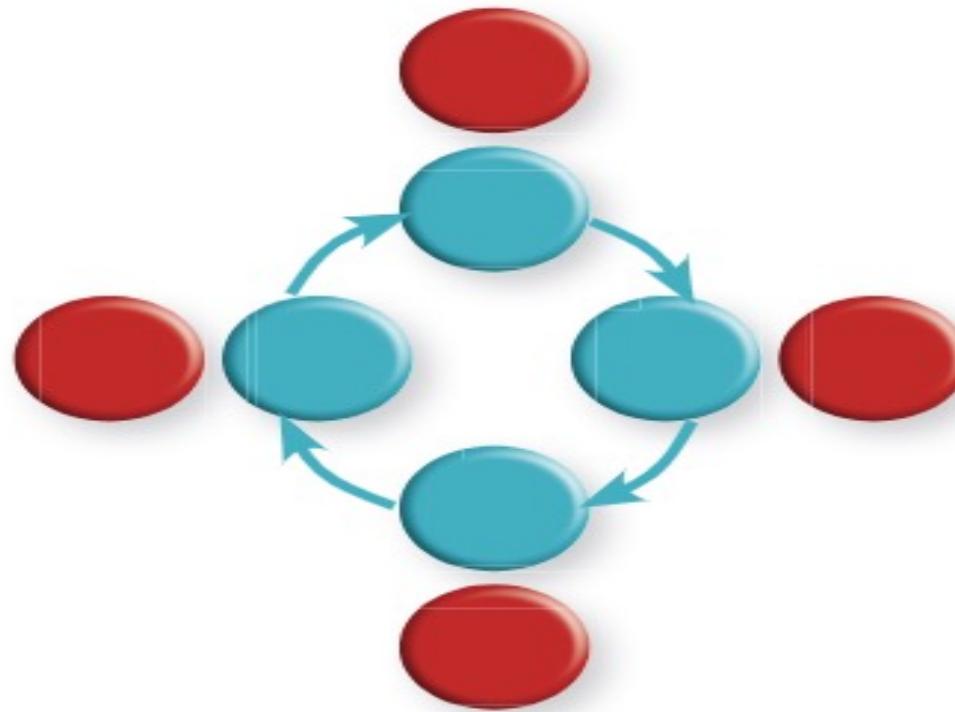
Si creas una organización muy democrática, es posible que consigas más participación, pero la toma de decisiones será más lenta.

1. La idea emprendedora

1.2. El poder de la creatividad

B. ¿Cómo trabajar en equipo para gestionar estas ideas?

- Tormenta de ideas circular



1. La idea emprendedora

1.3. La protección de las ideas

En algunas ocasiones podemos encontrarnos con la sorpresa de que otra persona ha desarrollado y sacado al mercado nuestra idea al mercado antes que nosotros.

Para evitar situaciones tan desagradables, para proteger nuestras ideas y evitar que otros se apoderen de ella de manera ilegítima, existen en España dos registros:

- Registro de la Propiedad Intelectual
- Oficina de Patentes y Marcas

1. La idea emprendedora

1.3. La protección de las ideas

Registro de la Propiedad Intelectual

- ❖ ¿Qué se puede registrar?: Ideas artísticas (canción) y creaciones intelectuales no artísticas (programa informático).

Oficina de Patentes y Marcas

- ❖ ¿Qué se puede registrar?: Los inventos, la marca y los diseños de la empresa.

2. La planificación de nuestro emprendimiento

Ya tienes una idea de negocio, la registras para que nadie se te adelante y ¿ahora?

Es fundamental diseñar un **plan**, una **planificación** que nos permitirá ordenar nuestras acciones en torno a una estrategia y verificar que vamos por el buen camino o si, por el contrario, debemos realizar correcciones.

Un **plan de emprendimiento** es una secuencia de decisiones que nos permite organizar nuestros recursos para que, en base a una estrategia, conseguir un objetivo.

2. La planificación de nuestro emprendimiento

Determinar el objetivo

Dividir el objetivo en proyectos

Determinar recursos y necesidades

Diseñar una estrategia

Control

2. La planificación de nuestro emprendimiento

➤ Fase 1: Determinar el objetivo

Establecer aquello que queremos conseguir con nuestro emprendimiento. Debe ser un objetivo realista, medible, concreto y temporal.

➤ Fase 2: Dividir el objetivo en proyectos

Es indispensable concretar nuestro objetivo, que seguramente será a l/p, y dividirlo en pasos más pequeños.

2. La planificación de nuestro emprendimiento

➤ Fase 3: Determinar recursos y necesidades

Fijados el objetivo a l/p y los subobjetivos debemos determinar y establecer los recursos necesarios para llevarlo a cabo. En caso de detectar carencias fijaremos también la forma de solventarlas.

➤ Fase 4: Diseñar una estrategia

El siguiente paso será diseñar una estrategia que nos permita alcanzar todo lo que nos hemos planteado. Interesante elaborar cronogramas que nos permitan fijar el horizonte temporal en el que debemos alcanzar los diferentes subobjetivos.

2. La planificación de nuestro emprendimiento

➤ Fase 5: Control

Se trata de establecer algún mecanismo de control para verificar si estamos cumpliendo los objetivos planteados. En caso contrario, será necesario plantear medidas correctoras.

3. Formas de emprendimiento

En el tema anterior analizamos las cuatro formas de emprendimiento:

- Emprendimiento social.
- Emprendimiento de negocio.
- Emprendimiento cultural/artístico.
- Intraemprendimiento.

Es hora de analizar con más detalle los dos primeros.

3. Formas de emprendimiento

3.1. El emprendimiento social

Este tipo de emprendimiento tiene dos características básicas:

- ❖ Busca **satisfacer una necesidad social**. Ejemplos: Colaborar con una ONG, crear una asociación juvenil...
- ❖ Aunque en el emprendimiento social el beneficio económico no es prioritario, sí es importante que sea **financieramente sostenible** con el fin de que pueda mantenerse en el tiempo.

3. Formas de emprendimiento

3.1.1. Forma jurídica del emprendimiento social

Cuando decidimos crear una empresa/organización con un fin claramente social, puede ser muy útil darle una forma jurídica para que nuestra organización tenga personalidad jurídica propia. De esta manera:

- ❖ Podremos disponer de un **patrimonio propio** que se encuentra a nombre de la organización, no de sus miembros.
- ❖ Podremos realizar **cobros y pagos y emitir facturas legalmente**.
- ❖ **Captar nuevos socios**, que tendrán sus obligaciones y derechos de acuerdo con lo que establecen los estatutos.
- ❖ **Solicitar ayudas públicas**.

3. Formas de emprendimiento

3.1.1. Forma jurídica del emprendimiento social

La forma jurídica más habitual para este emprendimiento es la **asociación civil**.

Una asociación civil es una persona jurídica por la que 3 o más personas se comprometen a poner medios en común y colaborar para la consecución de algún fin común.

3. Formas de emprendimiento

3.1.1. Forma jurídica del emprendimiento social

¿Qué se necesita para crear una asociación?

1. Tener un **proyecto** en el que se encuentre determinada de manera clara la necesidad social a satisfacer.
2. Buscar un **nombre único** (no sea empleado por otra asociación).
3. Elaborar unos **estatutos**, es decir, una lista de normas de funcionamiento de la asociación.

3. Formas de emprendimiento

3.1.1. Forma jurídica del emprendimiento social

¿Qué se necesita para crear una asociación?

4. Firmar un **acta fundacional**, un documento en el que los socios fundadores (3 como mínimo) constatan el deseo de formar la asociación.
5. Pago de **tasas** y solicitar el **registro** en el **Registro de Asociaciones**.
6. Ir a **Hacienda** y solicitar el **NIF** (DNI de la organización), que permitirá realizar pagos e ingresos a su nombre.

4. El emprendimiento empresarial

El **emprendimiento empresarial** tiene como objetivo crear un bien o prestar un servicio para venderlo en el mercado y obtener un beneficio económico con dicha actividad.

Los elementos de dicho emprendimiento son:

- **Idea de negocio:** Producto o servicio que lanzamos al mercado
- **Emprendedor empresarial:** Quien aporta la idea y pone en marcha el negocio.
- **Inversor:** Quien aporta el capital para el desarrollo de la actividad.

4. El emprendimiento empresarial

A. La idea de negocio

El primer paso para crear un negocio es tener una **idea de negocio**, es decir, determinar el producto o servicio que vamos a lanzar al mercado.

Dicha idea debe ser:

- **Útil y, además, nueva o mejor que lo que ya existe.**
- Debe haber personas que estén dispuestas a pagar por ella.

4. El emprendimiento empresarial

A. La idea de negocio

¿Cómo se validaba/comprobaba antes que en un proyecto empresarial era viable?

1. Emprendedor tenía una idea de negocio
2. Elaboración del plan de negocio
3. Búsqueda de financiación
4. Creación de la empresa
5. Venta del producto/servicio
6. ¿Rentable?

4. El emprendimiento empresarial

A. La idea de negocio

¿Cómo se valida/comprueba ahora que en un proyecto empresarial era viable?

En la actualidad, muchas empresas desarrollan una versión preliminar del producto/servicio para ponerla a prueba.

Las empresas presentan dicha versión a los potenciales clientes para que el *feedback* que se establece permita desarrollar un producto/servicio que satisfaga sus necesidades de manera óptima.

Una vez que las empresas tienen el producto y consiguen sus primeros clientes es el momento de constituir la empresa como tal.

El objetivo fundamental es ahorrar tiempo y dinero.

4. El emprendimiento empresarial

B. El emprendedor empresarial

El **emprendedor empresarial** es la persona que pone en marcha la idea emprendedora y la convierte en un negocio.

Una de las primeras decisiones a tomar es determinar la forma jurídica de la empresa.

4. El emprendimiento empresarial

B. El emprendedor empresarial

Forma jurídica	Características
Empresario autónomo, o freelance	<ul style="list-style-type: none">Tu emprendimiento no tiene personalidad jurídica propia. Esto quiere decir que no existe diferencia entre el patrimonio y las deudas de tu negocio y las tuyas. La empresa eres tú.Pagas el impuesto de la renta, igual que cualquier trabajador.
Sociedad Limitada	<ul style="list-style-type: none">Tu empresa sí tiene personalidad jurídica propia. Ni los bienes ni las deudas de la empresa son tuyos, sino de la empresa.Tu empresa paga el impuesto de sociedades por un porcentaje de los beneficios que obtenga.La propiedad de tu empresa se reparte en participaciones. Si tienes el 50 % de las participaciones de la empresa, quiere decir que la mitad de ella es tuya. Si vendes una participación, tienes que ofrecérsela primero a los demás socios del negocio.
Sociedad Anónima	<ul style="list-style-type: none">Similar a la sociedad limitada, pero está pensada para empresas más grandes.La propiedad de la empresa se divide en acciones. La característica fundamental de las acciones es que se pueden comprar y vender con total libertad.

4. El emprendimiento empresarial

C. El inversor

Ya tienes tu idea y tu plan de negocio con un producto mínimo viable que has presentado a los potenciales consumidores.

El siguiente paso es conseguir la **financiación** necesaria para crear la empresa. Es hora de buscar **inversores**, personas o empresas que disponen de ahorros y desean invertirlos en proyectos como el tuyo a cambio de una rentabilidad.

4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

Ya casi estamos listos para emprender, pero es necesario completar tres pasos más:

- ❖ Conocer el **entorno** en el que vamos a operar.
- ❖ Determinar nuestro **modelo de negocio**.
- ❖ Determinar la **dirección** de nuestro propio emprendimiento.

4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

A. El entorno empresarial

El **entorno empresarial** está constituido por todos aquellos factores que rodean a la empresa. Estos factores pueden ser beneficiosos o perjudiciales, y pueden ser decisivos en los beneficios de la empresa.

4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

ENTORNO GENERAL

Políticos

- Clima político
- Política fiscal
- Estabilidad del gobierno
- Nivel de corrupción
- Impuestos

Económicos

- PIB
- Tasa de desempleo
- Tipos de interés
- Inflación
- Nivel de renta

Socioculturales

- Nivel educativo
- Estilos de vida
- Hábitos de consumo
- Crecimiento de la población



Tecnológicos

- Acceso tecnológico
- Infraestructura
- Investigación
- Cambios tecnológicos

Ecológicos

- Regulaciones ambientales
- Gestión residuos
- Procesos de producción
- Riesgos naturales
- Tendencias consumo

Legales

- Salarios
- Derechos y normas
- Seguridad laboral
- Reglamentos
- Leyes contra la desigualdad

4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

ENTORNO ESPECÍFICO

Factores que afectan a empresas con mismas características o del mismo sector



4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

Ejercicio de clase 1

El entorno automovilístico



Una empresa que vende automóviles ve que se producen los siguientes cambios:



1. Un virus provoca que el Estado decrete el Estado de Alarma, una ley que hace que los ciudadanos no puedan salir de sus casas en 2 meses. (marzo-mayo 2020)



2. Hay una crisis que provoca que 1 millón de personas pierdan su trabajo (marzo-junio 2020)



3. El Estado aprueba una serie de ayudas a los ciudadanos que puedan comprar coches



4. El Estado aprueba el ingreso mínimo vital (junio 2020)

4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

B. El modelo de negocio

El **modelo de negocio** es la forma en la que la empresa va a satisfacer las necesidades de los clientes a través de un producto o servicio (creación de valor), cómo este será entregado a los clientes (entrega de valor) y cómo la empresa va a generar ingresos (captura de valor).

Ejercicio:

En base la definición anterior, describe el modelo de negocio de Shein y de Ikea.

4. El emprendimiento empresarial

4.1. La puesta en marcha del negocio

C. La dirección del emprendimiento

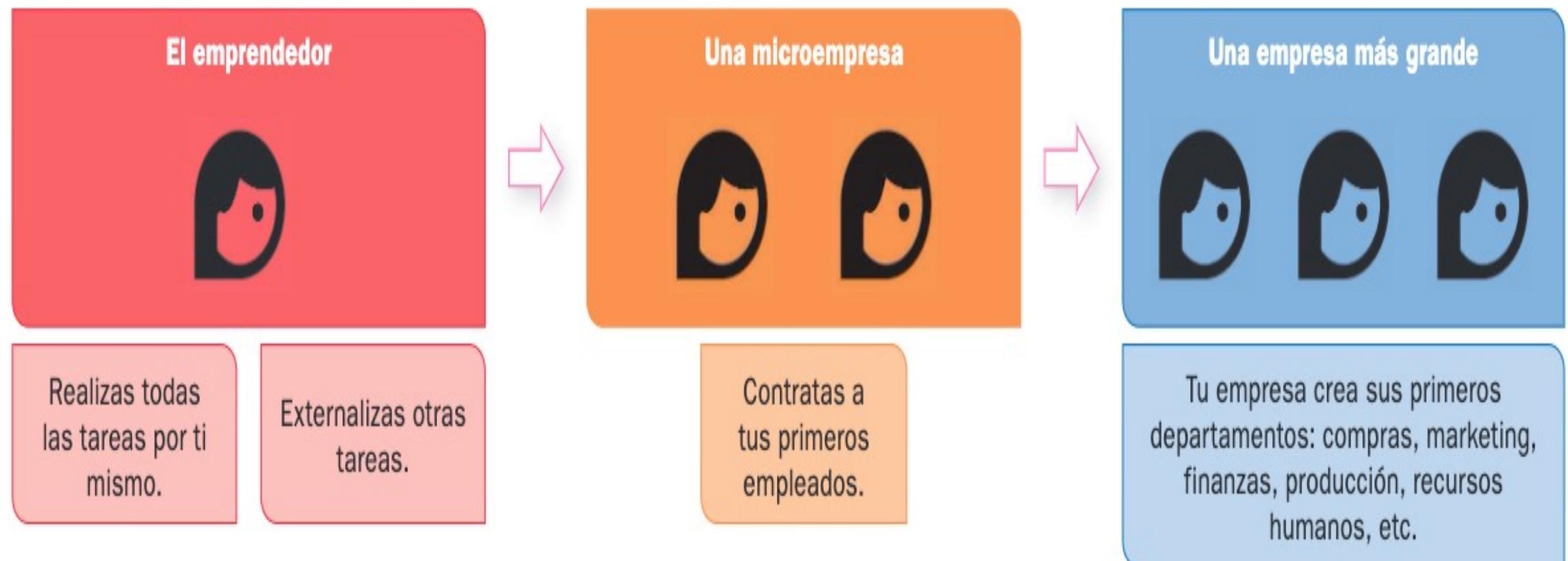


Fig. 9.7. El crecimiento del emprendimiento.

4. El emprendimiento empresarial

4.2. El plan de negocio/empresa

EL PLAN DE NEGOCIO o plan de empresa es el documento escrito que describe una oportunidad de negocio que se pretende poner en marcha. Además, recoge todos sus aspectos importantes para pasar de la idea inicial a un proyecto empresarial concreto.

4. El emprendimiento empresarial

4.2. El plan de negocio/empresa

1. Resumen ejecutivo	Es un resumen de todos los aspectos más importantes del plan de negocio. Su objetivo es presentar el proyecto de manera atractiva y captar la atención.
2. Presentación del proyecto	Se presenta la idea de negocio, se describe producto y lo que aporta diferente y se describe la empresa
3. Promotores	Se presentan los socios del proyecto con una descripción de su formación experiencia.
4. Análisis de mercado	Se analiza el mercado para conocer el entorno, el sector de la empresa, los clientes potenciales y la competencia.
5. Plan de marketing	Se realiza la segmentación de mercados y el público objetivo y se establecen las estrategias de marketing mix.
6. Plan de producción	Se establecen todos los detalles de cómo va a operar la empresa en el día a día, los costes de producir y ubicación.

4. El emprendimiento empresarial

4.2. El plan de negocio/empresa

7. Plan económico-financiero	Se indican las inversiones de la empresa y las fuentes de financiación y se hace una previsión de ingresos y gastos.
8. Plan de organización y de RRHH	Se muestra la organización interna, los puestos de trabajo necesarios y la gestión de los recursos humanos.
9. Trámites y forma jurídica de la empresa	Explicamos la forma jurídica elegida por la empresa y sus razones
10. Temporalización	Se recoge el calendario de puesta en marcha del negocio
11. Conclusiones	Se indican las ideas clave que queremos que se quede el lector y razones por las que invertir en el proyecto
12. Anexos	Se pueden incluir documentos importantes

4. El emprendimiento empresarial

4.3. La financiación

Autofinanciación	El inversor es el propio emprendedor. Tú pones el dinero y corres con los riesgos, pero también te quedas con todos los beneficios si las cosas salen bien.		
	Exigible <i>(dinero que tendrás que devolver)</i>	Préstamo. Un banco o, incluso, familiares y amigos, te aportan el dinero para poder llevar a cabo la idea. Los préstamos bancarios incluyen como contraprestación el pago de intereses.	Micromecenazgo o crowdfunding. Si tu producto es atractivo, puedes conseguir que los consumidores adelanten la compra del futuro producto antes de que ni siquiera exista. Esta forma de financiación se realiza mediante portales como Verkami o Kickstarter.
Financiación externa	No exigible <i>(dinero que no tendrás que devolver)</i>	Fondos de inversión. Es una forma de inversión colectiva. En ella, unas personas reúnen sus ahorros para que unos servicios de gestión lo inviertan. A cambio de su dinero, se quedarán con una parte de la propiedad de tu empresa. Compartirán los beneficios, pero también los riesgos. Si tú ganas, ellos ganan y, si pierdes, todos perdéis. Los fondos que invierten en nuevos emprendimientos suelen llamarse fondos de capital riesgo .	Ángeles inversores. Hay portales que ayudan a poner en contacto a quienes tienen una idea de emprendimiento con quienes desean invertir. A estos inversores particulares se los denomina, comúnmente, «ángeles inversores» y, a menudo, además de aportar su dinero, te asesorarán y te ayudarán en la gestión.

4. El emprendimiento empresarial

4.3. La sostenibilidad financiera del negocio

Para que nuestro negocio se mantenga en el tiempo, es indispensable que sea sostenible desde el punto de vista financiero.

Un negocio es **financieramente sostenible** cuando es capaz de generar los recursos necesarios para mantenerse en el mercado. Dicho de otro modo, cuando los ingresos son mayores que los costes.