

Innovación e iniciativa emprendedora.



Caso práctico



Edurne y Bosco piensan que para que su pueblo tenga el futuro garantizado, es muy importante que la actividad económica se desarrolle a través del comercio, los servicios públicos o la instalación de empresas. Pero para ello, se precisan personas con ganas de crear empresas, profesionales que puedan realizar su actividad y que se generen empleos.

Para poder presentar alternativas de trabajo en su ayuntamiento, hablan con Emilio, Agente de Desarrollo Local, quien les aconsejará acciones encaminadas a potenciar la innovación y fomentar el espíritu emprendedor como medidas para aumentar la competitividad de las economías locales.

Los Agentes de Desarrollo Local o Agentes de Empleo y desarrollo local son trabajadores dependientes o vinculados a una administración local cuya misión principal es la de colaborar en la promoción e implantación de políticas activas de empleo.



Materiales formativos de FP Online propiedad del Ministerio de Educación y Formación Profesional.

[Aviso Legal](#)

1.- Concepto de innovación.

La primera imagen que puede venirte a la mente cuando hablamos de innovación serían referencias a avances tecnológicos, a lo que habrás oído como  investigación y desarrollo (o lo conocerás por las siglas que se emplean para identificarlas I+D).

Lo que se pretende con la investigación y el desarrollo es crear conocimiento de una manera sistemática, aplicando un método científico. Pero aunque la tecnología está presente en la actividad innovadora de las empresas, la innovación no siempre incluye actividades basadas en la tecnología. El objetivo de la innovación empresarial es convertir el conocimiento en riqueza, implica siempre un éxito de aceptación por parte del mercado.



Debes conocer

Infonomía es una red social de innovadores y en el siguiente vídeo nos muestra de una manera visual y muy sencilla qué es la innovación:

¿Qué es innovar? ¿Te atreves a soñar?



[Resumen textual alternativo](#)

Otro punto de vista sobre la innovación es considerar a los



emprendedores como motor de la actividad empresarial, al tratar de aportar una diferencia significativa en cualquier elemento o aspecto de un negocio. La señal que identifica a un emprendedor es la innovación y la búsqueda de rasgos diferenciadores que nos permitirán ser distintos y apostar por las novedades en el mundo empresarial.

Hoy en día, las estructuras económicas de todos los países están sometidas a profundas transformaciones. La crisis económica, la aceleración de los cambios tecnológicos y la globalización de los mercados plantean a las empresas y a los emprendedores un escenario en cambio permanente pero que, a la vez, está lleno de oportunidades y retos. La innovación contribuye a realizar las cosas mejor o a hacerlas de manera diferente, es decir, la mejor garantía para emprender.



Para saber más

En el siguiente enlace podrás ver un vídeo acerca de un emprendedor que busca la innovación en un sector muy tradicional como es el textil y fabrica ropa para cargar las baterías de dispositivos electrónicos o utilizar servicios del móvil.



[Vídeo de presentación de Innovalley, ropa inteligente.](#) (Resumen textual del vídeo)

2.- Innovación y desarrollo de la actividad empresarial.



Caso práctico



Edurne está muy interesada en averiguar más acerca de la innovación, así que decide acudir al Centro Europeo de Empresas e Innovación que existe en la capital de su provincia con varias preguntas en la mente sobre en qué consiste exactamente y cómo se crea la innovación, en qué riesgos podemos incurrir y dónde se pueden

conseguir ayudas para financiarlas.

Le atiende Ana, que es la encargada de informar y asesorar a los promotores de proyectos de innovación.

Puesto que entiendes que la innovación es un proceso planificado que busca alcanzar un incremento de valor o de utilidad en un producto o en la prestación de un servicio con el objetivo de mejorar la  competitividad, o la calidad de nuestros productos y procedimientos, aumentar la actividad comercial, reducir costes, etc., también querrás saber cómo se llega a estas innovaciones. Este proceso puede ser **radical** (nuevo producto o nuevo método de producción, apertura de un nuevo mercado,...) o **incremental** (adaptación de un producto, introducción de nuevos elementos o funciones, adaptar la estrategia de marketing, ...) y se consigue a través de:

- ✔ Introducir nuevos productos o servicios o una mejora en los mismos.
- ✔ Aplicar nuevos procesos o mejorar los existentes.
- ✔ Aplicar nuevas formas organizativas.
- ✔ Mejoras en la gestión.

Una idea o un proyecto no es innovación hasta que no se ha puesto en práctica, se ha desarrollado y se ha probado en el mercado. La innovación está en un cruce de caminos entre la invención y su aplicación real para resolver problemas o para aumentar la producción o la  productividad.



Para saber más

Quizá creas que la innovación es algo muy lejano a los jóvenes, que es un asunto de científicos encerrados en laboratorios ultramodernos. No es así. Alumnos de Bachillerato y Ciclos Formativos también tienen ideas innovadoras y saben ponerlas en práctica. Una muestra de ello son los Premios Don Bosco a la Investigación e Innovación tecnológica, referente del talento de los jóvenes innovadores.

[Premios Don Bosco.](#)



Autoevaluación

Indica en los siguientes casos si se trata de un proceso de innovación radical o incremental, rellenando en el hueco de la columna relacionar, con el número que corresponda.

Ejercicio de relacionar

Innovación.	Relación.	Tipo de proceso.
Una empresa cervecera comercializa botellines con tapón abre fácil.	<input type="checkbox"/>	1. Radical
Mochila propulsora para volar.	<input type="checkbox"/>	2. Incremental
Toldos con placas solares para recoger energía en lugares donde no llega la electricidad.	<input type="checkbox"/>	

Enviar

Tabla para relacionar los casos de innovación de la primera columna con los tipos de proceso de innovación correspondientes que figuran en la tercera columna.

2.1.- Tipos de innovación.

La innovación

La **innovación** es un **proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado**. La innovación es un concepto muy ligado al ámbito empresarial.

La innovación se divide en los siguientes tipos:



Innovación tecnológica

Se asocia con el conocimiento tecnológico, con actividades de investigación y desarrollo. Es cualquier innovación debida a un conocimiento científico aplicado a la industria.



Innovación de producto

Podemos considerar que existe innovación en el producto cuando se inventa un nuevo producto o se introduce un cambio significativo en el producto o servicio, por ejemplo en la aparición de los marcos de fotos digitales. Implican la introducción en el mercado de nuevos bienes y servicios que mejoran de forma significativa sus características básicas, su diseño, las especificaciones técnicas,...

Innovación de proceso

Cuando hablamos de innovación en el proceso puede ser en el proceso de

fabricación (por ejemplo, la invención de la impresión 3D) o en el proceso de marketing (por ejemplo, en el siglo XXI se ha introducido el marketing en las redes sociales frente al marketing tradicional, etc). Comprende la introducción de un proceso productivo que implica mejoras significativas en la producción de un bien o servicio, maximizando la productividad, el servicio, la calidad, reduciendo los residuos,...

Innovación de gestión

Aplicación de nuevas prácticas para transformar y hacer más eficaces las funciones de gestión empresarial o de cumplimiento de normativa.

Innovación de uso

Y, por último, la innovación en el uso: por ejemplo, el empleo de los pañuelos de papel que aunque en un principio se crearon con la intención de ser usados como gasas sanitarias, al observar que se quedaba adherido a las heridas, se destinó para uso personal, teniendo gran éxito.

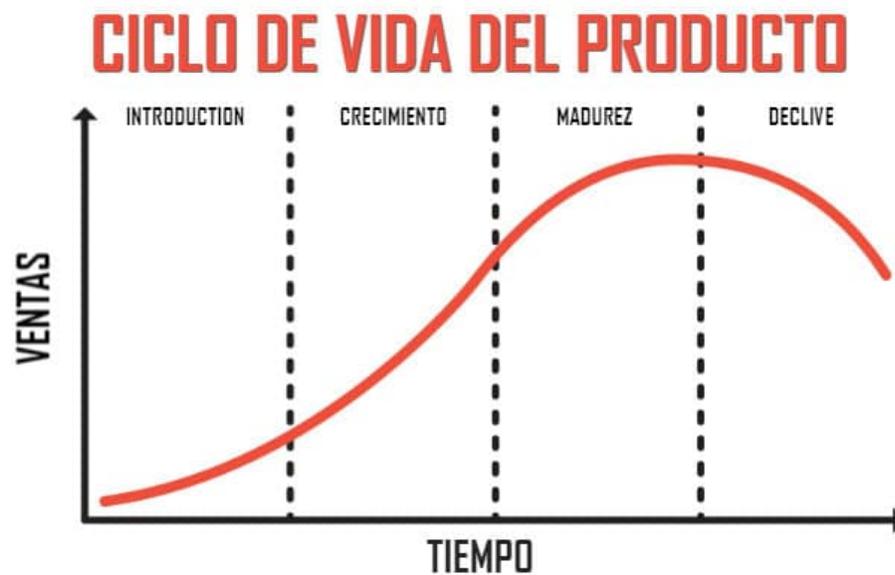
En las innovaciones de éxito podemos ver representados, en mayor o menor medida, estos cuatro tipos. Cuando pretendemos utilizarla como trampolín hacia el crecimiento o el aumento de la rentabilidad debe incluir a todo el personal de la empresa, el fomento de la creatividad en todos los niveles, debe formar parte de la cultura de la organización y se debe aplicar de forma sistemática y continua.

EL CICLO DE LA VIDA DEL PRODUCTO

En la innovación hay que tener en cuenta el **ciclo de vida del producto (CVP)**, que es el tiempo que permanece en el mercado. Comienza con su primera fabricación y se prolonga hasta que por falta de demanda se deja de vender y por tanto de fabricar. Si este ciclo es muy corto puede que no sea rentable. El producto pasa por cuatro fases; introducción, crecimiento, madurez y decadencia.

1. **Introducción o lanzamiento:** por primera vez, el producto se pone a la venta. Tiene un lento crecimiento de las ventas y unos costes elevados por lo que obtiene bajos resultados. Se soporta grandes gastos de inversión como son en tecnología, distribución, promoción, diseño y publicidad) y la producción es reducida en la mayoría de los casos.

2. **Crecimiento o desarrollo:** en esta fase la inversión empieza a generar beneficios, aumentan las ventas e incluso a veces la demanda es superior a la fabricación. Como objetivo la empresa se fija mantener el ritmo del crecimiento, asegurar el precio de venta y la rentabilidad, y los competidores empiezan imitar el producto. En esta fase, se deben tomar medidas para potenciar la marca e introducir mejoras o nuevos artículos. Otra estrategia es establecer franquicias o nuevos puntos de ventas.
3. **Madurez:** normalmente es la fase más duradera. El producto se ha posicionado en el mercado como líder, las ventas se mantienen constantes y se estabiliza la demanda. El objetivo es preservar la supervivencia del producto con diferentes estrategias como son bajar el precio, innovar, promociones como 3 x 2, etc...
4. **Decadencia:** la demanda merma y las ventas bajan, debido a que aparecen en el mercado productos sustitutivos, cambios en la moda, o cambios tecnológicos. Se comienza a disminuir la producción y el producto finalmente desaparece del mercado. La empresa dará salida a los stocks bajando los precios e intentará entrar en otros mercados o desarrollar diferentes productos nuevos.



Actividad de lectura

En el siguiente artículo tienes reflejada la innovación en la industria alimentaria. Tras su lectura, responde a las siguientes cuestiones: ¿Qué significan las siglas I+D+i? ¿Qué tipos de innovación se ven reflejados en un ejemplo?

 [Innovación en la industria alimentaria.](#)

Mostrar retroalimentación

Las siglas I+D+i hacen referencia a la Investigación (...Sigma, Grupo Siro incorpora la investigación a su negocio tradicional...), el desarrollo y la innovación (...el objetivo es convertirse en un referente internacional en el desarrollo e innovación...). Con respecto a los tipos de innovación, encontramos en el artículo detalle sobre la innovación de productos (... que puedan ser novedosos para los consumidores...), procesos (específicos para personas que no toleran el gluten, que no pueden tomar azúcar o adaptados a las necesidades infantiles.) e innovaciones tecnológicas (frío y congelación).

2.2.- El proceso de innovación empresarial.

Ya habrás descubierto que para sobrevivir y competir con éxito, una empresa debe ser capaz de modificar su forma de actuación para diferenciarse de sus competidores y hacer cada vez más útiles los productos que vendemos a nuestros clientes. Una empresa innovadora es aquella que logra convertir los avances científicos y tecnológicos en nuevos productos y procesos, logrando la implicación de todos los niveles y departamentos de la empresa.



Como características de la empresa innovadora, podemos señalar las siguientes:

- ✓ Debe tener una estrategia de innovación definida.
- ✓ Capacidad de análisis para anticipar las necesidades de la sociedad y la evolución de los mercados.
- ✓ Aplicar a los procedimientos empresariales herramientas de información tecnológica y económica.

Ejercitar el liderazgo para conseguir la colaboración de toda la organización de la empresa.

Modelos básicos de generación de innovaciones

Los modelos básicos de generación de innovaciones son dos:



1. **Modelo de Impulso o empuje de la tecnología:** consiste en hacer un uso escalonado desde la fuente de la innovación que es el descubrimiento científico hasta la investigación aplicada, el desarrollo de la tecnología adecuada, la fabricación y el lanzamiento al mercado de la novedad.
2. **Modelo de tirón de la demanda:** se consideran a las necesidades de los consumidores como principal fuente de ideas para comenzar el proceso de innovación. La empresa sólo debe reaccionar una vez haya "escuchado" al mercado.



Autoevaluación

Laura Carrera es una emprendedora que quiere introducir flores comestibles como las petunias, begonias y violetas en su proyecto de

empresa denominado "Flores en la mesa" enfocado a la alta restauración y fruterías. ¿Qué modelo básico de generación de innovación deberá emplear?

- Modelo de empuje de la tecnología.
- Modelo de tirón de la demanda.
- Ambos métodos.

No es correcta porque no hay una utilización de la investigación o aplicación tecnológica.

Efectivamente, es correcta porque deberá detectar en su clientela la necesidad de emplear estos artículos o deberá crear dicha demanda.

No es cierto. No hay aplicación tecnológica en el desarrollo del producto.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta
3. Incorrecto

2.2.1.- La matriz ERIC.

Te parecerá difícil el generar una innovación, pero verás que existen técnicas muy sencillas que te podrían ayudar a llevarlas a cabo. La metodología fundamental para desarrollar un proceso de innovación consiste en la aplicación del esquema de las 4 acciones (o **matriz ERIC**):

La **matriz ERIC** es un cuadrante de 4 espacios (Eliminar - Reducir - Incrementar - Crear) y cuyo objetivo es plantear acciones que permita a la empresa o al emprendedor diferenciarse respecto a su competencia en base al desarrollo previo de la nueva **curva de valor** que es una **herramienta que sirve para: Identificar los factores competitivos de un sector**. Entender las propuestas de valor de los competidores, segmentos, industria,..

Usándola como plantilla, nos preguntaremos: ¿Qué podemos Eliminar, Reducir, Incrementar, o Crear; para crear una estrategia que nos diferencie de la competencia?. Esta técnica forma parte del libro "La Estrategia del Océano azul" de W.

- ✓ **Eliminar:** ¿Qué factores o elementos que se da por hecho deben estar presentes en mi producto o servicio pueden eliminarse?
- ✓ **Reducir:** Debemos preguntarnos qué factores o elementos de los que se emplean de manera estandarizada en nuestro sector pueden disminuir su presencia.
- ✓ **Incrementar:** ¿Qué elemento puede realizarse por encima de la forma en que está presente en los productos o servicios de la competencia?
- ✓ **Crear:** ¿Qué podemos añadir para dar más valor o mayor utilidad a nuestro producto o servicio?



Ejercicio resuelto

Piensa en un circo. Te vendrán a la cabeza las actuaciones en dos o tres pistas de manera simultánea, leones, elefantes, domadores famosos, los payasos, peligrosos números de trapeartistas, grandes estrellas del funambulismo. ¿Cómo podríamos aplicar en este caso concreto la matriz ERIC?

Mostrar retroalimentación

Ahora piensa en:

eliminar las grandes estrellas, los espectáculos con animales y las actuaciones en varias pistas;

reduce los momentos de humor con los payasos y el riesgo (no queremos que se escuche: ¡Atención! ¡Peligra la vida del artista!); pasaremos de una actuación a

varias e

incrementamos el número de espectáculos;

crearemos un tema para cada espectáculo al que añadiremos luces, música y baile en un ambiente visual muy depurado. Pues bien, este modelo de negocio ya existe, es un éxito mundial y se llama el **Circo del Sol**.



Autoevaluación

¿Es verdadero o falso?

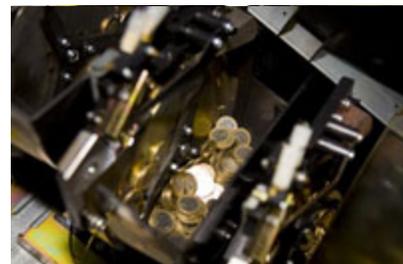
La matriz ERIC tiene cuatro cuadrantes: Eliminar, Reducir, Incrementar y Crear.

Verdadero Falso

Verdadero

2.3.- Los riesgos de la innovación empresarial.

El riesgo es algo que está presente en toda gestión empresarial, pero especialmente en las actividades innovadoras. Los principales orígenes de los riesgos son los siguientes:



- a. **Riesgos tecnológicos:** En el momento de la innovación tecnológica debemos evaluar cuál va a ser la dirección que va a tomar la evolución tecnológica para estar siempre en vanguardia y que nuestras innovaciones no se queden obsoletas en un corto periodo de tiempo.
- b. **Riesgos económicos:** Una innovación suele llevar aparejada una alta inversión económica, lo cual implica la necesidad de obtener financiación, acompañando su devolución a los plazos en los que se considere obtener beneficios.
- c. **Riesgos de mercado:** Las innovaciones deben ser aceptadas por un mercado cambiante, en el que aparecerán competidores que tratarán de imitar mis productos, en el que pueden aparecer nuevos segmentos de mercado o cambios normativos en el sector.
- d. **Riesgos de gestión:** Las decisiones estratégicas o a largo plazo se deben transformar en planes de acción a corto plazo, en los que la asignación de recursos financieros, humanos y materiales debe ayudar a la consecución de los objetivos de la empresa.



Autoevaluación

Indica en los siguientes casos en qué tipo de riesgo asociado a la innovación puede incurrirse, anotando el número correspondiente al riesgo en el hueco de la columna Relación.

Ejercicio de relacionar

Caso.	Relación.	Tipo de riesgo asociado a la innovación.
Una empresa quiere desarrollar un producto nuevo pero carece de personal con formación adecuada.	<input type="checkbox"/>	1. Riesgos tecnológicos.

Caso.	Relación.	Tipo de riesgo asociado a la innovación.
He creado un móvil específico para personas mayores pero es muy caro aunque de fácil manejo.	<input checked="" type="checkbox"/>	2. Riesgos económicos
Estoy investigando acerca de una nueva forma de lectura de los discos compactos.	<input checked="" type="checkbox"/>	3. Riesgos de mercado.
He diseñado una avioneta totalmente plegable pero carezco de fondos para financiar el primer modelo.	<input checked="" type="checkbox"/>	4. Riesgos de gestión

Enviar

Comprueba los riesgos en los contenidos de la unidad de trabajo.

2.4.- La internacionalización de las empresas como oportunidad de desarrollo e innovación.

A tu alrededor debes tener muchas empresas que han precisado salir a vender al exterior para poder mantener su actividad y los puestos de trabajo. En el actual escenario económico de incertidumbre, las empresas deben prestar una gran atención a la mejora de la competitividad, apostando por la innovación y las nuevas tecnologías como aspectos estratégicos para sobrevivir en esta economía que cada vez pone más a prueba la rapidez en la respuesta a los cambios y la resistencia de las empresas. Junto con la formación y especialización de los recursos humanos, la capacidad de innovar para satisfacer las necesidades que surgen en los mercados cambiantes constituye así una de las ventajas competitivas más importantes y, por lo tanto, elementos clave en la gestión empresarial.



El **proceso de internacionalización** no se limita a un mero intercambio comercial entre países, sino que implica la incorporación a la estrategia empresarial de las pautas de funcionamiento de los mercados mundiales de productos, factores y recursos financieros. Trabajar en los mercados globales hace posible que conozcamos de primera mano lo que está sucediendo en el mundo y eso nos permitirá el desarrollo de nuevos productos y modelos de negocio, generando ideas innovadoras a partir de la experiencia internacional o de la ampliación del marco de acción habitual de las empresas.

¿Cómo podremos hacerlo? Buscando y seleccionando los mercados que se ajusten mejor a las características de las empresas, estar alerta acerca de dónde se generan las nuevas oportunidades para las empresas y cómo aprovecharlas, accediendo a fuentes de conocimiento que permitan una mayor especialización tecnológica y diseñando nuevas redes comerciales.



Para saber más

En tu entorno conocerás empresas que venden parte de su producción en el extranjero pero ya has visto que la internacionalización de las empresas es algo más. En los siguientes enlaces puedes ver las ventajas de la internacionalización empresarial y un caso práctico de éxito, Inditex:

 [Ventajas de la internacionalización empresarial.](#)

 [Proceso de internacionalización de Inditex.](#)



Autoevaluación

La internacionalización de las empresas consiste en vender más en el exterior.

- Verdadero.
- Falso.

No sólo es vender el exterior, supone aprovechar el funcionamiento de los mercados globales de productos, factores y recursos financieros para generar estrategias en la empresa que permitan el desarrollo de nuevos productos y generar ideas innovadoras.

Efectivamente, debemos aprovechar el funcionamiento de los mercados globales de productos, factores y recursos financieros para generar estrategias en la empresa que permitan el desarrollo de nuevos productos y generar ideas innovadoras.

Solución

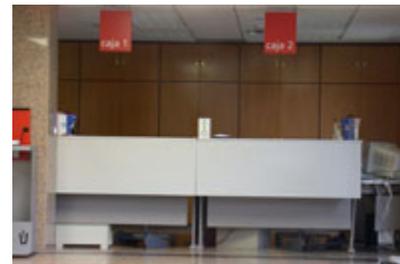
1. Incorrecto
2. Opción correcta

2.5.- Ayudas para la financiación de la innovación.

Los altos costes de la innovación, el desconocimiento tecnológico y la necesaria financiación y gestión adecuada de esa gran inversión se presenta como uno de los mayores riesgos a los que se enfrenta la innovación empresarial.

Para la obtención de los fondos necesarios para financiar los proyectos innovadores se utilizan los siguientes instrumentos:

- ✓ **Ayudas financieras directas** concedidas por las administraciones públicas estatales, autonómicas y europeas: Además de los recursos financieros con los que cuente la empresa, las ayudas financieras directas son la principal fuente de financiación de la innovación. Normalmente se otorgan en forma de  subvención y préstamos o créditos blandos con tipos de interés inferiores a los que se pagarían por financiar otro tipo de actividad empresarial.
- ✓ **Deducciones en el pago de impuestos** por la realización de actividades de investigación y desarrollo.
- ✓ **Sociedades de garantía recíproca** que conceden  avales financieros, mercantiles o técnicos.
- ✓ **Capital-Riesgo** es la actividad financiera en las que inversores institucionales o privados adquieren participaciones en el capital social de empresas innovadoras para dotarles de financiación a largo plazo que les permita afrontar sus proyectos.





Para saber más

El CDTI, Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial es una entidad pública empresarial dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas, canalizando las solicitudes de financiación en el ámbito nacional e internacional a través de múltiples iniciativas y programas.

 [Instituciones y organismos de ayuda a la innovación.](#)



Autoevaluación

Indica en los siguientes ejemplos en qué tipo de instrumento de ayuda para la financiación de la innovación, anotando el número correspondiente al instrumento en el hueco de la columna Relación.

Actividad de relacionar.

Ejemplo.	Relación.	Instrumento de ayuda para la financiación de la innovación.
Una Caja de Ahorros aporta fondos a una investigación entrando a ser accionista de la sociedad que gestionará la innovación.	<input type="checkbox"/>	1. Ayudas financieras directas.
Los gastos empleados en la investigación y desarrollo de un producto nuevo son deducibles fiscalmente.	<input type="checkbox"/>	2. Deducciones en el pago de impuestos.
Recibimos una subvención a fondo perdido de la Comunidad Autónoma para la comercialización de un producto innovador.	<input type="checkbox"/>	3. Capital – Riesgo.

Enviar

Análisis de los diferentes tipos de ayuda a la financiación de la innovación.

3.- El espíritu emprendedor.



Caso práctico



gastronomía.

Como quieren conocer más de cerca el trabajo diario de un emprendedor, saber cuáles son las motivaciones y aptitudes que son necesarias para crear una empresa, Edurne y Bosco, van a hablar con una empresaria del pueblo que ha abierto un negocio para comercializar productos derivados de la trufa negra, muy apreciada en

Cuando hablamos del espíritu emprendedor hacemos referencia a una serie de actitudes, capacidades y cualidades personales que pretenden la transformación de ideas en actos. Si le incorporamos el contexto empresarial, esas capacidades irán encaminadas a la creación de una empresa, transformarán ideas en negocio. A este proceso no le faltan riesgos e incertidumbres pero siempre sobresale la ilusión, la energía, la motivación y el desempeño de personas que ponen todas sus fuerzas en el objetivo de crear una empresa. También pueden aplicarse estas habilidades sin necesidad de crear empresa, utilizando los recursos de la empresa para la que trabajamos para poner en marcha productos o procesos nuevos como si fuera un proyecto propio. En ese caso hablamos de un intraemprendedor.



Para saber más

Hasta ahora estamos hablando de valores empresariales y económicos. En la actualidad también se habla de **innovación social** referida a valores sociales como el bienestar, la calidad de vida, la solidaridad, la inclusión social, la participación ciudadana,... Quizá los más conscientes de ello sean los **emprendedores sociales** y aquí tienes un ejemplo de ello:



[Resumen textual alternativo](#)



Autoevaluación

El espíritu emprendedor son actitudes, cualidades y capacidades personales que permiten transformar ideas en acciones.

- Verdadero.
- Falso.

Correcto. Así es y además no es preciso que se transformen en negocios, también podemos hablar de intraemprendedores o de tomar acciones en el ámbito personal o social.

Incorrecto. Revisa los contenidos.

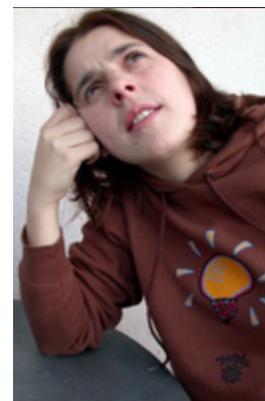
Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

3.1.- Motivaciones y cualidades del emprendedor.

Seguramente tú también habrás sentido en alguna ocasión el impulso de crear un negocio, o habrás soñado con ser tu propio jefe. Existen múltiples razones o motivos que pueden llevarnos a convertirnos en emprendedores:

- ✓ **Crear mi propio puesto de trabajo.** El autoempleo es una salida cuando vemos cerradas las puertas del mercado laboral, aunque también sirve como motivación cuando queremos ser nuestros propios jefes o buscamos independencia laboral.
- ✓ **Crear una empresa para poder trabajar en familia.** Muchas empresas se crean para dar una salida laboral a los hijos, o al cónyuge, o para mantener una tradición familiar. Realización personal. Ponemos en práctica una idea de negocio como medio para el desarrollo personal.
- ✓ **Aumentar el nivel de renta.** Para ello deberemos haber realizado los "números" del negocio y saber si nos aportarán los ingresos esperados.
- ✓ **Desarrollar una idea de negocio** y crear una empresa en toda su extensión.



Antes de afrontar un proyecto empresarial debemos reflexionar acerca de nosotros mismos como emprendedores, nuestra adecuación a la idea que tenemos en mente desarrollar, las capacidades que tenemos para crear y trabajar con equipos y las actitudes para llevar a cabo el reto de llevar el proyecto adelante.



Autoevaluación

Indica en las siguientes situaciones en qué tipo de motivación para ser emprendedor la encuadrarías, anotando el número correspondiente a la motivación en el hueco de la columna Relación.

Actividad de relacionar.

Situación.	Relación.	Instrumento de ayuda para la financiación de la innovación.
Voy a organizar rutas turísticas para hacer en bicicleta por mi pueblo y sus alrededores.	<input type="checkbox"/>	1. Crear mi propio puesto de trabajo.

Situación.	Relación.	Instrumento de ayuda para la financiación de la innovación.
Trabajo de fontanero para una empresa pero me voy a hacer autónomo para trabajar por mi cuenta.	<input type="checkbox"/>	2. Crear mi propia empresa para poder trabajar en familia.
Una persona se ha prejubilado hace poco, pero para dar trabajo a sus dos hijos, gestionarán un pequeño hotel rural.	<input type="checkbox"/>	3. Aumentar el nivel de renta.
Me he quedado en paro y como mi afición es tocar la guitarra, voy a abrir una academia de enseñanza de música.	<input type="checkbox"/>	4. Desarrollar una idea de negocio.

Enviar

Análisis de los diferentes tipos motivación para emprender.

3.1.1.- El perfil del emprendedor.

¿Tienes la capacidad necesaria para convertirte en una persona emprendedora?



Aunque siempre se ha dicho que no existe un perfil del emprendedor, sí es cierto que hay una serie de cualidades que deben estar presentes en mayor o menor medida. Se trata de ver cuáles son nuestros puntos fuertes para potenciarlos y nuestros puntos débiles para poder subsanarlos. El emprendedor debe tener una serie de cualidades personales, de formación y técnicas o deberá contar con personas que sí las tengan. El catálogo sería muy extenso, pero algunas de ellas serían:

- ✓ **Espíritu innovador.** Es necesario actuar con iniciativa propia en la búsqueda de oportunidades.
- ✓ **Confianza en sí mismo.** Debe creer en sus posibilidades de lograr los objetivos personales que se proponga, para afrontar retos o tareas difíciles.
- ✓ **Asumir riesgos.** Los riesgos deben estar previstos o calculados evaluando diferentes alternativas para cada problema.
- ✓ **Capacidad de trabajo, tenacidad e ilusión.**
- ✓ **Creatividad:**
 - ➔ **Tolerancia hacia el fracaso.** Es posible que fracasases por eso, lo más importante es volverte a poner de pie y volverlo a intentar.
- ✓ **Capacidad de organización** (coordinación de recursos, cumplimiento de normas, fijarse objetivos y planificar las acciones para conseguirlos)
- ✓ **Capacidad para trabajar en equipo.** Habilidades sociales para influir y persuadir a los demás y motivarles en la consecución de objetivos comunes.
- ✓ **Toma de decisiones.**

Los conocimientos técnicos o profesionales no son imprescindibles si sabemos rodearnos de un buen equipo, lo motivamos y delegamos tareas o funciones, pero para ello debemos disponer de habilidades sociales para que la coordinación y organización nos lleve a la consecución de los objetivos planteados para la empresa.



Debes conocer

En la actualidad existen muchas herramientas en las que podemos descubrir nuestras aptitudes para ser emprendedores. Te propongo la herramienta de autodiagnóstico elaborada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Para utilizarla, deberás registrarte entrando en el siguiente enlace, sólo te llevará un minuto, y después, accede al cuestionario que hay en el apartado de autodiagnóstico.



[Autodiagnóstico de la persona emprendedora.](#)

3.2.- La idea de negocio.

Muchas veces habrás estado con la cuadrilla hablando relajados y os habrán salido un montón de ideas acerca de las cosas más peregrinas y otras ideas que serían muy útiles para ponerlas en marcha, para pasar a la acción. El primer paso que debe dar el emprendedor en el proceso de creación de su empresa es la generación de la idea de negocio. El origen de las ideas puede estar en la pretensión de realizar las cosas mejor que otros o con un método diferente pero siempre deben contar con satisfacer una necesidad no cubierta por otras empresas o satisfacer las necesidades de un grupo pequeño de consumidores. En la mayoría de los casos, para generar una idea de negocio, los emprendedores se basan en lo siguiente:

- ✔ **Experiencia laboral previa:** Si conocemos un sector empresarial en el que hayamos trabajado, seguro que tenemos alguna idea acerca de cómo mejorar un determinado producto para que tenga más aceptación o podemos mejorar alguno de los procesos de fabricación o podemos tener información acerca de lo que busca la clientela. Beatriz Fadón era agricultora ecológica y creó una empresa, Red Calea, para asesorar a los agricultores tradicionales a que se pasen a la agricultura ecológica técnicamente viable y rentable, con un mayor control de la distribución y el precio.
- 
- ¿Quién va a elegir ser?
ERROR 1. No dejar sus objetivos por escrito
- ✔ **Formación:** Los conocimientos técnicos o de los modelos de gestión nos pueden facilitar la labor del desarrollo de la idea. Eduardo Giménez era vicepresidente de una ONG dedicada a la cooperación por el desarrollo y se asoció con Rodrigo Aguirre de Cárcer con experiencia en el voluntariado para crear SocialBid, un outlet solidario. En él, se ayuda a instituciones con fines sociales y sin ánimo de lucro a obtener recursos con la venta en subasta benéfica de productos obtenidos a través de la donación de empresas y particulares.
 - ✔ **Analizar nuestro entorno** y percibir cambios en modas, costumbres, hábitos, etc. Activada-mente.com es un sitio web que te ayuda a realizar ejercicio físico sin horarios ni desplazamientos, con cursos completos grabados en vídeo realizados por profesores expertos en yoga, pilates, taichí, etc.
 - ✔ **La adaptación de ideas** vistas en otros lugares. Marta Fernández Vigil decidió montar Todoparaelcole.com al observar que funcionaba en los países anglosajones la tendencia a comprar en Internet los productos necesarios en los colegios como uniformes, etiquetas de marcado, libros de vacaciones, etc.
 - ✔ **La utilización de habilidades propias, aficiones.** Ruralka es una empresa dedicada a la promoción de hoteles de Turismo Rural. A sus propietarios siempre les había gustado hablar con los propietarios de estos negocios cuando realizaban sus escapadas de fin de semana. Se dieron cuenta de que no tenían la capacidad de que los posibles clientes conocieran sus negocios y decidieron crear un club de calidad de acceso restringido en el que confían un centenar de hoteles rurales con encanto.



Actividad

El comienzo de cualquier negocio es una idea. Tras el visionado del vídeo, contesta a las siguientes cuestiones:

- a. ¿Qué fuentes de inspiración o de información recomienda el vídeo para el desarrollo de la idea de un negocio?
- b. ¿Qué características o habilidades personales deben darse para el éxito del emprendedor?



[Vídeos explicativos sobre el desarrollo de la idea de un negocio.](#)

Mostrar retroalimentación

- a. Nueva tecnologías, nuevas tendencias y cambios sociales, nuevos usos para productos corrientes, nuevas fórmulas de comercialización, observación de deficiencias o ausencias, cambios demográficos, aficiones, franquicias, periódicos y revistas, Registro oficial de patentes, organismos de apoyo de las administraciones públicas, libros y asociaciones empresariales.
- b. Gestión de los problemas, procesamiento de ideas, saber motivar y tener habilidades para las relaciones humanas, capacidad de comunicación, habilidades técnicas, ilusión y capacidad de trabajo.

3.3.- El plan de negocio.

Y cuando ya tengas la idea, y vayáis a pasar a la acción...hay que ponerlo todo en un papel, que ¡las palabras se las lleva el viento! .Porque tener una gran idea no es una garantía de éxito. Una vez disponemos de ella, el emprendedor debe madurarla, desarrollarla y analizar su viabilidad a través de un plan de negocio. En él, depuramos y concretamos la idea para adaptarla al mercado lo cual ayuda para hacerla interesante en el ámbito comercial y a que sea rentable, esto es, que nos permita obtener la financiación necesaria para poner la empresa en marcha y garanticemos su supervivencia económica.

En un **plan de negocio**, aunque sea muy simplificado, no deben faltar los siguientes aspectos:

- ✔ **La idea y el emprendedor:** Debemos explicar claramente en qué consiste nuestra idea, qué vamos a vender o qué servicios vamos a prestar, destacando cuáles son los aspectos que me diferenciarán de las demás empresas. También debemos concretar quienes son los promotores de la empresa y cuáles son sus características personales que les ayudarán a llevar a cabo el proyecto.
- ✔ **Análisis del mercado:** Debemos cómo es el sector económico en el que pienso desarrollar mi empresa, conocer quiénes van a ser mis clientes y sus características. También debemos aportar datos acerca de mis competidores y cómo actúan en el mercado.
- ✔ **Plan de Marketing:** Reflejaremos cómo vamos a conseguir llegar a los clientes (estrategias de precios, comunicación, distribución) y qué atributos le vamos a dar al producto.
- ✔ **Plan Financiero:** Detallaremos las inversiones que necesitamos para llevar a cabo el proyecto de empresa y cómo de dónde vamos a obtener los fondos o recursos financieros necesarios. Haremos constar una previsión de ingresos y gastos para poder demostrar la viabilidad financiera de la empresa.



Reflexiona

En el siguiente vídeo se informa sobre las necesidades y aplicaciones de un plan de negocio en una empresa. ¿Cuál crees que puede ser la utilidad de los planes de negocio?

 [Vídeo explicativo sobre la utilidad y contenidos del plan de negocio.](#)

Mostrar retroalimentación

El plan de negocio favorece el éxito de la empresa pues hace reflexionar sobre la empresa que vamos a crear, a dónde queremos llegar y con qué medios, siendo ayuda para la gestión diaria. Además es la mejor herramienta para conseguir ayudas financieras.



Recomendación

En los siguientes enlaces puedes ver una herramienta emprendedora y un modelo de Plan de empresa:

 [Herramienta emprendedora](#)

 [Plan de empresa](#)



Autoevaluación

Relaciona los contenidos del plan de negocio que aparecen en la primera columna, escribiendo el número asociado al apartado del plan de negocio en el que deben figurar en el hueco correspondiente.

Ejercicio de relacionar.

Contenido del plan de negocio.	Relación.	Apartado del plan de negocio.
Conocer a los clientes y sus características.	<input type="checkbox"/>	1. La idea y el emprendedor.

Contenido del plan de negocio.	Relación.	Apartado del plan de negocio.
Estrategias de precios.	<input checked="" type="checkbox"/>	2. Análisis del mercado.
Características personales de los promotores.	<input checked="" type="checkbox"/>	3. Plan de marketing.
Previsión de ingresos y gastos.	<input checked="" type="checkbox"/>	4. Plan financiero.

Todos los planes de negocio, por muy sencillos que sean, deberán tener un contenido o unos aspectos mínimos a desarrollar.

Anexo.- Licencias de recursos.

Licencias de recursos utilizados en la Unidad de Trabajo.

Recurso (1)	Datos del recurso (1)	Recurso (2)	Datos del recurso (2)
	<p>Autoría:Hans on experience. Licencia:CC BY-NC-SA 2.0 Procedencia:http://www.flickr.com/photos/hans-on-experience/5038734070/sizes/m/in/photostream/</p>		<p>Autoría:Jorge Casas Licencia:CC BY-NC-SA 2.0 Procedencia:http://www.flickr.com/photos/jorgecasas/2824987604/</p>
	<p>Autoría:Ale Feldman cocinaconencanto Licencia:CC BY-NC-SA 2.0 Procedencia:http://www.flickr.com/photos/cocinaconencanto/5254850647/sizes/m/in/photostream/</p>		<p>Autoría:Espacio Camon Licencia:CC BY-NC-SA 2.0 Procedencia:http://www.flickr.com/photos/tucamon/5198777656/sizes/m/in/photostream/</p>
	<p>Autoría:Espacio Camon Licencia: CC BY-NC-SA 2.0 Procedencia:http://www.flickr.com/photos/tucamon/5433870028/</p>		<p>Autoría:Fuck Records Licencia:CC BY-NC-SA 2.0 Procedencia:http://www.flickr.com/photos/fuck_records/5082865821/</p>

