

1

Emprendedor e idea emprendedora

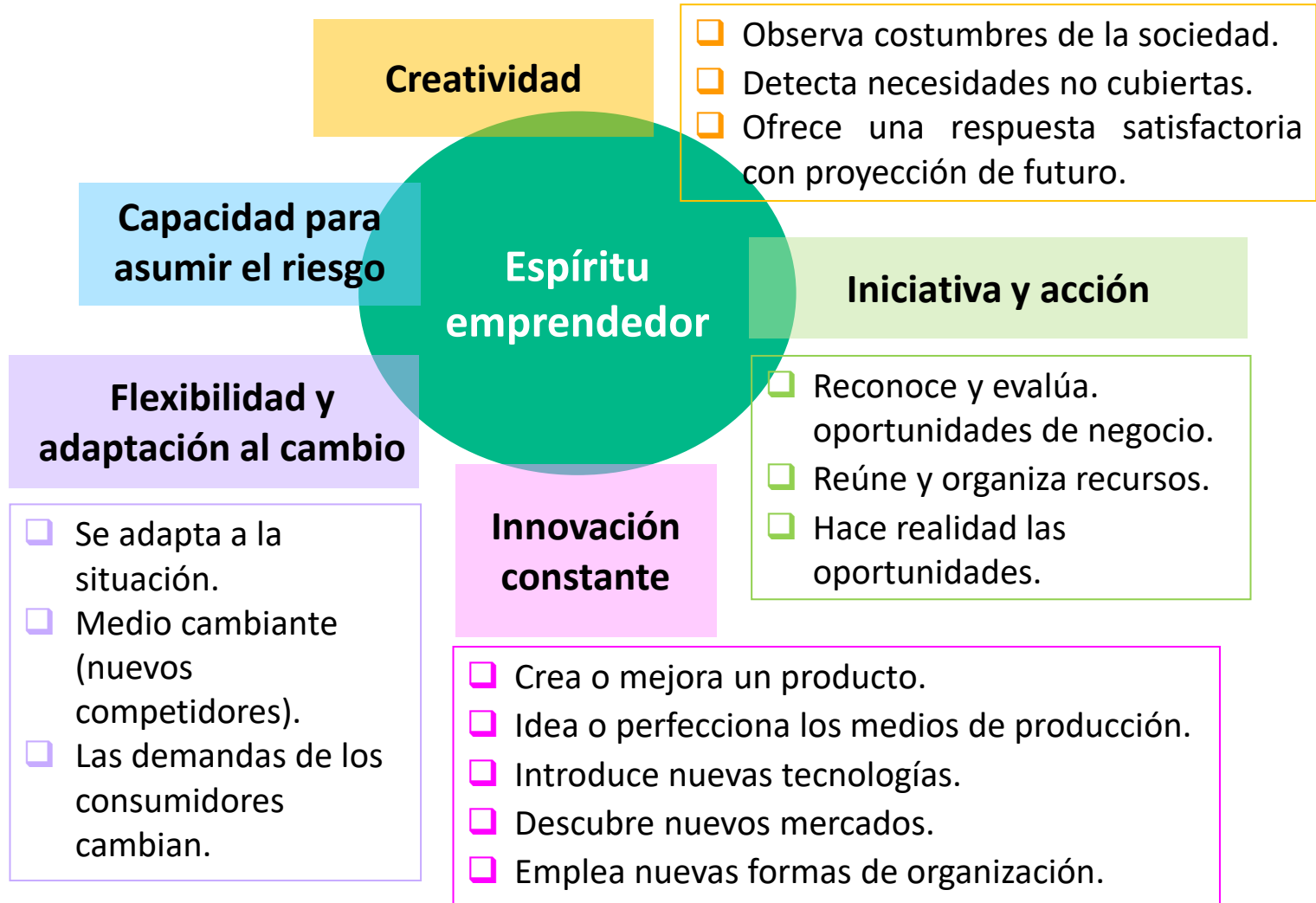


1. [El emprendedor](#)
 2. [Cualidades emprendedoras](#)
 3. [El intraemprendedor](#)
 4. [El riesgo empresarial](#)
 5. [El valor social de emprender](#)
 6. [La idea emprendedora](#)
 7. [Trabaja y formula tu idea](#)
- [Organizo mis ideas](#)

1

Emprendedor e idea emprendedora

1. El emprendedor



1

Emprendedor e idea emprendedora

1. El emprendedor



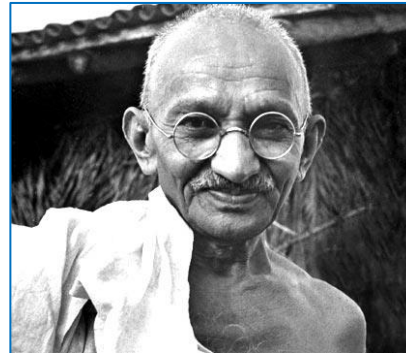
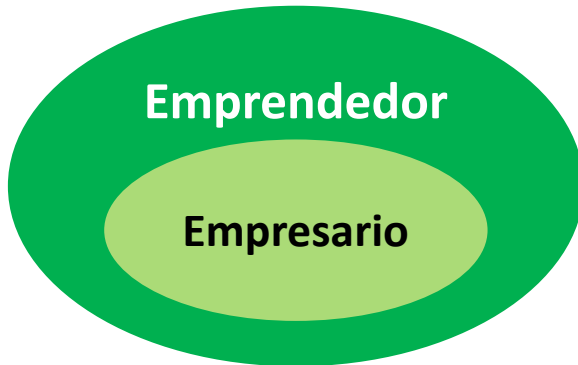
El emprendedor

Ofrece un valor añadido a la sociedad

Inicia una acción creativa e innovadora, lo que generalmente implica aceptar un riesgo.

Empresario

Es la persona que crea y dirige una empresa



«Tú debes ser el cambio que deseas ver en el mundo».

«La mejor forma de encontrarte a ti mismo, es perderte en ayudar a otros».

Emprendedor e idea emprendedora

2. Cualidades emprendedoras

2.1. Cualidades personales

Cualidades personales

Iniciativa.

Autonomía.

Creatividad.

Innovación.

Visión de futuro.

Confianza en uno mismo.

Tenacidad.

Responsabilidad.

Autodisciplina.

Sentido crítico.

Motivación de logro.

Curiosidad.

Flexibilidad.

Proactividad.

Capacidad para asumir riesgos.

Tolerancia a la frustración y a la incertidumbre.

Habilidades sociales y de dirección

Habilidad comunicativa

Asertividad

Habilidad negociadora

Liderazgo

Espíritu de equipo

Actitudes de cooperación



1

Emprendedor e idea emprendedora

3. El intraemprendedor

Las cualidades del emprendedor se pueden desarrollar en diversos ámbitos de la vida y en diferentes ambientes laborales, como:

- trabajador por cuenta ajena
- funcionario

El intraemprendedor

Aquel que trabaja por cuenta ajena en una empresa, desarrolla y lleva a cabo proyectos de otros, con el mismo espíritu de innovación, creatividad y autonomía que si fueran propios

EJEMPLO

Katalin Karikó



EJEMPLO

El invento del Post-it®



Llegan los
intraemprendedores:
[http://bit.ly/lleganlos
intraemprendedores](http://bit.ly/lleganlosintraemprendedores)

1

Emprendedor e idea emprendedora

4. El riesgo empresarial



El riesgo

La actividad emprendedora se desarrolla en un entorno impredecible, en el que juegan múltiples factores internos y externos a la organización que no siempre se pueden controlar.



Cuanto mayor sea la posible pérdida

Mayor será el riesgo

Los componentes del riesgo empresarial son:



1

Emprendedor e idea emprendedora

4. El riesgo empresarial

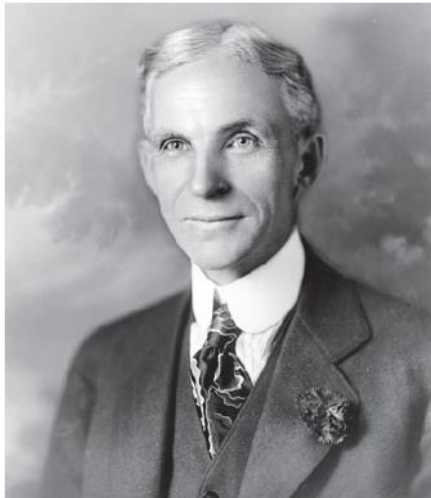
El riesgo como una vivencia personal



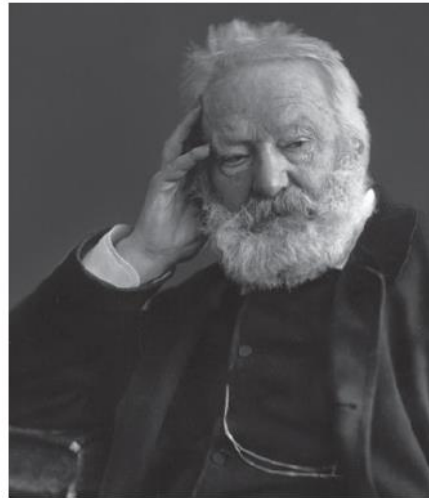
Edurne Pasaban

Cómo afrontar el riesgo:

- Identificar y analizar los riesgos a los que se debe hacer frente.
- Preparar las estrategias adecuadas.
- Tomar las medidas necesarias para minimizar las dificultades.



Henry Ford.



Víctor Hugo.



Nelson Mandela.



La empresa es útil para la sociedad:

- **Identifica las necesidades de la sociedad y ofrece un bien o servicio que las atienda de forma satisfactoria.**
- **Contribuye al progreso tecnológico y al bienestar social, porque identifica y cubre las necesidades de la sociedad, con productos que van mejorando con el tiempo.**
- **Contrata trabajadores y crea empleo.**
- **Crea y redistribuye riqueza.**



Al remunerar a los trabajadores contratados, aumenta su poder adquisitivo y permite que puedan consumir más y mejores productos. Así se consigue un aumento de la riqueza colectiva, y contribuye al desarrollo del entorno en el que se ubica.

Emprendedor e idea emprendedora

5. El valor social de emprender

5.1. Empresario y sociedad. Ética empresarial

Para una empresa socialmente responsable, el objetivo será alcanzar la rentabilidad económica de una forma sostenible y en armonía con el medio natural y social.

Una empresa sostenible es capaz de conseguir:

- Un proceso productivo menos agresivo con el **medioambiente**, limpio y ecológico.
- Unas **condiciones laborales dignas** para sus trabajadores.
- Una contribución al **desarrollo y al beneficio social de su entorno**.

EJEMPLO

Isabel Fernández



Triple corona, empresaria e impulsora de un proyecto de judo para niños autistas

EJEMPLO

Protección del medioambiente

Los bonos de impacto social, también conocidos como *contratos de pago por-éxito* y *Social Impact Bonds*



Emprendedores sociales

- Aquellos que crean una empresa para solucionar un problema social existente, de forma rentable y sostenida en el tiempo.
- Descubren una oportunidad de negocio que contribuye a mejorar la sociedad; transforman una realidad social.



El **principal objetivo** del emprendedor social no es obtener la máxima rentabilidad económica, sino generar beneficios para **impulsar sus objetivos sociales o medioambientales.**

El emprendedor social se caracteriza por:

- Un proyecto con un fin social.
- Innovación y capacidad para transformar la realidad.
- Plantear un modelo de negocio ético y sostenible.
- Reinvertir el beneficio que obtiene para lograr un producto cada vez mejor y más barato.

EJEMPLO

Mine Kafon, un balón que salva vidas:

<https://bit.ly/BalónSalvaVidas>,

<https://bit.ly/BolaDesmina>

EJEMPLO

Muhammad Yunus,
premio Nobel de la Paz



Emprendedor e idea emprendedora

6. La idea emprendedora

6.1. ¿Cómo podemos encontrar una idea novedosa?





Tipos de innovación

Innovación de producto

Se produce cuando aparece un nuevo bien o servicio en el mercado o cuando se han mejorado de forma significativa sus propiedades, la forma de utilizarse, las características técnicas, los componentes o sus materiales.

Innovación de proceso

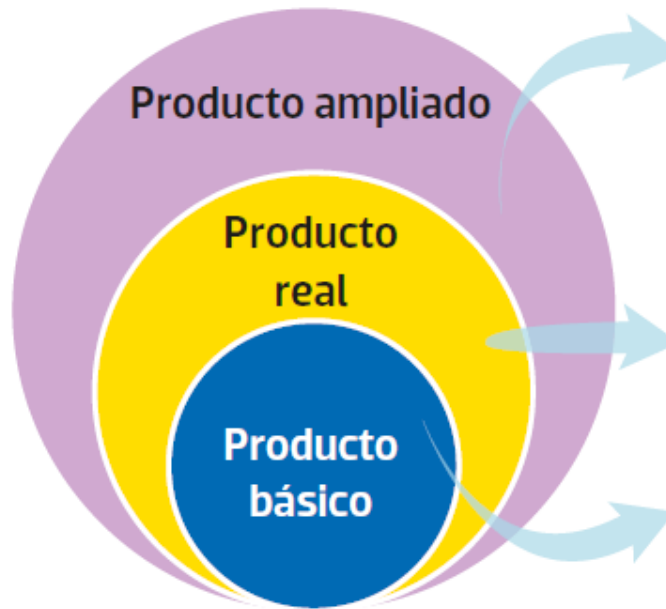
Consiste en utilizar nuevos o mejorados procesos de fabricación, logística o distribución de los productos. Lo que experimenta una mejora significativa no es el producto en sí, sino la manera de obtenerlo.

Innovación en organización

Cambios en las prácticas y procedimientos de la empresa con la finalidad de mejorar los resultados e incrementar la productividad.

Innovación de marketing

Utilización de un método de comercialización no empleado antes en la empresa, que puede consistir en cambios de diseño, envasado, posicionamiento, promoción o tarificación, y cuyo objetivo será siempre incrementar las ventas.



Los atributos extrínsecos al producto que aumentan su utilidad y proporcionan un valor añadido: servicio posventa, garantía, financiación, entrega y servicio a domicilio, etc.

Las características del producto que permiten que cumpla su función básica: diseño, envase, imagen de marca, nivel de calidad...

Los atributos esenciales del producto y la necesidad básica que satisface.

EJEMPLO

El caso del reloj

1

Emprendedor e idea emprendedora

7. Trabaja y formula tu idea

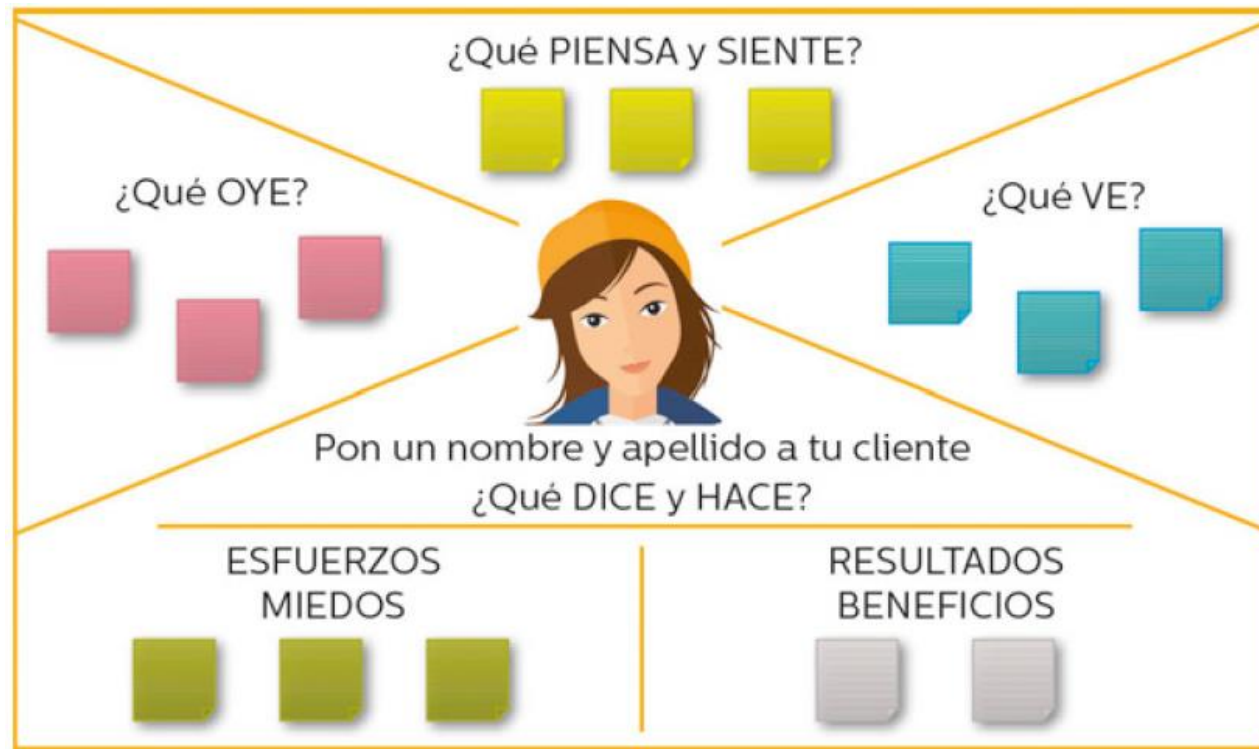


Emprendedor e idea emprendedora

7. Trabaja y formula tu idea

7.1. El mapa de empatía

Es una herramienta que nos ayuda a ponernos en el lugar de nuestro cliente. Permite entender al cliente teniendo en cuenta su entorno.



Emprendedor e idea emprendedora

7. Trabaja y formula tu idea

7.2. Técnicas para estimular la creación de ideas

1. La tormenta de ideas o *brainstorming*

Etapas

1. Elección del tema

2. El coordinador selecciona las mejores ideas y canaliza el debate dentro de un tiempo prudente que fija el propio grupo

3. Se trabajan las ideas, hasta alcanzar un punto de decisión

2. El pensamiento lateral (Edward de Bono)

Técnica del escape

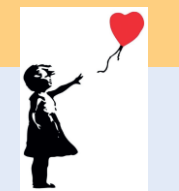
Se niega o se cancela una característica del producto o del asunto a resolver

Ejemplo: ¿qué ocurriría si elimináramos la etiqueta del precio en cada producto?

EJEMPLO

Banksy: *Girl with balloon – Love in the bin*

http://bit.ly/Banksy_Girlwithballoon



3. El listado de atributos

Es **adecuado para** la generación de nuevos productos o mejorar los existentes.

Se elabora una **tabla** con tres columnas:

- En la 1.^a se indican los componentes del bien o servicio objeto de estudio.
- En la siguiente columna se anotan los atributos de cada componente.
- En la última, nuevas ideas que permiten cambiar o mejorar cada atributo.

Componentes	Atributos	Ideas

1

Emprendedor e idea emprendedora

7. Trabaja y formula tu idea

7.3. El storytelling



- ❑ Es necesario saber comunicar la idea y convencer al mercado.
- ❑ Un emprendedor tiene que explicar a diversos grupos en qué consiste su proyecto.



Emprendedor e idea emprendedora

7. Trabaja y formula tu idea

7.3. El *storytelling*

El *storytelling*

- ❑ Ayudan a narrar historias de forma visual atrayente. Una historia es fácil de recordar y de transmitir al plasmar una secuencia de hechos.
- ❑ El *storytelling* se aplica en el ámbito empresarial para contar una historia relacionada con la compañía, sus fundadores o su producto, que genere una conexión emocional con los clientes.
- ❑ Tratan de empatizar con el cliente, conectar con la audiencia, apelando a su lado emocional.

Maya Angelou: «Sabemos que la gente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará lo que les hiciste sentir».



EJEMPLO

Oradores convincentes:

- Julio César
- El cuento de *Las mil y una noches*



1

Emprendedor e idea emprendedora

7. Trabaja y formula tu idea

7.4. Elevator pitch

Imagina que tienes que despertar el interés de tu interlocutor en el tiempo que dura un viaje en ascensor: ¡2 minutos!

Ejemplo:

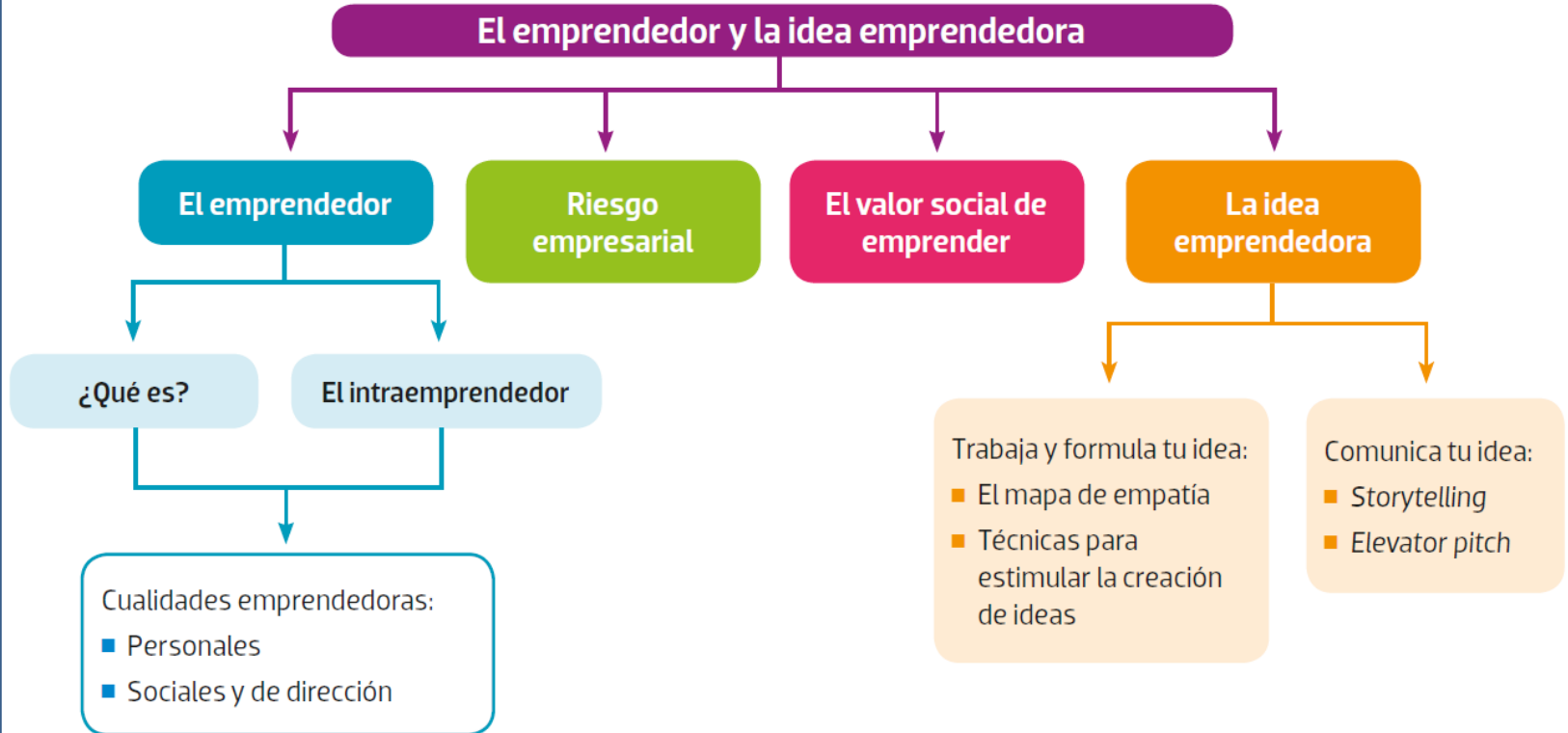
http://bit.ly/ejemplo_elevatorpitch



El *elevator pitch* es un discurso breve, conciso y efectivo a través del cual se presenta un proyecto empresarial en menos tiempo de lo que dura un trayecto de ascensor.

Emprendedor e idea emprendedora

Organizo mis ideas



http://bit.ly/emprendedores_naming



Discurso que pronunció Steve Jobs en la ceremonia de graduación de la Universidad de Stanford el 12 de junio 2005: <http://bit.ly/DiscursodeSteveJobs>