

1.- EL EMPRENDEDOR

Todos los productos que existen son fruto de uno o varios emprendedores que han decidido poner en marcha un negocio. Pero ¿Qué es exactamente un emprendedor?

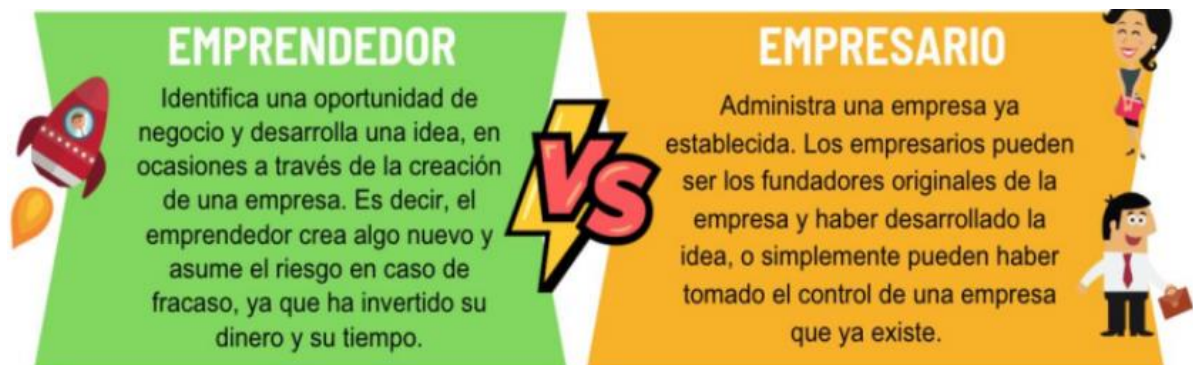
UN EMPRENDEDOR es una persona que tiene la capacidad de identificar una oportunidad de negocio, desarrolla una idea y tiene la iniciativa para poder reunir los recursos necesarios para llevar a cabo dicha idea. Además, están dispuestos a asumir riesgos de invertir tiempo y/o dinero para lograr el éxito.

Ser emprendedor implica una actitud ante la vida. Los emprendedores observan a su alrededor para identificar oportunidades de negocio. Un emprendedor piensa una solución innovadora ante un problema que otros no son capaces de ver.

¿Es lo mismo un emprendedor y un empresario?

La respuesta es **NO**.

Aunque en muchas ocasiones los términos “emprendedor” y “empresario” se usan de igual modo, no debemos confundirlos:



Por lo tanto, en ocasiones emprendedor y empresario no coinciden, algo que sucede cuando una persona desarrolla una idea, pero luego le deja la gestión a otra persona que tenga experiencia en la administración de empresas.

En otras ocasiones emprendedor y empresario pueden coincidir, algo que ocurre si una persona desarrolla una idea y luego la lleva a cabo al crear y dirigir una empresa.

2.- EL ESPIRITU EMPRENDEDOR

El espíritu emprendedor es sobre todo una actitud, en la que se refleja la motivación y la capacidad a la hora de identificar una oportunidad y luchar por ella para producir algo valioso.

El espíritu emprendedor forma parte del talante de las personas. No obstante, existen ciertas características que definen el comportamiento empresarial, entre las

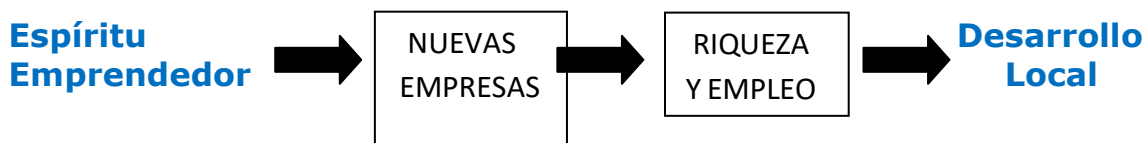
U.D. 1 EL EMPRENDEDOR

que se incluyen una predisposición a asumir riesgos y una atracción por la independencia y la realización personal.

El espíritu emprendedor es importante porque:

- Contribuye a crear empleo y al crecimiento.
- Es crucial para la competitividad.
- Saca partido del potencial personal.

Los emprendedores son benefactores sociales para sus regiones, ya que además de crear puestos de trabajo y riqueza contribuyen a la dinamización social.



3.- LAS CUALIDADES Y HABILIDADES PERSONALES DEL EMPRENDEDOR.

- **INICIATIVA:** inclinación a la acción de adelantarse a los demás.
- **CONFIANZA EN SÍ MISMO:** seguridad en las propias capacidades.
- **ESPÍRITU POSITIVO:** capacidad de juzgar las situaciones en su aspecto más favorable.
- **MOTIVACIÓN DE LOGRO:** disponer del ánimo para conseguir lo que se desea.
- **RESPONSABILIDAD:** capacidad para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente.
- **AUTONOMÍA:** capacidad de no depender de nadie para ciertas cosas.
- **AUTOCONTROL:** saber manejar las propias emociones
- **PERSEVERANCIA:** mantenerse constante en conseguir una meta
- **AUTODISCIPLINA:** acatar por uno mismo valores sociales y personales beneficiosos.
- **CAPACIDAD DE DECISIÓN:** determinación que se toma ante una duda.
- **ASUNCIÓN DE RIESGOS:** predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por su dificultad.
- **SENTIDO CRÍTICO:** capacidad de discernir de manera objetiva.
- **EMPATÍA:** capacidad de ponerse en lugar del otro.
- **ADAPTABILIDAD:** capacidad de acomodarse a distintas circunstancias.
- **VISIÓN EMPRENDEDORA:** capacidad de comenzar con resolución acciones

difíciles

- **CREATIVIDAD:** generar nuevos recursos a través del desarrollo de la imaginación y el ingenio para progresar en nuestras metas.
- **CAPACIDAD ORGANIZATIVA:** aptitud de ordenar y distribuir las actividades.
- **PERSUASIÓN:** acción de inducir a alguien con razones a hacer o creer algo
- **LIDERAZGO:** habilidad de un individuo para influir, motivar y capacitar a otros para que alcancen las metas propuestas.
- **CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN:** mentalidad práctica basada en observar el entorno extrayendo conclusiones útiles para tus metas.
- **HABILIDAD NEGOCIADORA:** capacidad de llegar a un acuerdo aceptable entre las personas implicadas en un conflicto.
- **CAPACIDAD PARA AFRONTAR PROBLEMAS Y ENCONTRAR SOLUCIONES:** capacidad de evaluar con rigor y serenidad las situaciones difíciles descubriendo y valorando las distintas posibilidades.
- **COOPERACIÓN:** acción de obrar conjuntamente con otros para un mismo fin.
- **COMUNICACIÓN:** acción de manifestar a alguien algo
- **ASERTIVIDAD:** expresar con claridad y respeto tus deseos a otras personas
- **TRABAJO EN EQUIPO:** grupo de personas que trabajan de forma independiente combinando distintas capacidades, para lograr un conjunto de objetivos comunes.

4.- LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA.

Las empresas son organizaciones que desempeñan una actividad realizando diferentes actuaciones día a día y con ello van adquiriendo hábitos o modos de hacer las cosas.

Esta forma de hacer las cosas es lo que intenta orientar la “ética empresarial”, que ayuda a que se vaya configurando una cultura empresarial que responda a las exigencias y necesidades sociales.

La empresa está obligada a tener en cuenta las consecuencias de sus acciones y decisiones, a asumir su responsabilidad por todos aquellos actos y decisiones que afectan a sus diferentes grupos de interés como clientes, empleados, proveedores, propietarios o accionista y la sociedad.

La Responsabilidad Social de la Empresa está formada por tres aspectos fundamentales:

U.D. 1 EL EMPRENDEDOR

- **Responsabilidad económica:** Además de generar riqueza para la propia empresa es generar riqueza para el entorno. Por ejemplo, crear empleo.
- **Responsabilidad social:** Para que esté legitimada socialmente debe dar respuesta a las demandas que la sociedad le plantea como la no explotación a los trabajadores.
- **Responsabilidad medioambiental:** La empresa expresa responsabilidad social a través del cuidado del entorno físico.

Obtener beneficios y minimizar los costes de cualquier tipo, económicos, medioambientales, sociales, etc., es una tarea fundamental de una empresa responsable.

5.- LA IDEA DE NEGOCIO.



Para crear una empresa necesitamos un emprendedor y una idea. Por este motivo, vamos a analizar si nuestra idea puede ser una oportunidad de negocio, teniendo en cuenta que no podemos crear una empresa a partir de cualquier idea. Sólo podremos crearla cuando esa idea represente una oportunidad de negocio puesto que dará una rentabilidad económica y una ventaja sobre la competencia, siempre dentro de la ley y la ética.

Para ello responderemos a unas preguntas y si la respuesta es positiva podríamos estar ante una oportunidad de negocio y con ello ante una empresa y un trabajo.

Debemos preguntarnos:

- ¿Es posible llevar a cabo el negocio?
- ¿Se ha llevado a cabo anteriormente y cuáles fueron sus resultados?
- ¿Qué información tenemos?
- ¿Qué diferencia tenemos con la competencia?
- ¿Qué recursos tenemos o podemos conseguir?

6.- UN PLAN DE NEGOCIO

Es importante seguir un plan de acción para tener claro desde el principio cuáles son nuestros objetivos y si realmente es viable nuestro proyecto, así como el riesgo y las oportunidades que tiene en el mercado.

Los motivos por los que se aconseja establecer un plan para seguir son muy variados, pero las utilidades más importantes son:

- Establecer un marco para una correcta toma de decisiones. - La importancia de la información es clara. Las decisiones son más fáciles de tomar y podemos anticiparnos a las diferentes situaciones.
- Proporcionar una visión clara y objetiva de nuestro negocio. - No pecaremos de un arriesgado optimismo ni de un desmotivador pesimismo.
- Verificar que nuestro negocio es viable económica y financieramente.
- Detecta y previene los problemas, lo que facilita la búsqueda de soluciones.
- Determina que recursos tenemos antes de comenzar nuestro negocio y cómo podemos ampliarlos.
- Es una carta de presentación a la hora de conseguir socios, financiación bancaria, ayudas, etc.
- Sirve para conseguir clientes potenciales al poder realizar una buena exposición de nuestra idea de negocio.
- Es una guía de las acciones que debemos realizar y una lista de comprobación de hitos a lograr.

Un plan coherente y serio demuestra que el emprendedor está capacitado para sacar el proyecto adelante y desarrollarlo.

7.- FASES DE ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA.

Un plan de empresa es un documento en el que se define clara y sintéticamente la idea de negocio que deseamos emprender. En su elaboración, analizaremos todos los factores que hacen posible que el negocio sea viable o no.

La elaboración de un plan de empresa no se puede realizar de cualquier manera. Ya hemos visto que antes de elaborarlo tenemos que analizar una serie de factores. Para hacer un buen un plan de empresa lo dividiremos en fases donde analizaremos cada uno de los factores que hacen posible una idea de negocio:

EL PLAN DE NEGOCIO



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.
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 recursos humanos	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