

CONCEPTOS CLAVE

CONCEPTO	TEORÍA
Espíritu emprendedor	Módulo 1
Manifestación de la iniciativa empresarial	1.2.3
El proceso emprendedor	1.2.4
El empresario	Módulo 2
Creatividad y proceso creativo	3.1
La idea de negocio	3.3
Los recursos	Módulo 4
El plan de empresa	Módulo 5

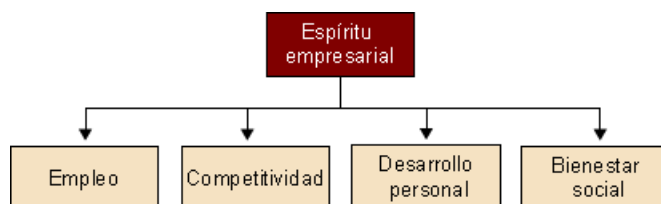
RESUMEN

Espíritu emprendedor y actitudes hacia la actividad emprendedora

El espíritu empresarial

El espíritu empresarial es un modo de pensar, razonar y actuar vinculado y suscitado por la busca de una oportunidad de negocio. Su resultado es la creación, mejora, realización y renovación de valor en el sentido más amplio del término, es decir, no sólo valor económico, sino también social, y no sólo para sus propietarios (los empresarios), sino también para todos los grupos de interés vinculados con ellos (empleados, clientes, proveedores, etc.).

Efectos del espíritu empresarial



Actitudes emprendedoras

- **Los valores:** son convicciones básicas con respecto al hecho de que un modo de comportamiento concreto, o un estado final del comportamiento, es preferible, desde el punto de vista personal o social, a su modo opuesto o contrario. Contienen un elemento de juicio porque incorporan las ideas personales sobre el bien, lo correcto y lo deseable.
 1. Los valores tienen atributos de contenido y de intensidad.
 2. Los valores son relativamente estables y duraderos, lo cual complica su modificación.
- **Las actitudes:** son juicios evaluativos, favorables o desfavorables sobre objetos, personas o acontecimientos.
 1. Componentes de las actitudes: cognición, afecto y comportamiento.

Las pymes y las nuevas empresas en la economía

Se considera pyme a aquella empresa que ocupa a menos de 250 personas, cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros, o cuyo balance general no supera los 43 millones de euros.

- **Pequeña empresa:** ocupa a menos de 50 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general que no supera los 10 millones de euros.
- **Microempresa:** ocupa a menos de 10 personas y cuenta con un volumen de negocios o un balance anual inferior a 2 millones de euros.
- **Mediana empresa:** ocupa a más de 50 personas y su volumen de negocios y balance general anual no supera los 50 y 43 millones de euros respectivamente.

Características de las pymes

Ventajas y oportunidades:

- **Flexibilidad:** es la habilidad para cambiar rápidamente de dirección o desviarse de un curso de acción predeterminado. Es la capacidad para hacer algo de una manera diferente a la prevista inicialmente.

Características de las pymes que favorecen la flexibilidad:

1. Amplio conocimiento del empresario de la empresa.
 2. Estructuras organizativas simples y planas.
 3. Pequeño volumen de producción.
- **Innovación:** se configura como una manera diferente con la que la pyme es capaz de responder a un problema concreto, por ejemplo, el derivado de la modificación en el gusto de los consumidores. Dicha respuesta se establece mediante una “nueva combinación”. A su vez, cada “nueva combinación” podría dar lugar a un nuevo producto, servicio o proceso de producción, a la apertura de un nuevo mercado, al descubrimiento de una fuente de aprovisionamiento o a la creación de una nueva forma de organización dentro de cualquier sector.
 - **Personalización:** mayor capacidad para adaptar los productos o servicios a las necesidades y los deseos de cada persona o grupo al que se destinan.

Desventajas de las pymes:

- Recursos limitados (económicos, humanos, etc.):
- Excesivo grado de control del empresario.

Manifestación de la iniciativa empresarial

- **La empresa familiar:** la toma de decisiones está en manos de una familia o un grupo familiar.
 1. **Aspectos positivos:**
 - La elevada identificación con los valores de la empresa y con la obra del fundador incrementa la motivación por llevarla al liderazgo en el mercado y consolidar una posición privilegiada.
 - Alta identificación entre los consumidores y los productos de la empresa, así como entre los demás agentes vinculados con la actividad empresarial (bancos, administraciones, etc.).
 - El personal que no forma parte de la empresa también suele identificarse con los valores de la empresa.
 - Se facilita la formación de las nuevas generaciones dentro de la empresa.
- **La empresa social:** persona o grupo de personas que inician y desarrollan un proyecto empresarial desde una perspectiva que prioriza la responsabilidad social y la creación de riqueza del territorio en el que actúan, por encima del objetivo de la maximización del beneficio económico propio.
- **Proyectos emprendedores en empresas ya establecidas:** capacidad para detectar nuevas oportunidades empresariales desde una empresa ya existente, y para explotarla convirtiéndolas en un nuevo proyecto o empresa viable.
 1. **Formas:** corporate venturing, corporate entrepreneurship e intrapreneurship.
 2. **Características principales:**
 - Engloban alguna actividad nueva para la empresa.
 - Son iniciadas y desarrolladas internamente.
 - Contienen un riesgo superior al de la actividad habitual de la empresa.
 - En algún momento de su evolución se gestionan como un proyecto independiente.
 3. **Empresario interino / intraempresario:** persona que dentro de una empresa ya establecida asume la responsabilidad de convertir una idea en un producto o servicio rentable, recurriendo a la asunción de riesgo y la innovación.
- **La franquicia:** es un sistema de comercialización de productos y/o servicios y/o tecnologías basado en una colaboración estrecha y continua entre empresas jurídica y financieramente distintas e independientes, el franquiciador y sus franquiciados.
 1. **Franquiciador:** quien por medio de la franquicia consolida y hace crecer su negocio.
 2. **Franquiciado:** quien tomando como referencia la idea y el método de gestión del franquiciador pone en marcha la actividad empresarial.
 3. **Características principales:**
 - Existe una identidad corporativa común.
 - Transmisión de conocimientos del franquiciador al franquiciado.
 - Apoyo permanente del franquiciador a sus franquiciados.

El proceso emprendedor

El proceso emprendedor integra todas las funciones, actividades y acciones asociadas con la identificación, la evaluación y la explotación de oportunidades.

- **Fases del proceso:**
 1. **Exploración:** descubrimiento de la oportunidad, generación de la idea de negocio.
 2. **Evaluación:** análisis de la viabilidad de la oportunidad de negocio a través del plan de empresa o del análisis del modelo de negocio.
 3. **Explotación:** ejecución del proyecto.
- **Elementos del proceso emprendedor:**
 1. La oportunidad de negocio.
 2. El empresario (conocimientos y habilidades).
 3. Los recursos (monetarios, humanos y materiales).

Planificación del proceso emprendedor

Mitos sobre la planificación:

Argumentos en contra	Justificación de la importancia de planificar
No se entiende.	Muchas personas son reticentes a las nuevas situaciones.
Demanda un gran esfuerzo mental.	Es interesante y creativa.
Necesita compromiso.	Todo lo importante requiere compromiso.
Contiene demasiados datos e información.	La planificación se refiere a la acción y no a la información.
Tiene escasa credibilidad	Aunque no garantiza el éxito, ofrece la mejor oportunidad para lograrlo.

- **Etapas del proceso de planificación:**
 1. Establecer el objetivo (realista y alcanzable).
 2. Buscar y obtener la información (sobre la oportunidad, el mercado y los recursos).
 3. Evaluar las alternativas (repercusión en costes y beneficios).
 4. Preparar el plan en documento escrito.
 5. Desarrollar el programa de trabajo en el tiempo.
- **Planificación de la puesta en marcha de una nueva empresa/proyecto:**
 1. Gestación de la idea: planteamiento de los objetivos.
 2. Creación de la empresa/proyecto: análisis de la idea, trámites administrativos.
 3. Lanzamiento o proyección: apertura del negocio, creación de equipo.
 4. Consolidación.