**Ficha de formación**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Título** | **Emprendimiento femenino** | |
| **Palabras clave** | Mujeres rurales empresarias, motivación, características personales, conocimientos y aptitudes empresariales, ideas empresariales, estudios de mercado, iniciativa empresarial digital | |
| **Proporcionado por** | REDASP | |
| **Idioma** | Español | |
| **Objetivos** | Formar a personas empresarias potenciales que quieran crear su propia empresa para elevar el nivel de su cultura empresarial, sobre los conocimientos y habilidades que debe poseer una persona empresaria potencial y cómo aumentar el porcentaje de supervivencia empresarial en el mercado. | |
| **Resultados de aprendizaje** | En este curso aprenderá:  1) Cuáles son las cualidades y motivaciones que debe tener toda mujer empresaria;  2) Cuáles son los conocimientos y habilidades necesarios para crear una empresa,  3) Cuáles son los recursos necesarios para poner en marcha un negocio,  4) Cómo analizar y evaluar ideas de negocio | |
| **Área de formación** | Emprendimiento digital en el entorno rural |  |
| Emprendimiento femenino |  |
| Acceso a financiación |  |
| Economía colaborativa |  |
| **Índice de contenidos** | **Unidad 1: ¿Por qué empezar mi propio negocio?**  **Sección 1.1:** Motivos y características del emprendimiento femenino  1.1.1: Motivación  1.1.2: Rasgos de personalidad que debe tener una persona empresaria  **Unidad 2: De la idea al mercado**  **Sección 2.1:** Identificación de problemas en el mercado y selección de ideas  2.1.1: Análisis y evaluación de ideas | |
| **Desarrollo de contenido** | **Unidad 1:** ¿Por qué empezar mi propio negocio?  El concepto de espíritu empresarial puede relacionarse con los conceptos de idea y negocio, y es el desarrollo de un nuevo negocio desde el momento en que todo está sólo a nivel de una idea, hasta el momento en que representa una empresa rentable. En la mayoría de los casos, lo más fácil es concebir una idea, lo que supone un reto mucho mayor es el desarrollo y la puesta en práctica de la idea de negocio en sí. Es interesante observar y determinar las razones clave por las que la gente decide montar un determinado negocio. Emprender un negocio propio requiere dinero, muchas horas de trabajo duro, persistencia, voluntad de acero, mucha paciencia, así como entender que si no se obtienen ingresos suficientes y regulares del negocio ya en el primer o segundo año de funcionamiento, la aventura empresarial podría acabar pronto....  Los estudios demuestran que sólo el 50% de las empresas que se ponen en marcha siguen funcionando después de 18 meses, y sólo el 20% después de 5 años. En cuanto a las ideas de negocio, por término medio sólo una de cada 50 es viable y está justificada desde el punto de vista técnico y económico.  **Sección 1.1:** Motivos y características de las empresarias  Emprendedor/a: palabra asociada a un aventurero, un innovador, una persona dispuesta a asumir riesgos, es decir, que invierte (tiempo, trabajo, esfuerzo, dinero) para el éxito de un negocio. La primera pregunta que debe hacerse una empresaria potencial antes de embarcarse en semejante "aventura" es ¿Soy una empresaria? y ¿Tengo cualidades empresariales?  Las características de personalidad se refieren a rasgos innatos o adquiridos, mientras que las aptitudes reflejan la forma en que una persona empresaria aborda determinadas tareas.  1.1.1: Motivación  A pesar de todos los posibles problemas y obstáculos en el camino empresarial, la gente crea su propia empresa casi todos los días. ¿Qué les motiva a dar ese paso? Hay varios factores clave que influyen en las futuras empresarias para tomar este camino:  **Pasión por una idea de negocio** - Uno de los factores más comunes de casi todos los nuevos negocios es una idea empresarial. A menudo ocurre que alguien tiene una idea para un nuevo producto o servicio, y no hay forma de conseguir que esa idea sea aceptada en el mercado, salvo crear una nueva empresa. En estos casos, la pasión por la idea de negocio viene determinada por lo atractiva y factible que sea la idea en sí. Muchos aspirantes a empresarios se apasionan por sus ideas, sobre todo si creen que el resultado final mejorará sus circunstancias y repercutirá positivamente en la vida de otras personas. Las mujeres de este grupo de posibles empresarias ponen en marcha sus negocios por amor a lo que hacen y creen de todo corazón que la pasión que las guía es un requisito previo clave para el éxito, al tiempo que dirigir su propio negocio de esta manera les proporciona una sensación de realización y orgullo.  **Necesidades de financiación** – Algunas personas empresarias deciden crear su propia empresa por la necesidad de mejorar su situación financiera. Las personas propietarias de su propio negocio suelen tener más control sobre sus finanzas y su trayectoria profesional.  **Compromiso empresarial -** En ocasiones, la creación de una empresa está motivada por el deseo de la persona empresaria de participar en todos los aspectos del proceso empresarial. En otras palabras, la persona empresaria quiere formar parte del diseño, la producción, la comercialización y la venta de un determinado producto o servicio. Al mismo tiempo, determina la dirección que tomará la empresa, toma decisiones clave sobre el desarrollo y asume la responsabilidad de todos los aspectos de las operaciones empresariales que se llevan a cabo. Las empresarias suelen tener una idea concreta de cómo deben ser estos procesos, por lo que la propia motivación para ejecutarlos ellas mismas de la mejor manera posible, y alcanzar después el éxito como consecuencia directa de las decisiones tomadas, es un factor decisivo a la hora de poner en marcha su propia empresa.  **Mayor libertad** - Muchos negocios nacen de la necesidad de tomar decisiones empresariales sin la aprobación de un superior, así como de gestionar con total independencia la estrategia empresarial, la identidad visual de la empresa, el aspecto del entorno de trabajo, las horas de trabajo y el dinero que se genera con el propio esfuerzo y trabajo. Este es un factor impulsor especialmente importante para aquellas personas a las que simplemente no les gusta que las amonesten o les den órdenes y anhelan crear sus propias reglas o construir una empresa mejor que aquella para la que han trabajado.  **Fórmula del ÉXITO = MOTIVACIÓN x CONOCIMIENTO x CONDICIONES**  La motivación para crear una empresa y la capacidad para reconocer las oportunidades son los componentes clave, no el dinero.  1.1.2: Rasgos de personalidad que debe tener una persona empresaria  Una persona empresaria de éxito no nace como tal, cada uno de nosotros tiene ciertas cualidades y habilidades innatas, pero muchas de ellas se adquieren a través del aprendizaje y la experiencia. Adquirir habilidades, conocimientos y experiencia durante la actividad empresarial es clave en el desarrollo de un negocio. Las empresarias de éxito proceden de diferentes entornos sociales, pertenecen a diferentes razas, grupos étnicos, están influidas por diferentes sistemas de valores, factores culturales, pero algunas habilidades y valores comunes deben entenderse como universales, desarrollarse y aplicarse en los negocios.  Los rasgos de **personalidad** más comunes de una persona emprearia son:  - Propensión a asumir riesgos,  - Confianza,  - Dedicación,  - Adaptabilidad,  - Los problemas se entienden como un reto  - Tendencia a cambiar de enfoque a la hora de resolver problemas  - Perseverancia,  - Creatividad,  - Insatisfacción con lo conseguido - siempre se esfuerza por ir más allá,  - Persistencia,  - Determinación,  - Originalidad,  - Optimismo,  - Credibilidad  - Aceptación de la responsabilidad,  - Iniciativa propia,  - Deseo de éxito,  - Orientación hacia los resultados.  Las cualidades empresariales son importantes, pero no suficientes, sobre todo cuando la empresa alcanza un cierto nivel de desarrollo. Además de ellas, es necesario tener:  a) Las **capacidades generales** de gestión que debe poseer una persona empresaria son:  - Habilidades estratégicas  - Habilidades de planificación  - Habilidades en Marketing  - Habilidades financieras  - Habilidades de gestión de proyectos  - Habilidades de gestión del tiempo  b) Las **habilidades específicas** de gestión personal que necesita una persona empresaria son:  - Habilidades de liderazgo  - Habilidades motivacionales  - Habilidades de delegar tareas/competencias en otros en la empresa  - Habilidades de comunicación  - Habilidades de negociación  - Capacidad operativa  - Creatividad como la habilidad de pensamiento lógico y concluyente  - La habilidad de de observar críticamente situaciones y relaciones  - Capacidad analítica  La personalidad de una persona empresaria de éxito refleja la verdadera medida de las aptitudes innatas, junto con la adquisición permanente de los conocimientos y la experiencia necesarios, junto con la abundancia de nuevas ideas empresariales, el optimismo y la motivación.  Realiza un test de autoevaluación: ¿Soy empresaria? (acceder al enlace del Test de autoevaluación: ¿Soy empresaria? y a las claves de puntuación de las respuestas) | |
| **Unidad 2: De la idea al mercado**  La primera fase del viaje empresarial implica la búsqueda conceptual de una idea de negocio adecuada que la persona empresaria llevará a la práctica. A la hora de definir una idea empresarial, es de gran importancia elaborar adecuadamente todos los aspectos relevantes del negocio, lo que puede ayudar a las emprendedoras a tomar una decisión final respecto a la elección de la opción empresarial más favorable.    **Sección 2.1:** Identificación de problemas en el mercado y selección de ideas  Los criterios básicos por los que se guía una persona empresaria a la hora de tomar una decisión sobre la elección del negocio que va a emprender:  1) El primer criterio es que **refleje la personalidad de la persona empresaria**, que se refiera al campo de trabajo en el que la empresaria disfruta y en el que tiene ciertos conocimientos y experiencia.  2) Otro criterio para elegir una idea de negocio es su mercado y su potencial de beneficios. El mayor error que cometen las personas empresarias potenciales al poner en marcha un negocio es tratar persistentemente de vender productos y servicios que les gustan y desean. La primera y más importante ley del marketing es "Ofrezca a la gente lo que quiere comprar, no lo que usted quiere vender". Los clientes no compran lo que a usted le gusta, compran lo que les gusta". El primer paso para determinar el tipo de negocio al que alguien se va a dedicar es "escuchar atentamente al mercado", es decir, orientarse hacia los clientes potenciales durante la investigación de mercado.  ¡Es necesario realizar un estudio de mercado antes de iniciar un negocio!  El objetivo es establecer cuáles son las necesidades de los usuarios potenciales y si existe una necesidad de tus futuros productos o servicios en el mercado en el que piensas operar.  **¡El cliente es el centro de atención!**  **2.1.1.:** Análisis y evaluación de ideas  Antes de iniciar la implantación, es necesario elaborar y planificar detalladamente las actividades. El proceso debe comenzar con la recopilación de toda la información relevante para el futuro negocio. Lo primero que diferencia a una persona empresaria de éxito de los demás es su visión, algo por lo que se esfuerza y la razón por la que se embarca en una aventura empresarial. Existe la idea errónea de que todo lo que se necesita es una buena idea para tener éxito en los negocios, pero una idea no es lo mismo que una buena oportunidad de negocio. Es necesario preparar adecuadamente la entrada en el negocio y planificar las actividades.  Para que la investigación de mercado tenga éxito, es necesario que la persona empresaria potencial sepa escuchar, aprender y comprometerse en la creación de valor para los clientes, basándose en las necesidades expresadas.  La empresaria debe responder a las siguientes preguntas:  - ¿Existe una necesidad de mis productos/servicios en el mercado?  - ¿Cómo sabrán los clientes potenciales que he creado una empresa?  - ¿Cuál es el factor clave para que los clientes elijan mi producto/servicio?  teniendo en cuenta que soy principiante, sin acudir a un competidor (que lleva 10 años funcionando con éxito)?  - ¿Cómo mantendré a mis clientes?  Encontrar y definir una ventaja competitiva y crear valor para los clientes significa para las personas empresarias principiantes pueden sobrevivir o desaparecer del mercado. El valor es lo que los clientes están dispuestos a pagar. La ventaja competitiva procede del valor que una persona empresaria puede crear para sus clientes, por lo que es necesario avanzar:  - Define "tu" parte del mercado que puedes satisfacer plenamente  - Define el grupo objetivo  - Estimar el número aproximado de clientes potenciales  - Estimar el posible volumen de ventas  - Analizar la competencia  **Realiza pruebas de autoevaluación de ideas de negocio:**   1. 1. Análisis de los requisitos previos para la realización de una idea de negocio (entrar en un enlace a la prueba) 2. 2. CRITERIOS PARA LA MACROSELECCIÓN (entrar en un enlace a la prueba) | |
| **Glossary** | **Espíritu empresarial:** es un proceso en el que se identifica, evalúa y explota una oportunidad.  **Idea empresarial:** es una idea inicial de cómo crear algo nuevo, mejorar lo existente o resolver mejor un problema o una necesidad, de forma que genere valor para los usuarios, lo que puede llevar a crear una empresa.  **Análisis de la competencia:** necesidad de investigar el público objetivo, el mercado actual, para comprender la demanda y la oferta.  **El mercado** está formado por todas las relaciones de oferta y demanda que se establecen para el intercambio de bienes y servicios en un momento y lugar determinados.  **La oferta** es la cantidad de un bien específico que se ofrece a los clientes en un momento, lugar y precio concretos.  **La demanda** es la cantidad de dinero que se utiliza para comprar un determinado tipo de mercancía.  **Innovación:** es la comercialización de una idea (la capacidad de crear valor a través de nuevas ideas y soluciones mejoradas).  **Una habilidad** es la capacidad de realizar una tarea con resultados específicos en un tiempo determinado.  **Ventaja competitiva:** es la superioridad sobre los competidores que se obtiene mediante la capacidad de ofrecer un mayor valor al cliente, ya sea a través de precios más bajos o proporcionando mayores beneficios. | |
| **Self-evaluation (multiple choice queries and answers)** | 1. ¿Cuáles son los factores clave que influyen a la hora de crear su propia empresa?  **a)** **La pasión por una idea de negocio**  b) La necesidad de ganar mucho dinero  **c)** **La implicación en el negocio**  2. Los elementos más importantes de la fórmula del ÉXITO en los negocios:  **a)** **Motivación**  b) Conocimiento  **c)** **Dinero**  3. Criterios básicos para tomar una decisión sobre la elección del negocio que se va a emprender:  **a) campo de trabajo en el que la persona empresaria tiene ciertos conocimientos y experiencia**  **b) mercado y potencial de beneficios de la idea de negocio**  c) refleja lo que le gusta hacer a la persona empresaria  4. En los negocios:  a) Nunca corres riesgos  b) Siempre corres riesgos  **c) Sólo se asumen riesgos calculados**  5. Los rasgos de personalidad más comunes de una persona empresaria son:  a) Desconfianza,  **b) Adaptabilidad,**  **c) Aceptación de la responsabilidad**  6. Para evaluar la ventaja competitiva, es necesario:  **a) Definir el público objetivo**  **b) Estimar el posible volumen de ventas**  c) Ignorar a la competencia | |
| **Bibliografía** | 1. PhD Svetislav Paunović "Profile of a successful entrepreneur", 2003.2. PhD Svetislav Paunović "What do I need to know about business and entrepreneurship?", 2003.3. G. Kishel, P. Kishel: How to start, run and stay in Bussiness, John Wiley&Sons inc., New York, 1993.4. Jovana Mutibarić, Radivoj Prodanović, Neda Raspopović "Personality of an entrepreneur", 2012.5. DIREKTA, Blog "Why people start their own business", 2021. 6. How To Start A Small Business In 2022 by [Kathy Haan,](https://www.forbes.com/advisor/author/kathy-haan/)[Adam Ramirez,](https://www.forbes.com/advisor/author/adam-ramirez/)[Kelly Main](https://www.forbes.com/advisor/author/kmain/), https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-business/ | |
| **Recursos**  **(videos, enlaces dereferencia)** | <https://www.youtube.com/watch?v=c7cC9p3NosA>  <https://www.youtube.com/watch?v=Z-50Qg1M1vk>  <https://www.youtube.com/watch?v=S9qUNDs5_wg>  <https://www.youtube.com/watch?v=ThSMFfBNpzo>  <https://www.youtube.com/watch?v=gGE-wtWxnCo>  <http://ras.gov.rs/aktuelno/preduzetnicki-servis>  <https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/eu-priorities_en>  <https://preduzetnistvo.gov.rs/podrska-pocetku-poslovanja/>  <https://www.youtube.com/watch?v=sosQWjxW8go> | |