Unidad 1 · Una idea con ganas de ser tienda

Resumen · Libro del alumno, págs. 9–24

Emprender es poner en marcha una actividad propia asumiendo el riesgo, y la **Ley 14/2013** llama emprendedoras a quienes desarrollan una actividad económica, sean personas físicas o jurídicas. Cuatro cualidades pesan en un comercio de barrio: iniciativa, creatividad, colaboración y formación; a Marcelina le falta **formación en gestión** y la cubre con un curso, su hermano y una gestoría. La empresa funciona como un **sistema** de cuatro funciones (comprar, vender, administrar y gestionar a las personas) y su responsabilidad social, para ser creíble, se formula con un **compromiso comprobable**: recoger pilas y llevar las latas de pintura al punto de recogida cada mes. La **ficha de idea** dice a quién se vende, con datos, y el **índice del plan** tiene ocho apartados con su dato pendiente. El **semáforo** manda seguir con el estudio si hay ningún rojo y como mucho dos ámbar: en La Fragua, 0 rojos y 2 ámbar.

1.1 · Emprender: quién lo hace y para qué

- **Cuatro cualidades, ninguna a cero.** Iniciativa, creatividad, formación y colaboración se complementan. Antes de arrancar, anota cuál de las cuatro es tu punto más flojo y quién o qué puede cubrirlo.
- **Qué es emprender. Emprender** es poner en marcha una actividad económica propia a partir de una idea, asumiendo el riesgo de que salga bien o mal.
- **Cultura emprendedora.** Se llama **cultura emprendedora** al conjunto de actitudes y valores que animan a crear negocios: tomar la iniciativa, aprender de los errores, cooperar con otros y asumir riesgos medidos.
- **Qué cambia en un barrio.** Cuando cierra una ferretería, el efecto no es solo una persiana bajada.
- **Qué hace falta para que salga bien.** Cuatro cualidades pesan mucho en una tienda pequeña.
- **Emprendedora, empresaria y autónoma.** Son tres conceptos distintos que pueden coincidir en una misma persona.

1.2 · La empresa y sus funciones

- **Qué es una empresa.** Una **empresa** es una unidad económica que organiza personas, recursos materiales y dinero para ofrecer productos o servicios a cambio de un precio, normalmente con ánimo de lucro y asumiendo el riesgo de perderlo.
- **Las cuatro funciones básicas.** Todo lo que hace una empresa cae en una de estas funciones.
- **La empresa como sistema.** Un **sistema** es un conjunto de partes que dependen unas de otras.
- **Pyme y pequeño comercio.** Una **pyme** es una pequeña o mediana empresa.

1.3 · Valores que se notan en el mostrador

- **Un valor que no se puede comprobar no sirve.** Un compromiso de responsabilidad social tiene que poder medirse y explicarse: «recogemos pilas y llevamos las latas al punto de recogida cada mes». Una frase como «somos muy verdes» no se puede comprobar y puede ser publicidad engañosa.
- **Qué es la responsabilidad social.** La **responsabilidad social de la empresa** es la decisión voluntaria de cuidar el efecto de la actividad sobre las personas, el entorno y el medioambiente, y no solo el beneficio.
- **A quién se debe.** Cada empresa tiene grupos de personas a quienes afecta lo que hace.
- **Prácticas éticas, sociales y ambientales en una ferretería.** Algunas son muy concretas.
- **Cómo se sostiene.** Cada práctica cuesta algo: tiempo, espacio o dinero.

1.4 · De la idea de negocio al plan de empresa

- **De la idea a la ficha.** Una **idea de negocio** es la respuesta a un problema de unos clientes concretos.
- **Qué es un plan de empresa.** El **plan de empresa** es el documento que ordena y comprueba un negocio antes de abrirlo.

1.5 · ¿Me lanzo? Criterios para decidir

- **Seguir con el estudio no es abrir.** Una decisión de estudio cuesta tiempo; una decisión de apertura cuesta dinero. Cada una tiene su propia regla y su propio momento, y el semáforo se vuelve a puntuar cuando llegan datos nuevos.
- **Tres cosas que mirar.** Antes de lanzarse conviene responder, con datos, a tres preguntas:
- **Una regla sencilla: el semáforo.** Para decidir si se sigue con el estudio se puntúa cada pregunta con un color y se aplica una regla.
- **La regla.** Se sigue con el estudio si no hay ningún rojo y hay como mucho dos ámbar.
- **Qué hace Marcelina.** Aplica la regla a su caso: clientes identificados (verde: sabe quiénes son y cuántos, 5.200 vecinos con la ferretería del barrio cerrada, aunque aún no ha medido cuántos comprarán de verdad), diferencia clara (verde, proximidad, consejo y tintado), sabe hacer lo que vende (verde, once años de oficio), recursos (ámbar, 18.000 € que aún no sabe si bastan) y riesgo (ámbar, depende de la inversión).

CASO RESUELTO · LA FICHA Y EL ÍNDICE DE LA FRAGUA

La idea de La Fragua tiene ficha, índice de ocho apartados y un semáforo con **0 rojos y 2 ámbar**. Marcelina **sigue con el estudio** de la idea y los dos ámbar quedan como tareas: calcular la inversión y medir la clientela. Falta comprobar cuántos vecinos comprarán de verdad.

NO CONFUNDAS

- Emprender (actuar) y cultura emprendedora (actitudes y valores).
- Cliente («los 5.200 vecinos de Valdeperal») y producto («todo lo de una ferretería»).
- Compromiso comprobable y eslogan («somos muy verdes»).
- Plan de empresa y cuentas de gastos.

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **1.1** Emprender · 11–12
- **1.2** La empresa · 12–14
- **1.3** Valores · 14–15
- **1.4** De la idea al plan · 15–17
- **1.5** ¿Me lanzo? · 17–18

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.