



Unidad 1

LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

CONTENIDOS



1. El trabajador por cuenta propia /ajena
2. Requisitos y teorías del empresario
3. El espíritu emprendedor
4. Características personales de los emprendedores
5. La idea de negocio y su generación



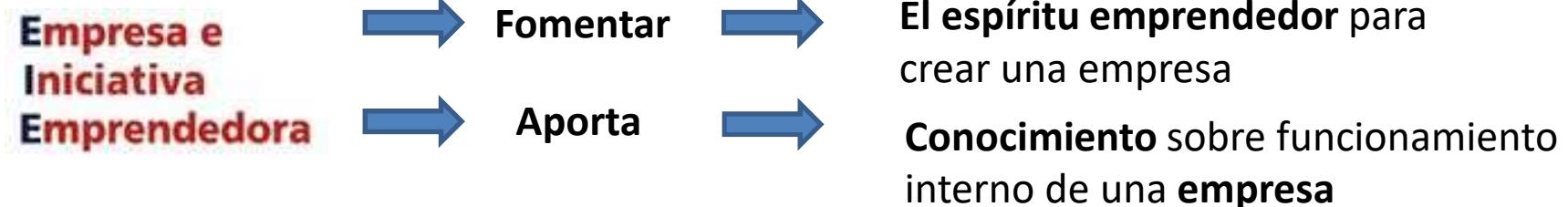
Anexo: ¿Autónomo o con socios?



RECUERDA
PUEDES ACCEDER
A VÍDEOS Y ENLACES
EN EL AULA DIGITAL DE EIE
AQUÍ



1. El trabajador por cuenta propia /ajena



TRABAJADOR

Cuenta Ajena

- Depender de un jefe
- Responsabilidad limitada
- Salario fijo, independiente de beneficios
- Cumplir un horario de trabajo
- Dependencia del clima laboral

Cuenta Propia

- Ser nuestro propio jefe
- Responsabilidades
- Beneficios o pérdidas
- Tarea fuera de horario del negocio
- Satisfacción personal y profesional
- Reto empresarial



Contenidos

siguiente →



1. El trabajador por cuenta propia /ajena

**Empresario
a la fuerza**

- ➡ “Las circunstancias” le han llevado a ello
- ➡ “necesidad urgente” encontrar trabajo

DISTINGUIR

Motivos

→ Razones para crear una empresa

...querer ganar más dinero, insatisfechos con la empresa, encontrar empleo, satisfacción personal...

Motivación interna

→ Ilusión en el proyecto

Lo que nos permitirá continuar en el proyecto empresarial a pesar de las dificultades



Amplía 1: **“Primer error: emprender con motivos pero sin motivación”**

← anterior

Contenidos

siguiente →



2. Requisitos y teorías del empresario

Requisitos:

Riesgo

- Ser persona que acepte el riesgo
- Contexto familiar y círculo de amistades pueden influir en aceptación del riesgo

Capital y tecnología

- Capital inicial
- Acceso a la tecnología

Habilidades

- 1) Conocer el negocio
- 2) Conocimientos de administración y gestión
- 3) Habilidades personales y sociales

← anterior

Contenidos

siguiente →

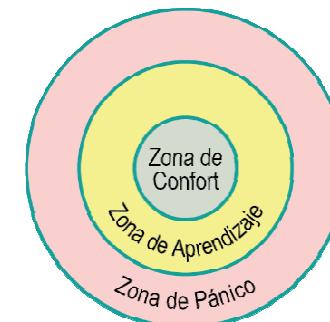


2. Requisitos y teorías del empresario

ZONA DE CONFORT



Zona psicológica segura cuando te mueves en un entorno que dominas, allí todo resulta conocido y no arriesgas



Modelo clásico
Confort-aprendizaje-pánico



Cierta ansiedad pero no excesiva

Modelo optimista
Confort-aprendizaje-mágica



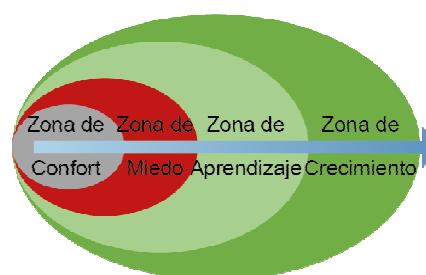
Pueden ocurrir cosas maravillosas



Modelo intermedio
Confort-miedo-aprendizaje-crecimiento



Salir del confort supone una zona de dudas que debes gestionar para crecer



← anterior

Contenidos

siguiente →



2. Requisitos y teorías del empresario

Teorías:

T^a del empresario riesgo
(Knight - 1921)

→ Asume el riesgo económico

T^a del empresario innovador
(Shumpeter - 1944)

→ 3 etapas cambio tecnológico:
invención → innovación → imitación

→ Verdaderos empresarios son los innovadores

T^a de la tecnoestructura
(Galbraith - 1967)

→ Directivos toman decisiones

→ Pequeñas empresas propietario = directivo

T^a de la oportunidad
(Kirzner - 1973)

→ Ver oportunidad de negocio en mercado

T^as socioculturales

→ Condiciones sociales y culturales

- T^a de la incubadora
- T^a de la marginación social

← anterior

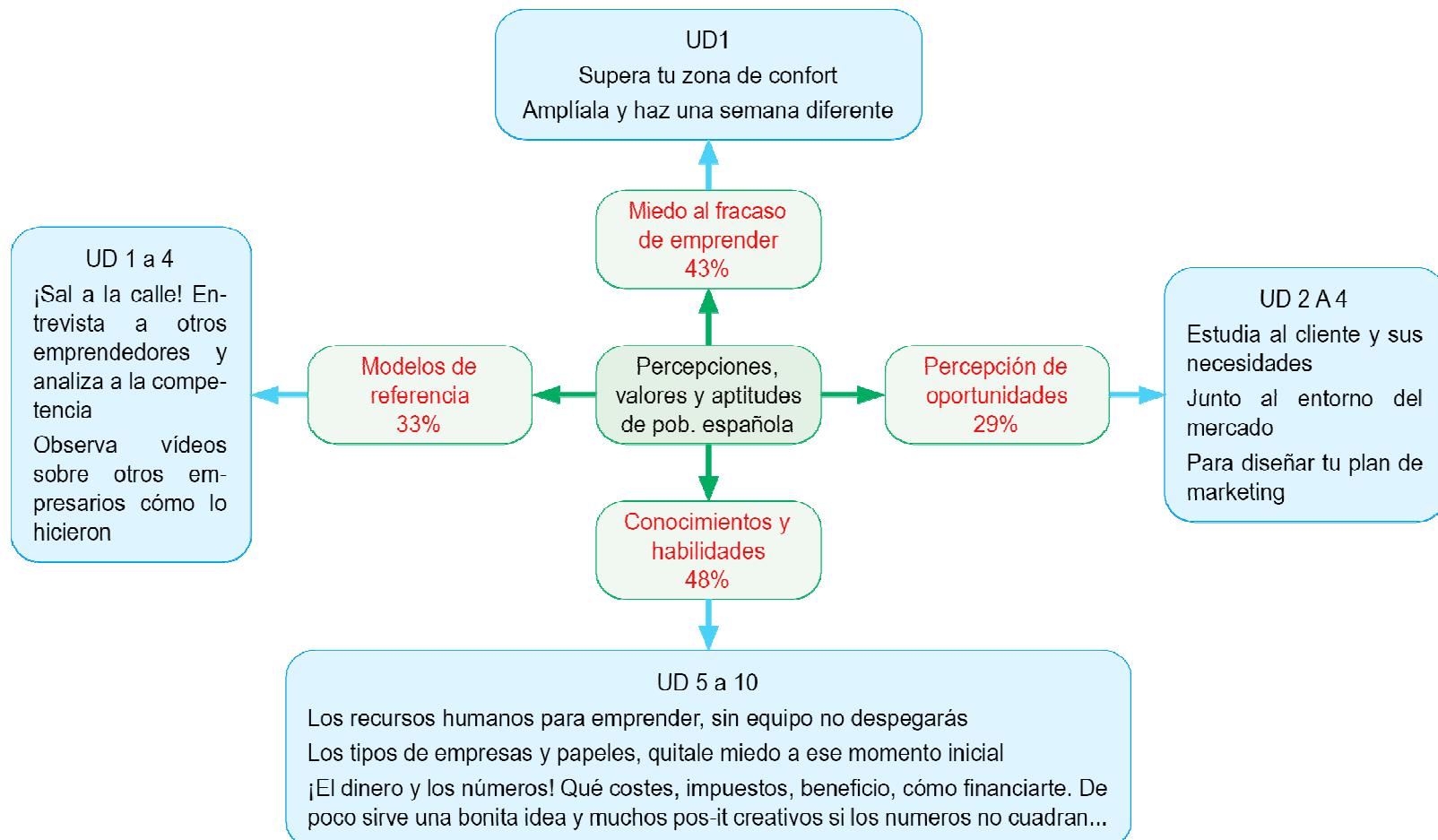
Contenidos

siguiente →



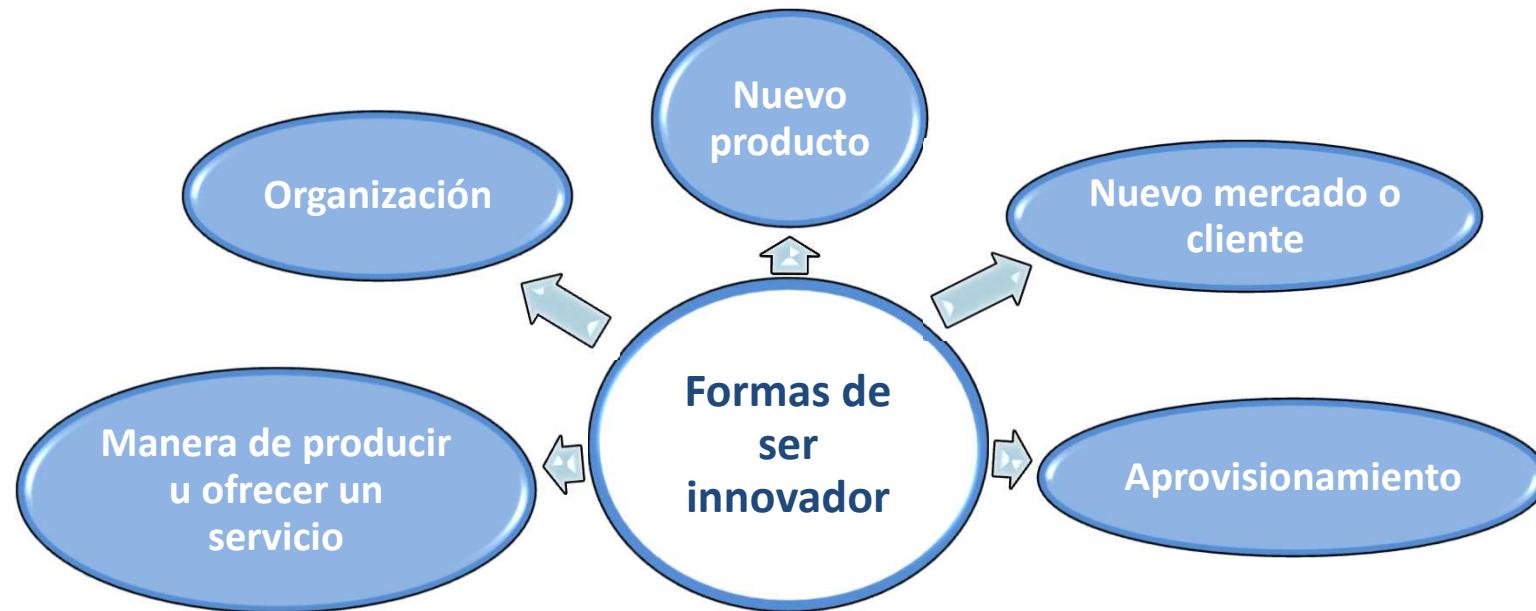
2. Requisitos y teorías del empresario

PERCEPCIONES, VALORES Y APTITUDES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA RESPECTO AL EMPRENDIMIENTO



3. El espíritu emprendedor

Capacidad innovadora de probar cosas nuevas o hacerlas de una manera diferente



EMPRENDEDOR

→ Persona con capacidad de convertir una idea en proyecto real generando innovación en el entorno. No hace falta crear empresa

- Emprendedor empresario
- Emprendedor corporativo o intraemprendedor

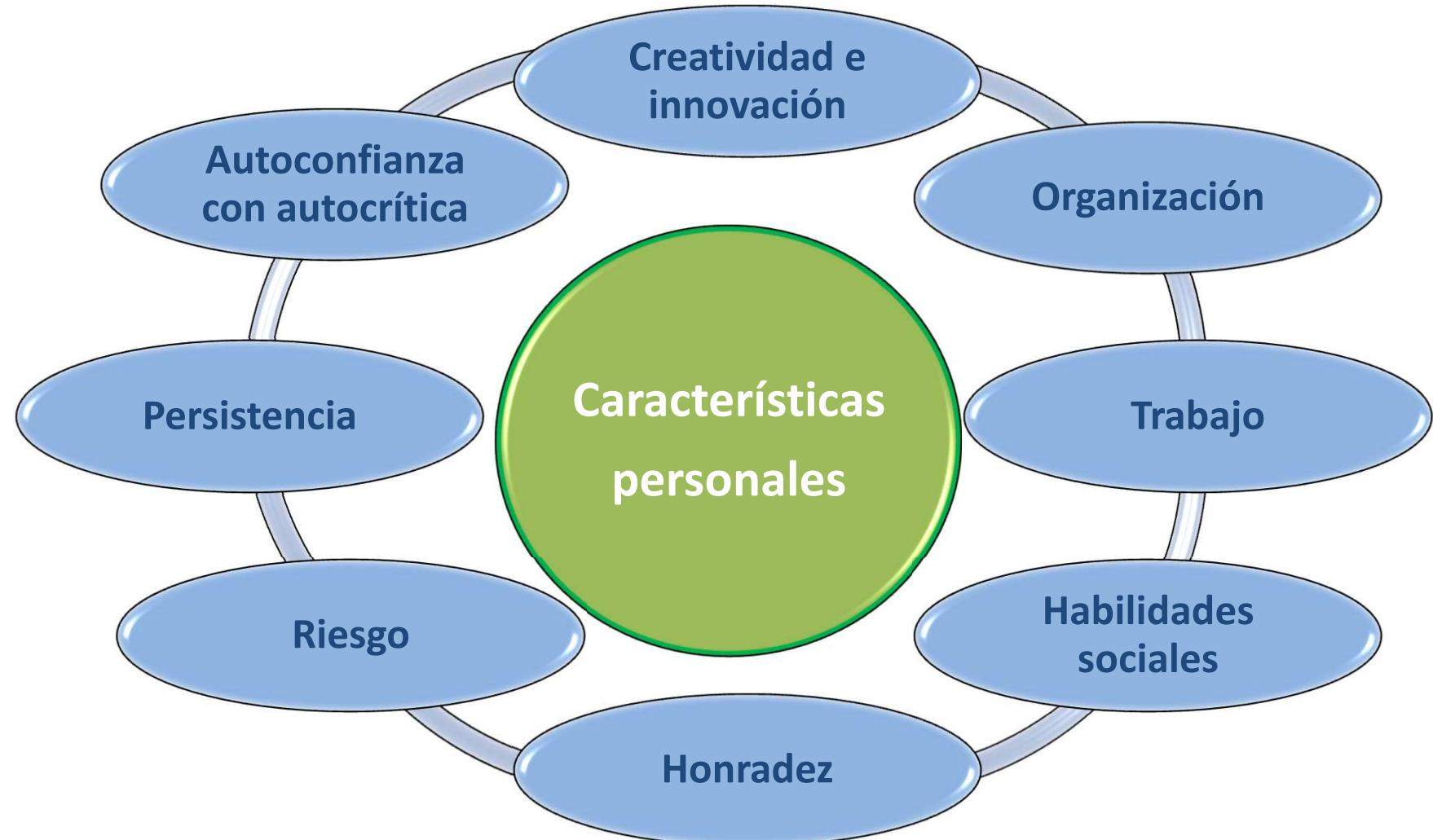
← anterior

Contenidos

siguiente →



4. Características personales de los emprendedores



anterior

Contenidos

siguiente



5. La idea de negocio

*La **idea** es la visión que tiene el emprendedor de su proyecto empresarial*

4 aspectos

Actividad

+

A quiénes

+

Propuesta de valor.
El porqué se venderá

+

Qué objetivos

Fuentes de Ideas de Negocio

- Características personales
 - Experiencia otra empresa
 - Aficiones personales
- Observación del entorno económico
 - Carencia de mercado
 - Estudio otros mercados
 - Tendencias
- Innovación de un producto
 - Nuevo producto
 - Ofrecer producto de forma distinta

Propuesta de valor de la idea

→ *Lo importante no es el producto sino la propuesta de valor que hay detrás*



Amplía 2: “Sobre esa gran idea que usted dijo que tenía”

← anterior

Contenidos

siguiente →



ANEXO: ¿Autónomo o con socios?

1) ¿Por qué se asocia?

- Por miedo
- Por sentirse acompañado
- Un socio es caro, es un recurso sustituible

2) ¿Hay situaciones en que sería recomendable asociarse?

- Un socio capitalista
- Por carencia. Conoce muy bien el sector
- Por falta de carácter luchador y saber rodearse de la gente apropiada
- Por edad o enfermedad

3) ¿Cómo escoger a los socios?

- Los valores por encima de todo (principios morales y éticos similares)
- Complementariedad (carácter distinto pero complementario)
- Que aporte valor real (cuya opinión merezca respeto)
- Misma ambición (mismos objetivos)

4) ¿Cómo pactar con los socios?

- Como separarse
- No a partes iguales cuando no aporta lo mismo. Se remunera con sueldo.

Fuente: Fernando Trias de Bes: Extracto de “El libro negro del emprendedor”. Ed. Urano.

Amplía 1: “Primer error: emprender con motivos pero sin motivación”



“El motivo es irrelevante, mientras haya motivación”

Motivos



*Causa
*Detonante

Motivación interna



*Ilusión
*Deseo de emprender

Emprender: → Forma de enfrentarse al mundo, en la que la persona disfruta con la incertidumbre y la inseguridad de qué pasará mañana.

Fuente: Fernando Trias de Bes: “El libro negro del emprendedor”. Ed. Urano.

Amplía 2: “Sobre esa gran idea que usted dijo que tenía”

- Emprendedores muertos antes de empezar → “ He tenido una idea, no se la cuentes a nadie que como me la roben me muero” → “Emprendedores Gollum (¡mi tesoro!)”
- Lo importante no es la idea sino la forma de la idea, el éxito se debe a la forma en como ha sido hecha realidad (por ejemplo Imaginarium, Fresh&Co).
- “Más vale una idea mediocre brillantemente implementada que una idea brillante mediocremente implementada.”
- Lo importante: No es *qué* el van a comprar, sino el *porqué* le van a comprar, y puede ser porque:
 - Hace algo mejor.
 - Hace algo igual que los demás pero más barato.
- Si no puede responder en menos de 30 segundos difícilmente tendrá éxito, porque si no puede resumirlo en una frase tampoco va a entenderlo un cliente.

Fuente: Fernando Trias de Bes: Extracto de “El libro negro del emprendedor”. Ed. Urano.