



# Unidad 1

## LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

# CONTENIDOS

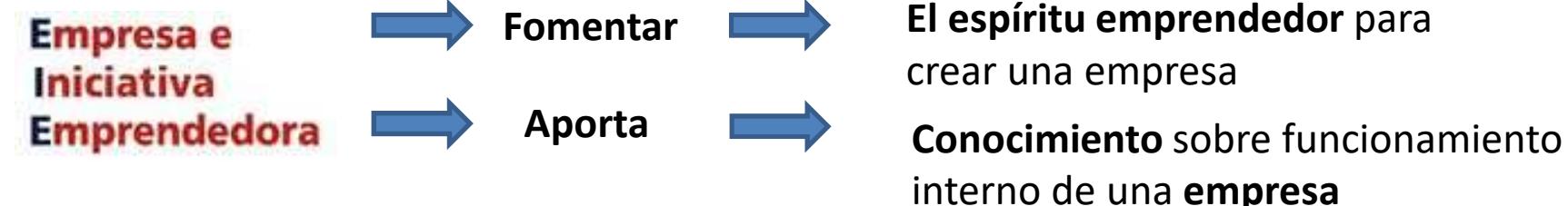
1. El trabajador por cuenta propia /ajena
2. Requisitos y teorías del empresario
3. El espíritu emprendedor
4. Características personales de los emprendedores
5. La idea de negocio y su generación



**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 →

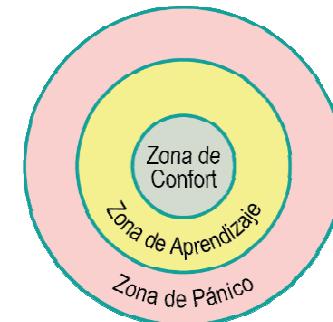


## 2. Requisitos y teorías del empresario

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**



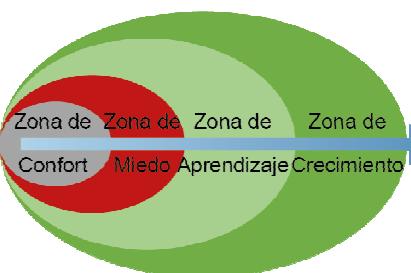
Pueden ocurrir cosas maravillosas



**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<sup>a</sup> del empresario-riesgo  
(Knight - 1921)**

→ Asume el riesgo económico

**T<sup>a</sup> del empresario innovador  
(Shumpeter - 1944)**

→ 3 etapas cambio tecnológico:  
invención → innovación → imitación

→ Verdaderos empresarios son los innovadores

**T<sup>a</sup> de la tecnoestructura  
(Galbraith - 1967)**

→ Directivos toman decisiones

→ Pequeñas empresas propietario = directivo

**T<sup>a</sup> de la oportunidad  
(Kirzner - 1973)**

→ Ver oportunidad de negocio en mercado

**T<sup>a</sup>s socioculturales**

→ Condiciones sociales y culturales

- *T<sup>a</sup> de la incubadora*
- *T<sup>a</sup> de la marginación social*

← anterior

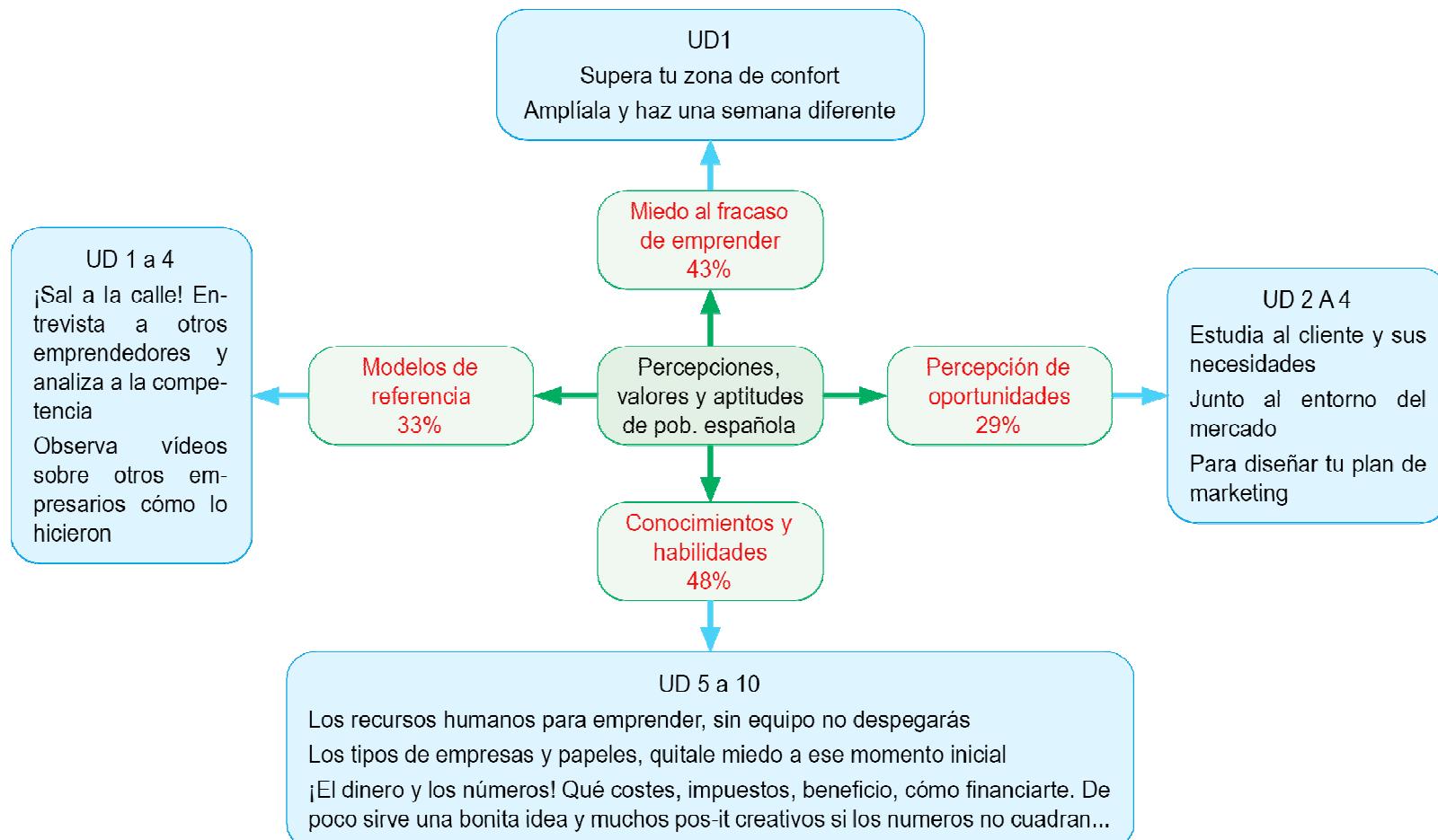
Contenidos

siguiente →



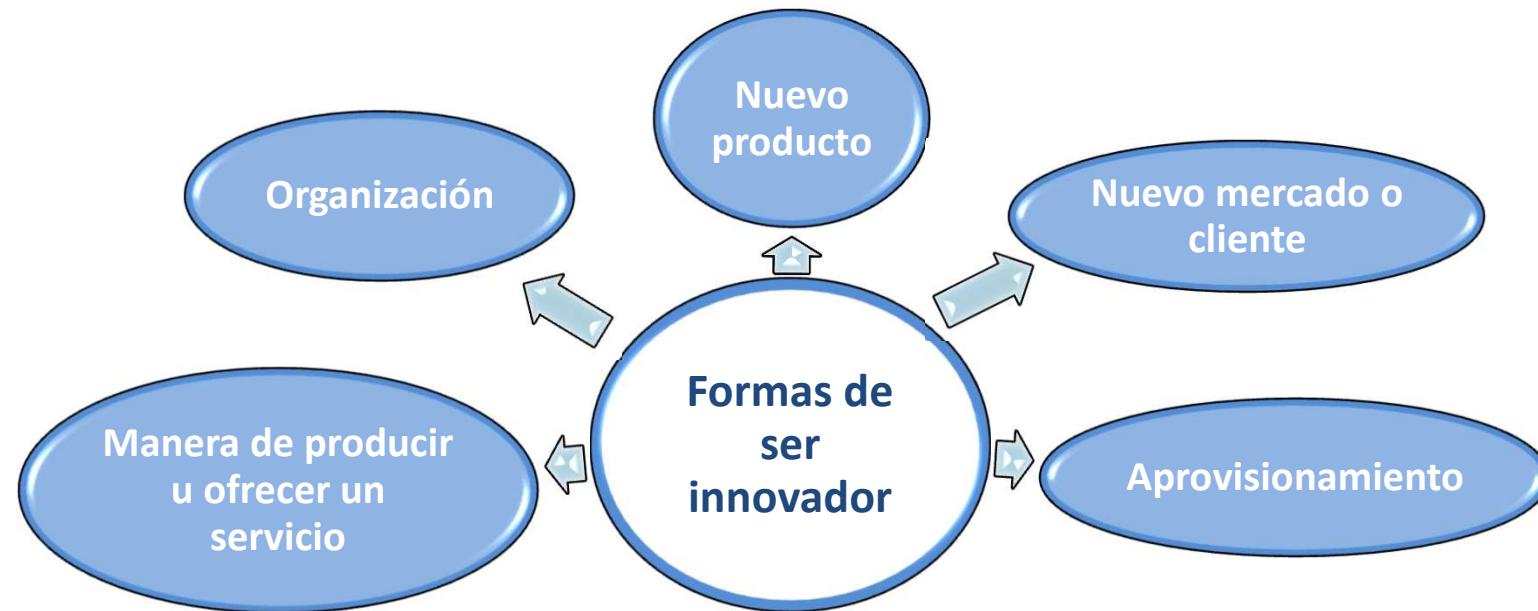
## 2. Requisitos y teorías del empresario

### 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*

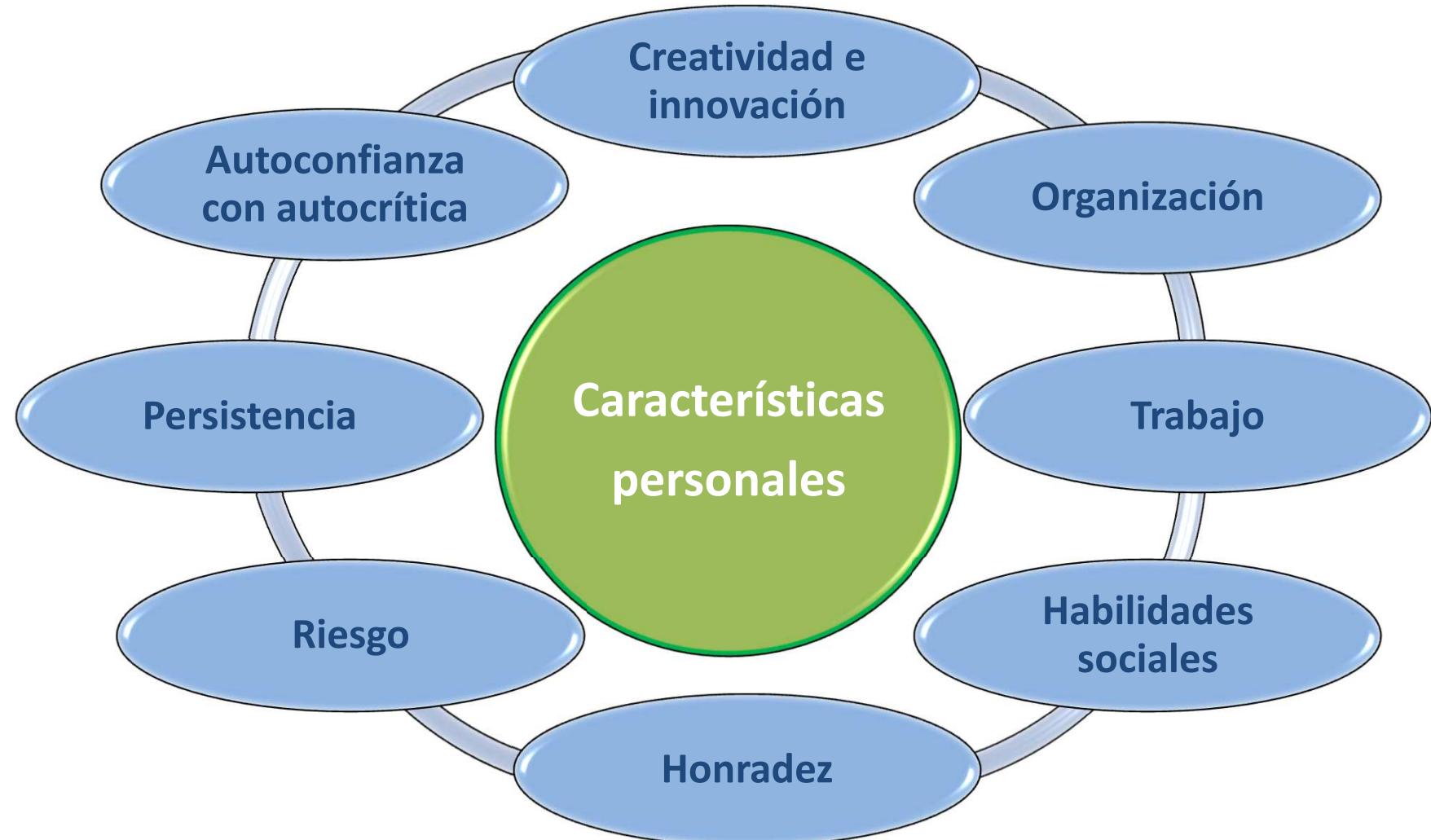
← anterior

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.

← anterior



## **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.