




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?

1. El trabajador por cuenta propia /ajena

**Empresa e
Iniciativa
Emprendedora**



Fomentar



El espíritu emprendedor para
crear una empresa



Aporta



Conocimiento sobre funcionamiento
interno de una **empresa**

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

Motivos



Razones para crear una empresa

DISTINGUIR



...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”

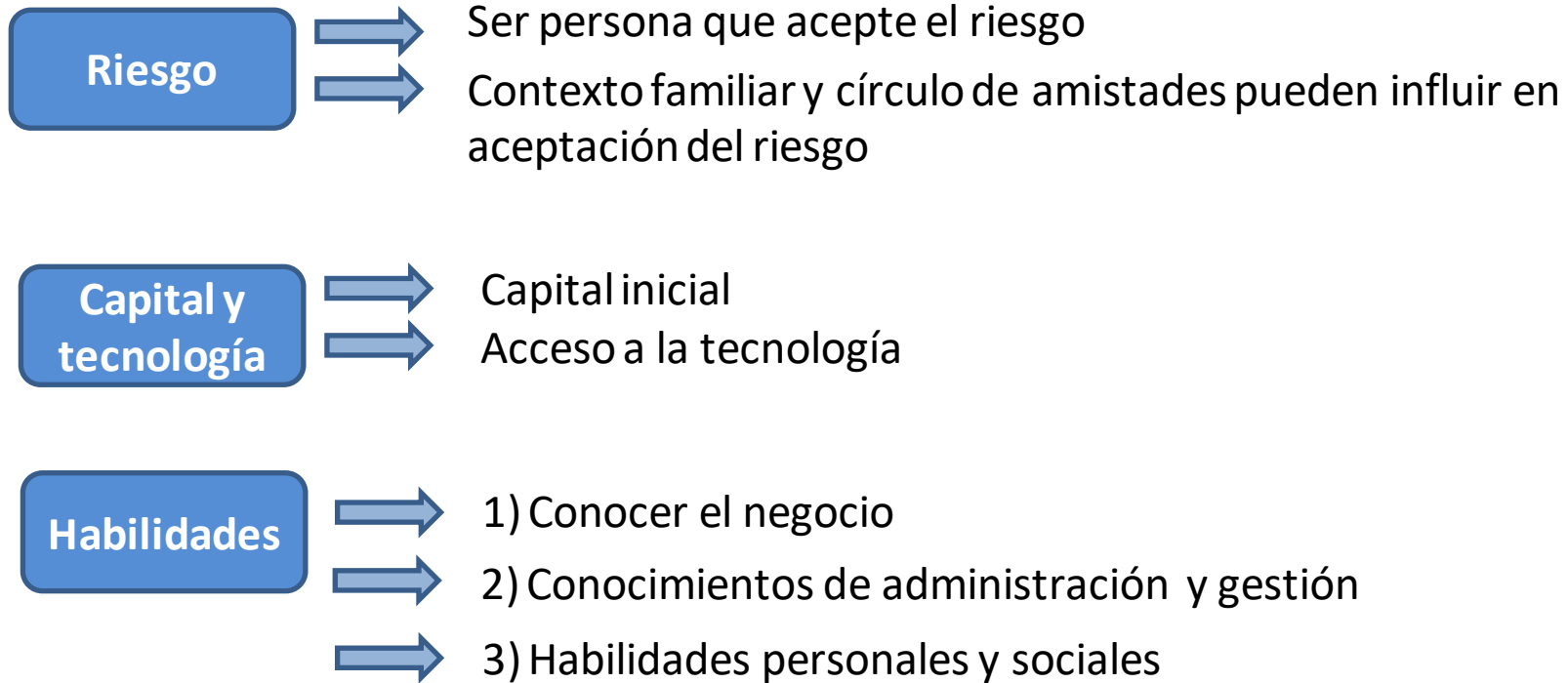
 anterior

 Contenidos

siguiente 

2. Requisitos y teorías del empresario

Requisitos:



Amplía 2: artículo: “Aprender a emprender”



← anterior



Contenidos

siguente →

2. Requisitos y teorías del empresario

Teorías:

Amplía 4: “Ejemplos de empresarios”

Tª del empresario-riesgo
(Knight - 1921)



Asume el riesgo económico



Tª del empresario innovador
(Shumpeter - 1944)



3 etapas cambio tecnológico:
invención → innovación → imitación



Verdaderos empresarios son los innovadores



Tª de la tecnoestructura
(Galbraith - 1967)



Directivos toman decisiones



Pequeñas empresas propietario = directivo



Tª de la oportunidad
(Kirzner - 1973)



Ver oportunidad de negocio en mercado



Tªs socioculturales



Condiciones sociales y culturales

- Tª de la incubadora
- Tª de la marginación social



Amplía 5: “Mujeres emprendedoras”



← anterior



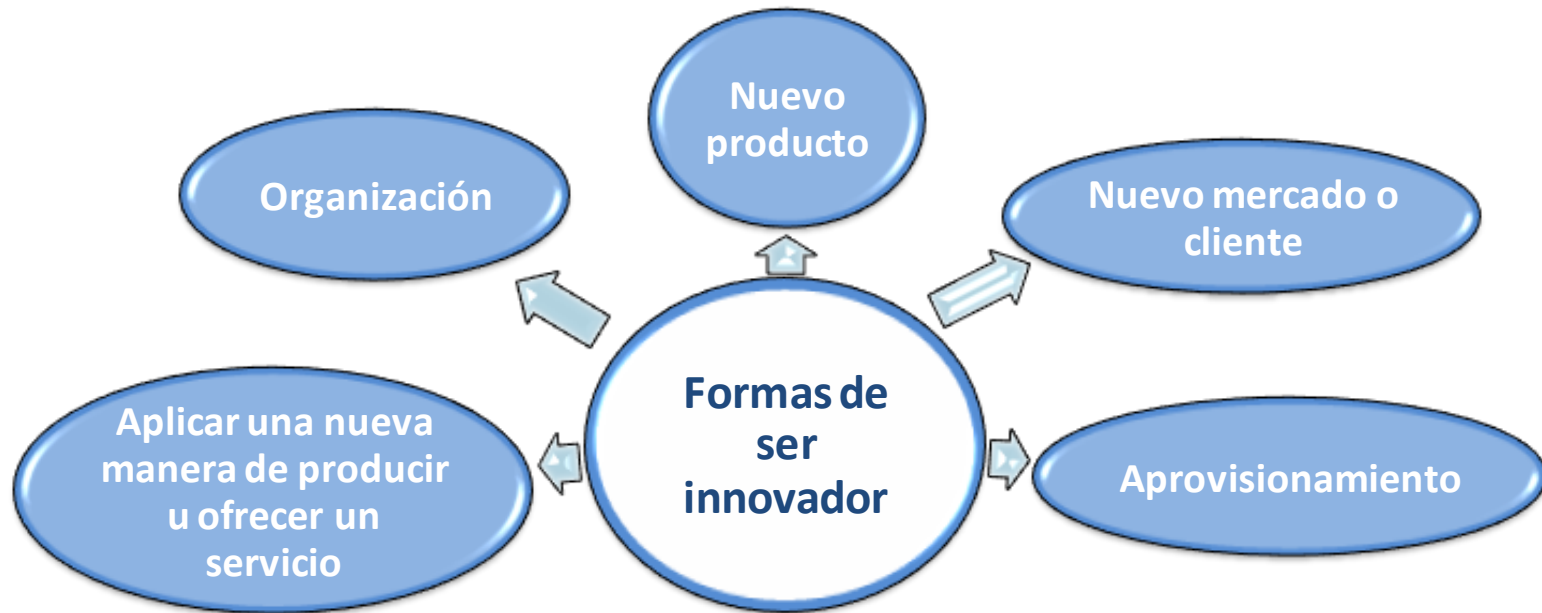
Contenidos

siguente →



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*

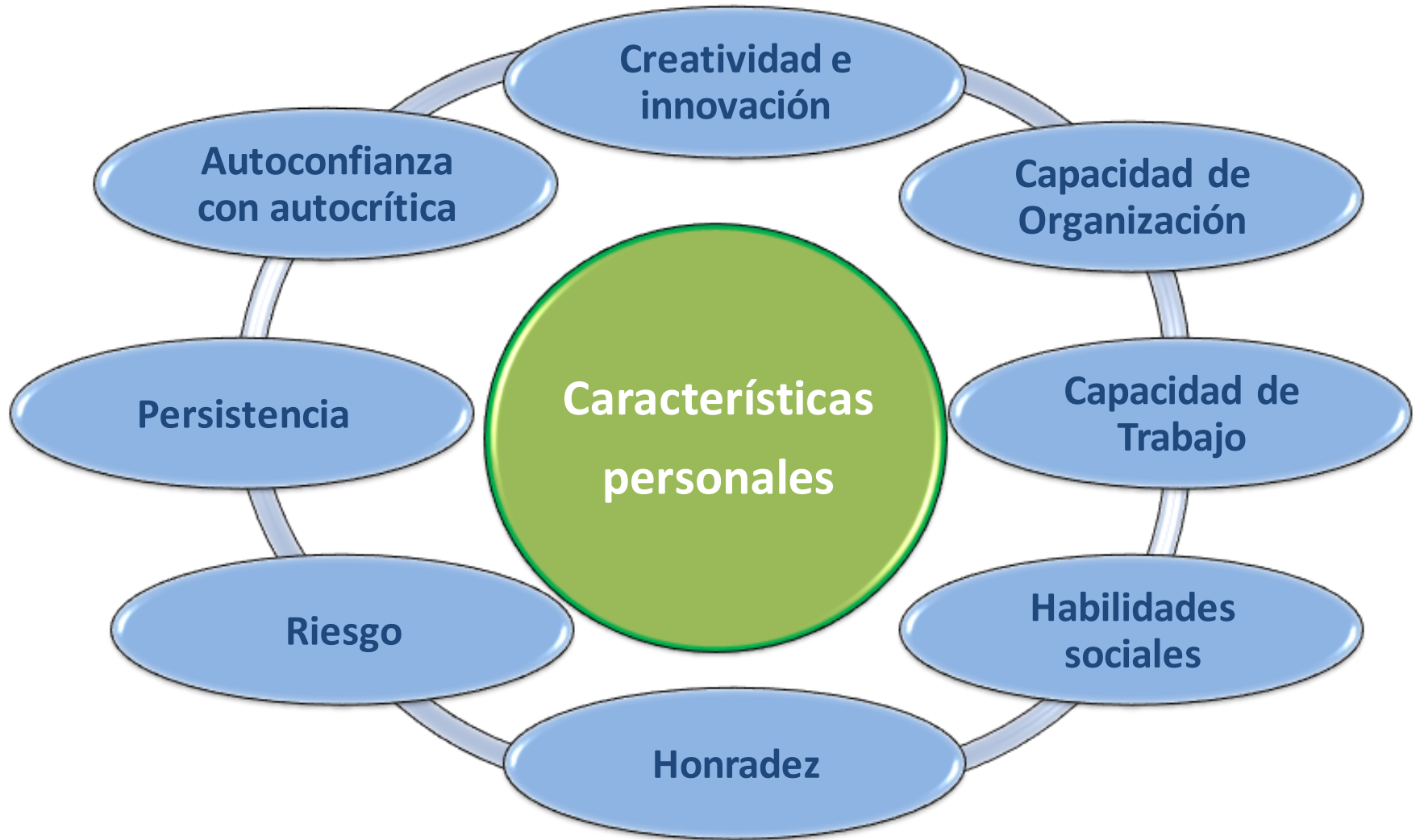
← anterior



Contenidos

siguiente →

4. Características personales de los emprendedores



5. La idea de negocio

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

4 aspectos

Actividad
Producto
Sector

+

A quiénes
Necesidad

+

Propuesta de valor.
El porqué de la venta
de ese producto

+

Qué objetivos
A corto plazo

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 8: “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?

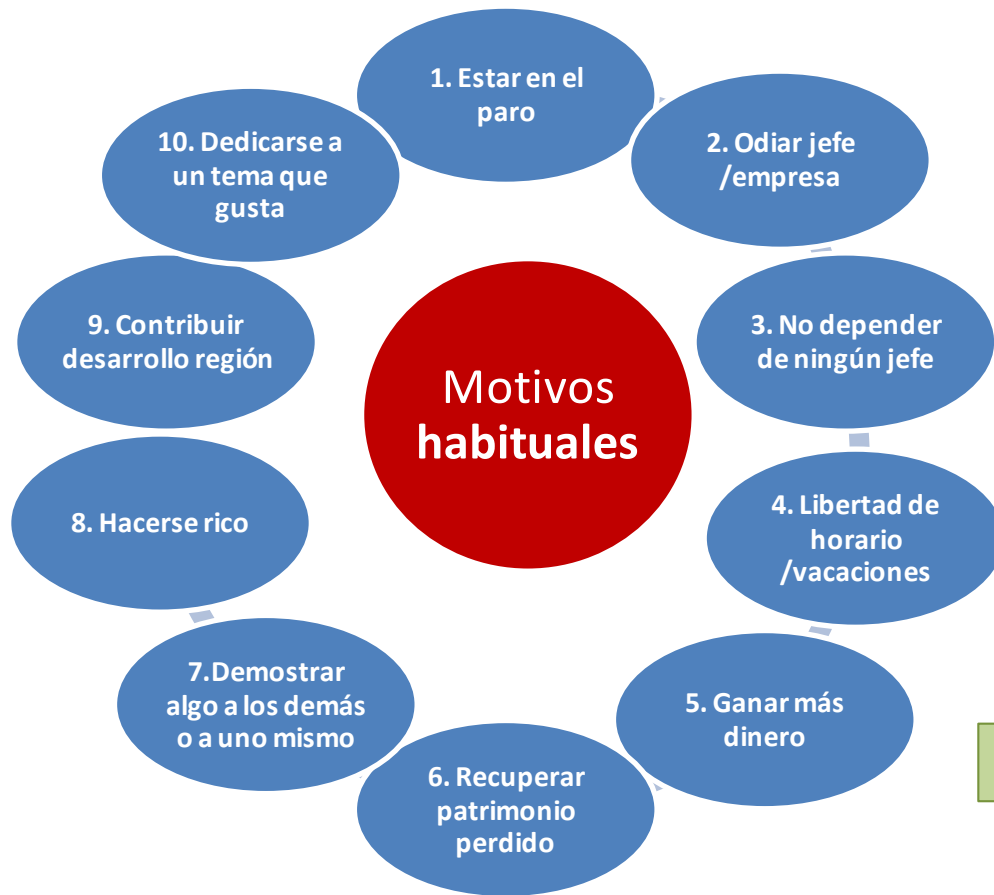
- Los valores por encima de todo (principios morales y éticos similares)
- Complementariedad (carácter distinto pero complementario)
- Que aporte valor real (cuya opinión merezca respeto)
- Misma ambición (mismos objetivos)

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.