TEMA 1:LA INICIATIVA EMPRENDEDORA



Contenidos

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

Anexo:¿Autónomo o con socios?

1.El trabajador por cuenta propia/ajena

EIE -----El espíritu emprendedor

EIE -----Conocimiento sobre funcionamiento interno de una empresa.

TRABAJADOR

<u>Cuenta Ajena</u>

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

Cuenta propia

- + Ser nuestro propio jefe.
- + Responsabilidades.
- + Beneficios o pérdidas.
- + Tareas fuera de trabajo.
- + Satisfacción personal por reto empresarial.

1.El trabajador por cuenta propia/ajena

Empresario a la fuerza: por "las circunstancias" la han llevado a ello o bien por "necesidad urgente" de encontrar trabajo.

Distinguir

- Motivos: Razones para crear una empresa. Ejemplo: ganar dinero, insatisfechos con la empresa actual, encontrar un empleo
- Motivación interna: llusión en el proyecto. Lo que nos permitirá continuar en el proyecto empresarial a pesar de las dificultades.

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

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 de 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^a socioculturales: Condiciones sociales y culturales

Ta de la incubadora

T^a de la marginación social

3. El Espíritu Emprendedor

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

- Formas de ser innovador.
 - 1. Nuevo producto.
 - 2. Nuevo mercado o clientes.
 - 3. Aprovisionamiento.
 - 4. Manera de producir el producto u ofrecer el servicios.
 - 5. Organización.

Emprendedor

- Persona con capacidad de convertir una idea en proyecto real generando innovación en el entorno. No hace falta crear empresa. Tipos:
- Emprendedor empresario:Crea empresa y asume riesgo desde el principio.
- Emprendedor corporativo:trabaja en la empresa y plantea nuevos proyectos.

4. Características personales de los emprendedores

- -Creatividad e innovación
- -Iniciativa
- -Organización
- -Trabajo
- -Persistencia
- -Autoconfianza con autocrítica
- -Riesgo
- -Honradez
- -Habilidades sociales

5. La Idea de Negocio

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

• 3 aspectos----> Actividad + Propuesta de Valor + Qué objetivos perseguimos.

Fuentes de Ideas de Negocio

Características personales: experiencia en otra empresa// Aficiones.

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 producto sino la valor de la propuesta que hay detrás

6. Anexo: ¿ Autónomo o con socios?

1.¿Por qué se asocia?

- a) Por miedo.
- b) Por sentirse acompañado
- c) Un socio es caro, es un recurso sustituible.

2. ¿Hay situaciones en qué sería recomendable asociarse?

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

3. ¿Cómo escoger a los socios?

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

4. ¿Cómo pactar con los socios?

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