



# UNIDAD

## 1

### LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

#### Contenidos

- 1.1 El trabajo por cuenta propia
- 1.2 La motivación para emprender
- 1.3 Requisitos y teorías del emprendedor
- 1.4 El espíritu emprendedor
- 1.5 Características de las personas emprendedoras
- 1.6 Los diversos tipos de emprendedores
- 1.7 La idea emprendedora
- 1.8 Generación de ideas emprendedoras

#### Objetivos

- Analizar el concepto de cultura emprendedora y su importancia como fuente de creación de empleo y bienestar social.
- Valorar la importancia de la iniciativa individual, la creatividad, la formación y la colaboración como requisitos indispensables para tener éxito en la actividad emprendedora e intraemprendedora.
- Analizar capacidades como la iniciativa y la creatividad en el trabajo de una persona empleada en una pequeña y mediana empresa del sector correspondiente al ciclo formativo.
- Analizar el desarrollo de la actividad emprendedora de un empresario que se inicie en el sector correspondiente.
- Analizar el concepto de riesgo como elemento inevitable de toda actividad emprendedora
- Analizar el concepto de empresario y los requisitos y actitudes necesarios para desarrollar la actividad empresarial.
- Definir una determinada idea de negocio relacionada con el ámbito del ciclo formativo, que servirá de punto de partida para la elaboración de un plan de empresa.

"El éxito no se logra solo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización"

Víctor Hugo

Fotos: Pexels & Pixabay



[Motivación y Emprendimiento.  
Discurso de Steve Jobs](#)



# 1. LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

## 1.1 EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

- **El Trabajo por Cuenta Ajena y la Cultura Emprendedora.** A raíz de los profundos cambios sociales y económicos que se están produciendo en nuestra sociedad, el trabajo por cuenta propia y la creación de empresas se consolida como uno de los principales motores de la generación de empleo.

Las relaciones de trabajo tradicionales están sufriendo una gran transformación debido al elevado desempleo en ciertos sectores y al descenso de empleo público; además cada vez es más frecuente el recurso de la subcontratación en todas las grandes empresas. Todo ello nos lleva a que la promoción de las iniciativas empresariales, entre ellas el autoempleo, se considera un factor clave del crecimiento económico.

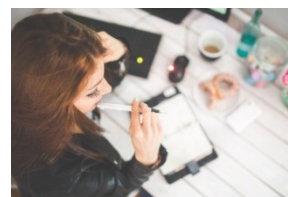
- **El autoempleo.** El autoempleo es una vía de incorporación al mercado laboral y contribuye a la mejora de la economía general.

Esto es debido a que la creación de una empresa propia no repercute únicamente en los propios emprendedores que crean su empleo, sino que además influye en la generación del tejido empresarial, en la economía (generando beneficios, pagando impuestos, cotizando a la Seguridad Social) y en la creación de nuevos puestos de trabajo.

- **El fomento del Trabajo por Cuenta Propia y la Cultura emprendedora.** Para que todo esto que estamos viendo se produzca, se ha de promover en la sociedad la iniciativa empresarial, la cultura emprendedora, fomentando:

- La promoción del desarrollo de las cualidades personales relacionadas con el espíritu empresarial, tales como la creatividad, la asunción de riesgos y la responsabilidad.
- La sensibilización de las personas en cuanto al trabajo por cuenta propia como opción profesional: además de empleado se puede ser empresario.
- La formación y cualificación empresarial necesarias para poner en marcha una nueva empresa.

- **Tres grandes principios de la Iniciativa Emprendedora: Actitud, Iniciativa y Acción.** El espíritu emprendedor o iniciativa emprendedora no se debe considerar únicamente como un medio de crear una empresa, sino como una actitud general que puede ser de utilidad en la vida cotidiana o en el desarrollo de cualquier actividad profesional.



La cultura emprendedora está estrechamente ligada a la iniciativa y a la acción. Las personas dotadas de espíritu emprendedor poseen la capacidad de innovar, tienen voluntad de probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente.

## 1.2 LA MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER

- **¿Cómo fomentar la motivación emprendedora?** Puede realizarse a partir de estas ideas:
  - Promoviendo la capacidad de resolver problemas, lo que supone mejorar la capacidad de planificación, toma de decisiones y comunicación. Así como la voluntad de asumir responsabilidades, es decir, los aspectos típicos de las competencias de gestión empresarial.
  - Fomentando las características propias de las competencias sociales: cooperar, trabajar en equipo, asumir nuevos papeles, etc.
  - Fomentando los distintos aspectos de las competencias personales, como desarrollar la confianza en uno mismo y la motivación por actuar, aprender a pensar de un modo crítico e independiente y, en particular, adquirir la voluntad y la capacidad de aprender de forma autónoma.
  - Promoviendo el afán de creatividad e iniciativa personal, así como prepararse para asumir riesgos al llevar a cabo las propias ideas.
- **La motivación interna.** Según Fernando Trías de Bes, para ser un emprendedor no son tan importantes los motivos o causas concretos de tal decisión, sino la consecuencia de una motivación interna que tenga una persona concreta, y que lucha por alcanzar su proyecto personal.



## 1.3 LOS REQUISITOS DEL EMPRENDEDOR

- **¿Qué es un emprendedor y qué requisitos básicos debe de tener?** Un empresario es una persona capaz de identificar una necesidad, de reunir los recursos necesarios y emprender una acción para satisfacer la necesidad identificada. Para emprender con éxito una actividad empresarial, hay que partir de 3 requisitos básicos:

1. **La capacidad para asumir riesgos.** De entre todas las características enumeradas del empresario, cabe destacar la capacidad para asumir riesgos, ya que este aspecto es consustancial a cualquier decisión empresarial, si bien los riesgos deben ser calculados.



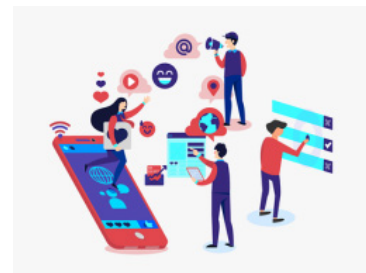
Ser empresario significa correr riesgos, por lo que debe trabajar bajo la presión de la necesidad de asumir riesgos debiendo comprender que la posibilidad de un fracaso siempre existe.

2. **Capital inicial y Conocimientos tecnológicos.** Todo emprendedor deben contar con un capital inicial para hacer frente a la creación de su proyecto emprendedor. Si al menos no de su totalidad, sí en torno al 50%, ya que las entidades financieras no cubren la totalidad de la inversión necesaria,

También debe poseer conocimientos tecnológicos y acceso a la tecnología necesaria para su proyecto: maquinaria, programas informáticos, etc.

### 3. Formación y Habilidades.

- a) Formación en el sector. Han pasado los tiempos en que una persona sin formación podía triunfar en el mundo del emprendimiento. Actualmente se requiere una preparación que viene tanto de la formación académica como de la experiencia profesional. En la actualidad existen cursos especializados para formar a futuros emprendedores.
- b) Habilidades personales y sociales. El emprendimiento necesita de ciertas habilidades tales como: potenciar las relaciones personales, creatividad, asunción de riesgos, confianza en sí mismo, constancia, escucha activa, asertividad, etc.
- c) Conocimientos técnicos. Los emprendedores deben poseer conocimientos de administración y gestión, en aspectos como: trámites para crear empresas, financiación de la empresa, marketing, contabilidad, dirección empresarial, viabilidad, etc.



- Las Teorías del Emprendimiento. El amplio campo del emprendimiento y del empresario se ha estudiado desde diversas perspectivas: económica, sociológica, psicológica, histórica, etc. Aquí hablaremos de algunas de las teorías más importantes que existen para explicar el fenómeno emprendedor:

1. Teoría del Riesgo-Beneficio de Knight (1921). Para Knight, los emprendedores son un grupo de personas que asumen riesgos y luchan contra la incertidumbre del entorno. Además, identifica al emprendedor como el destinatario de los beneficios, obtenidos como recompensa por asumir los costes de la incertidumbre.
2. Teoría de la Innovación de Schumpeter (1944). Define al emprendedor como el elemento que rompe la rutina del mercado gracias a su dinamismo e innovación, al organizar de manera diferente la producción. Además, los grandes beneficios que puede obtener un emprendedor no se basan en los precios de sus productos o servicios, sino en la innovación que aporta a la sociedad.
3. Teoría de la Eficiencia de Leibenstein (1968). Para este autor, un emprendedor destaca por su capacidad para investigar, descubrir oportunidades económicas, evaluarlas y ponerlas en práctica. Estas oportunidades detectadas son consecuencia de la imperfección de los mercados y de la ineficiencia de las empresas existentes en dicho mercado. Es decir, ve al empresario como aquella persona eficiente que completa las carencias existentes en el mercado.
4. Teoría de la Oportunidad de Kirzner (1973). Parte de la idea básica de la existencia de competencia en el mercado, con la que los distintos agentes económicos adquieren diversas informaciones. De este modo, los emprendedores, y gracias a la información que poseen, descubren oportunidades de negocio y buscan obtener ventajas al ser los primeros en cubrir esas necesidades no satisfechas. Es decir, un emprendedor es una persona con actitud alerta y receptiva a las oportunidades disponibles que hasta entonces han pasado inadvertidas, y que pueden generar beneficios.



## 1.4 EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

- **El espíritu emprendedor.** El espíritu emprendedor o iniciativa emprendedora no se debe considerar únicamente como un medio de crear una empresa, sino como una actitud general que puede ser de utilidad en la vida cotidiana o en el desarrollo de cualquier actividad profesional. Es decir, se entiende como la capacidad de probar o hacer cosas de una forma novedosa.
- **La actuación de los emprendedores en la empresa.** Decíamos que la iniciativa emprendedora no se debe considerar únicamente como un medio de crear una empresa o una asociación sin ánimo de lucro, sino como una actitud general que puede ser de utilidad en la vida cotidiana o en el desarrollo de cualquier actividad profesional.



Dentro de las empresas hay trabajadores con visión empresarial, que generan y aprovechan ideas innovadoras, desarrollándolas como oportunidades de negocio rentable, comprometiendo su tiempo y esfuerzo en investigar, crear y moldear esas ideas en negocios para su propio beneficio y para el crecimiento de la empresa en la que prestan sus servicios. Son un factor decisivo para cualquier empresa.

Esta actitud se ve recompensada con asignaciones económicas, reconocimiento personal (p.e., premio a la innovación), ascensos, etcétera. Es frecuente referirse a ellos como *intraemprendedores*, *intraempresarios* o *empresarios internos*.

- **¿Qué es un emprendedor?** Un emprendedor es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento una empresa, una asociación, etc. partiendo de una innovación. El emprendedor es un empresario de la innovación; además de lanzar la empresa, abre una nueva línea empresarial, su creatividad abre las puertas a otros empresarios y a otros nuevos productos.
- **Tipos de emprendedores.** No hace falta crear una empresa para ser emprendedor, si no que existen diferentes tipos de emprendedores (los veremos con más detalla más adelante):
  1. **Emprendedores económicos.** Son personas que crean una empresa con un servicio o producto innovador en el mercado, asumiendo el riesgo económico de su proyecto.
  2. **Emprendedores sociales.** Crean otros tipos de organizaciones o instituciones no necesariamente comerciales, como las cívicas, las sociales o las políticas. Un típico ejemplo son las Asociaciones u ONG.
  3. **Intraemprendedores.** Son personas que pertenecen a una organización (empresa, asociación, etc.) que plantean nuevos proyectos y los llevan a cabo.

## 1.5 CARACTERÍSTICAS DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS

- **Las actitudes de las personas emprendedoras.** Los emprendedores han de reunir una serie de cualidades personales o actitudes necesarias, o al menos muy convenientes, para iniciar una actividad emprendedora. Entre otras podemos destacar las siguientes:

- Capacidad para asumir riesgos.
- Facilidad para tomar decisiones.
- Capacidad para asumir responsabilidades.



- Capacidad creativa e innovadora.
  - Capacidad de organización y dirección.
  - Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas.
  - Capacidad de observación y previsión.
  - Habilidades sociales.
  - Confianza en sí mismo.
  - Perseverancia.
- **La capacidad para asumir riesgos.** De entre todas las características enumeradas anteriormente, cabe destacar la capacidad para asumir riesgos, ya que este aspecto es consustancial a cualquier decisión emprendedora, si bien los riesgos deben ser calculados.

Ser emprendedor significa correr riesgos, por lo que debe trabajar bajo la presión de la necesidad de asumir riesgos debiendo comprender que la posibilidad de un fracaso siempre existe.

Existe riesgo cuando se tienen dos o más posibilidades entre las que se puede optar, sin conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra la posibilidad de ganar o de perder; cuanto mayor es la posible pérdida, tanto mayor es el riesgo.

El empresario o directivo deberá tomar decisiones de resultado incierto, evaluando las posibilidades de ganancia en relación con las posibilidades de pérdida. Ahora bien, en la disposición a aceptar posibles pérdidas influye tanto la capacidad psicológica de asumirla, como la capacidad patrimonial para afrontarlas.

Por ejemplo: no es lo mismo perder 20.000 € para quien posee un patrimonio de un millón de euros, que perder el mismo importe para quien posee 50.000 €. Tampoco es lo mismo fracasar en un negocio cuando se poseen varias empresas, que perder el negocio en el que hemos invertido todo nuestro patrimonio y que concentra toda nuestra dedicación.

En definitiva ser emprendedor comporta una serie de ventajas e inconvenientes que son precisos analizar antes de iniciar la tarea de emprender un negocio, ya que en los inicios va a necesitar de todo su esfuerzo personal para afrontar con éxito el reto.

- **Ventajas e Inconvenientes de ser empresario.** Entre muchas otras podemos destacar:

a) **Ventajas de ser empresario:**

- Ser tu propio jefe.
- Crear empleo y riqueza.
- Obtener beneficio económico.
- La satisfacción por el trabajo bien hecho.
- La posibilidad de desarrollar libremente tus iniciativas.
- Obtener prestigio social y reconocimiento profesional.



b) **Inconvenientes de ser empresario:**

- Asumir riesgos económicos y personales.
- La dedicación de todo tu tiempo, incluso el de ocio.
- La obligación de hacer un poco de todo.
- La necesidad de aprender continuamente.
- La responsabilidad de resolver todos los problemas.



## 1.6 LOS DIVERSOS TIPOS DE EMPRENDEDORES

- Como ya sabemos, el **emprendimiento** se basa en una serie de capacidades y actitudes que una persona, o un grupo de personas, pone en práctica para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.
- Por ello, existen diversos tipos de emprendimientos (y emprendedores) en función del tipo de proyecto que se va a llevar a cabo. Básicamente, nos podemos encontrar con los siguientes tipos de emprendedores:



1. **Emprendedores Económicos.** Aquí, el emprendedor genera ideas de negocio relacionadas con el mundo de la empresa. Su objetivo es obtener un beneficio económico satisfaciendo las necesidades de sus clientes y usuarios. Estas personas crean la empresa desde el principio y asumen los riesgos económicos que su proyecto conlleva. Suelen adoptar formas jurídicas de empresas tales como: Empresario Individual, Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, etc.
2. **Emprendedores Sociales.** Incluimos aquí a aquellas personas que crean un proyecto de carácter social, cultural, medioambiental, deportivo, artístico, etc. Este tipo de emprendimiento no busca principalmente el beneficio económico, sino que optan por unos objetivos de carácter social, cultural, ético, medioambiental, etc. Suelen adoptar formas jurídicas como las ONG's, Asociaciones, Cooperativas, etc. Algunos ejemplos prácticos de estos emprendedores sociales en España son los siguientes:

			
 <b>AUARA</b> es una empresa de agua embotellada cuyos beneficios son destinados a resolver el problema del agua potable en países en vías de desarrollo.	 <b>ECOALF</b> es una marca de moda sostenible que se dedica a limpiar los mares de plásticos y otros residuos para fabricar tejidos reciclados muy resistentes.	 <b>SHEEDO</b> ofrece regalos promocionales ecológicos y papel con semillas para empresas que quieran sorprender a sus clientes. El papel ecológico contiene semillas que tras su uso se pueden plantar.	 <b>LA BOLSA SOCIAL</b> es una plataforma de crowdfunding donde se pueden realizar préstamos a empresas sociales y obtener beneficios, o convertirse en socio de startups de impacto social.

3. **Intraemprendedores.** Se trata de trabajadores de una empresa que aportan nuevas ideas desde dentro para crear valor y ayudar a conseguir los objetivos empresariales. Estas personas también poseen las capacidades y actitudes de los emprendedores, pero desarrollan sus proyectos bajo el soporte y estructura de la empresa para la que trabajan. Las empresas deben potenciar el intraemprendimiento de sus propios trabajadores bajo estos principios:
  - Creación de espacios abiertos al intercambio de ideas y opiniones entre sus empleados, para resolver los problemas de la empresa según el punto de vista de sus trabajadores.
  - Apoyo de la dirección, bajo una cultura de la innovación y la confianza en sus trabajadores. Con ello se busca ser receptivo a los cambios y las nuevas ideas.
  - Autonomía e independencia para poder llevar a cabo proyectos innovadores, con espacios físicos propios para ello y disponer del tiempo necesario.
  - Compensación de los intraemprendedores con mejoras salariales, ventajas laborales, mejor conciliación de la vida laboral y profesional...

## 1.7 LA IDEA EMPRENDEDORA

- **Las 3 claves del proyecto emprendedor.** Todo proyecto futuro de emprendimiento debe tener claramente definida su idea emprendedora. Dicha idea emprendedora es una visión clara de un proyecto que debe tener en cuenta estas 3 claves:
  1. La actividad y el segmento al que nos dirigimos: qué producto/servicio se va a ofrecer y cuál es el segmento de clientes/usuarios a quienes se dirige el proyecto.
  2. La Propuesta de valor (o factor diferencial) del proyecto: los promotores deben de tener muy claro qué es realmente lo que van a vender, por qué les comprarán a ellos y no a la competencia, qué hace diferente su producto/servicio del de la competencia y qué necesidades/problemas soluciona para que lo adquieran.
  3. Los objetivos a alcanzar: se deben tener en cuenta cuáles son los objetivos a corto (1 año) y medio plazo (3-4 años) que buscan alcanzar los emprendedores con su proyecto.
- **Los criterios de búsqueda de ideas emprendedoras.** Las fuentes de oportunidades de negocio o emprendimiento pueden ser de origen muy diverso. Podemos agruparlas en función de los siguientes criterios:
  - a) Repetir experiencias ajenas. La mayor parte de las ideas generadoras de nuevos negocios parten de la observación atenta del mercado, de lo que han hecho los que ya están instalados en él.
  - b) Aprovechar la propia experiencia como trabajador por cuenta ajena o la formación en un campo específico. El conocimiento de un sector puede proporcionar ideas emprendedoras y dar la seguridad necesaria para independizarse de la empresa o asociación de la que formas parte como trabajador asalariado o voluntario.
  - c) La innovación en los productos, servicios o procesos. La gran mayoría de las ideas innovadoras no surgen de grandes descubrimientos tecnológicos sino más bien de algo que ya existe y al que se le añade un factor diferenciador, como puede ser el darle un nuevo uso a un producto ya existente en el mercado.
  - d) Percibir una necesidad no satisfecha en el mercado. Si observamos los cambios sociales que se han producido en los últimos tiempos, nos será fácil obtener una larga lista de posibles oportunidades emprendedoras, basándonos en las nuevas necesidades que tales cambios generan.



Además de todas estas fuentes clásicas de oportunidades de negocios, y gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, es posible encontrar en Internet infinidad de referencias a ideas de negocios, unas referidas a proyectos que ya se han puesto en marcha y otras que proponen ideas totalmente novedosas.



- **Los diversos tipos de innovación.** Muchas ideas de negocio surgen de la innovación. La innovación puede conseguirse creando nuevos productos/servicios o mejorando los ya existentes; puede ir ligada al proceso de producción o a la aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa. Según la clase de innovación a la que pertenezca distinguimos los siguientes tipos:



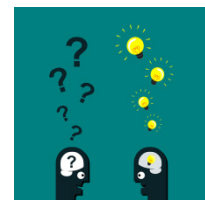
- a) La innovación total del producto: se crean bienes y servicios totalmente nuevos. Un ejemplo de este tipo de innovación sería la creación de la primera televisión, o del primer ordenador personal.
- b) La innovación a partir de un producto/servicio ya existente: en este caso se introducen mejoras en los bienes, servicios y procesos de producción ya existentes, y muchas veces a través de la mejora tecnológica en sus prestaciones, producción, etc. También puede realizarse dándole un nuevo uso al producto o servicio, o cambiar el segmento de clientes al que va dirigido. Como ejemplos de este tipo de innovación se puede citar: la evolución de los televisores, automóviles, etc. o el cambio del uso de las zapatillas deportivas, etc.

## 1.8 GENERACIÓN DE IDEAS EMPRENDEDORAS

- El emprendimiento necesita de una idea previa para llevarla a cabo, pero, ¿cómo se consigue esa gran idea emprendedora? Existen muchas técnicas y métodos que nos pueden ayudar a buscar y crear dichas ideas: unas se basan en la creatividad, otras en el conocimiento previo... Vamos a ver algunas de ellas a continuación:

- Brainstorming + Preguntas “¿Cómo podríamos...? How Might We...?”**. El Brainstorming o Lluvia de ideas es una técnica clásica de generación de ideas que podemos aplicar a las ideas emprendedoras. En grupos de 4 a 6 personas, el grupo expone con absoluta libertad todas las ideas emprendedoras relacionadas con un sector determinado. El objetivo es producir ideas originales o soluciones nuevas a las necesidades que puedan tener los clientes/usuarios. Para que funcione, nadie debe criticar a nadie, y cada uno debe expresar realmente lo que siente, para así aumentar la creatividad, imaginación, etc.

Preguntas ¿Cómo podríamos...? HMW, How Might We...? Para ayudarnos a generar ideas, se podrían usar algunas preguntas tales como: ¿Cómo podríamos transformar...?, ¿Cómo podríamos conectar...?, ¿Cómo podríamos diferenciar...?, ¿Cómo podríamos construir...?, ¿Cómo podríamos revolucionar el mercado de...?, ¿Cómo podríamos imaginar...?



Todas las ideas que surjan se anotarán en una hoja de papel. Después se valorarán en el grupo y se seleccionarán aquellas ideas que puedan generar buenas expectativas de futuro.

- Los 6 Sombreros para pensar**. Este método fue ideado por el psicólogo Edward de Bono. Básicamente, cada uno de los seis sombreros es de un color diferente, lo que simboliza las diferentes formas en las que se puede observar la realidad. Su objetivo es encontrar una descripción poliédrica de los problemas sin tratar de juzgar a priori lo que está bien o está mal o lo correcto o incorrecto. La meta es descubrir las diferentes facetas de la realidad, hacer visibles los aspectos que puedan permanecer ocultos y facilitar el proceso final de toma de decisiones. Los distintos colores se describen así:



- Color Blanco/Objetivo: para pensar de manera más objetiva y neutral posible. Aquí se pueden usar datos, estadísticas oficiales, etc. para buscar ideas.
- Color Negro/Negativo: para pensar de forma crítica negativa y buscar por qué algo no podría salir bien. Aquí se pretende buscar los problemas de las ideas que vayan surgiendo: excesivos costes de la idea, ideas obsoletas, ideas muy básicas, etc.

- Color Verde/Creativo: pensar de forma creativa; está relacionado con el pensamiento lateral o divergente. Se pueden usar ideas como: nuestra página Web será la más original y atractiva del sector, nuestro marketing será muy creativo y original...
- Color Rojo/Emotivo: para pensar a través de todos nuestros sentimientos, y de forma pasional. Aquí se podrían usar estas ideas: haremos que nuestros productos/servicios tengan un fuerte componente emotivo y sentimental...
- Color Azul/Organizativo: para pensar de manera estructurada, organizada y con control. Su forma de pensar sería: nuestra idea emprendedora debe de estar toda organizada al detalle, estableciendo los plazos/fechas de lanzamiento y las responsabilidades de los emprendedores...
- Color Amarillo/Optimista: con él se intenta buscar los aspectos positivos y optimistas sobre un determinado aspecto/idea/problema. Sus frases podrían ser: tenemos mucho que ganar y muy poco que perder, nuestro producto/servicio es claramente mejor que el de la competencia...



**3. Técnica NABC (Necesidad, Adaptación, Beneficio, Competencia).** Esta técnica busca la versión mínima y estructurada de una idea emprendedora. Comprende los 4 aspectos básicos a tener en cuenta en toda idea emprendedora:

- Necesidad: Se debe describir qué necesidad/problema tiene el cliente/usuario y en qué situaciones se da dicha necesidad.
- Adaptación: Debemos explicar cómo nos adaptaremos a la necesidad/problema, cómo lo solucionaremos y a través de qué modo: productos, servicios, procesos, etc.
- Beneficio: Aquí desarrollaremos los beneficios y ventajas que obtienen tanto el cliente/usuario como nuestra empresa, tanto en cantidad como en calidad.
- Competencia: Añadiremos la competencia actual y futura que tiene, o podría tener, nuestra idea emprendedora.

Estos 4 puntos básicos se pueden realizar independientemente o pueden presentarse conjuntamente en una tabla con 4 apartados complementarios. Esta técnica también se suele utilizar para captar muy rápidamente la esencia básica de una idea emprendedora.

