



Unidad 1

EL EMPRENDEDOR, LA IDEA DE NEGOCIO Y EL PROYECTO EMPRESARIAL

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**

1 El trabajador por cuenta propia /ajena

**Empresa e
Iniciativa
Emprendedora**



Fomentar



El espíritu emprendedor para crear una empresa



Aporta



Conocimiento del funcionamiento interno de una **empresa**

¿Qué diferencias hay entre ser trabajador por cuenta ajena o por cuenta propia

Cuenta Ajena

- Depender de un jefe
- Responsabilidad limitada a cumplir con su trabajo
- Salario fijo, independiente de si la empresa tiene o no beneficios
- Cumplir un horario de trabajo
- La satisfacción depende del clima laboral y funcionamiento interno de la empresa

Cuenta Propia

- Ser nuestro propio jefe
- Asumir responsabilidades en la marcha del negocio
- El salario varía en función de los beneficios o pérdidas de la empresa
- Llevarse la tarea casa fuera de horario del negocio
- Es una satisfacción personal y profesional el asumir un reto empresarial

1 El trabajador por cuenta propia /ajena

Empresario a la fuerza



Es el que crea su empresa porque “las circunstancias” le han llevado a ello: se ha quedado sin empleo, lleva tiempo en el paro, etc.

Tiene una “necesidad urgente” encontrar trabajo, más que un convencimiento interno de desarrollar un proyecto de negocio.

Tiene más motivos que motivación interna.

Motivos

Son las razones para crear una empresa

DISTINGUIR



...querer ganar más dinero, insatisfechos con la empresa donde trabaja, encontrar empleo, ser su propio jefe, etc...



Motivación interna

Es la ilusión en el proyecto

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

2. Requisitos y teorías del empresario

Requisitos básicos del empresario

Riesgo



- Debe ser una persona que acepte el riesgo. Si desea seguridad de tener un empleo y sueldo estable no es una persona idónea para crear una empresa.
- El contexto familiar (cuidado de hijos, heredar la empresa, pérdida de empleo de la pareja, etc.) y el círculo de amistades donde haya empresarios o trabajadores por cuenta ajena también genera expectativas positivas o negativas hacia el riesgo.

Capital y tecnología



- Disponer de un capital inicial para crear la empresa, al menos de un 50%. Los bancos no financian el 100% de la inversión, ya que exigen que el empresario asuma riesgos aportando capital a la empresa.
- Tener acceso a la tecnología (máquinas, equipos, herramientas, etc.) para crear el negocio y poder acceder a los proveedores que la vendan.

Habilidades



- Conocer el negocio, siendo preferible que antes se haya sido trabajador por cuenta ajena en una empresa del mismo sector.
- Conocimientos de administración y gestión. Algunas tareas las llevará una gestoría, pero el empresario tiene que estar tomando decisiones sobre la gestión de la empresa.
- Tener habilidades personales y sociales: crear y transmitir ilusión, visión optimista, resistencia a la frustración, don de gentes, escucha activa, empatía, etc.



2. Requisitos y teorías del empresario

Teorías:

Tª del empresario-riesgo
(Knight- 1921)



El empresario es el capitalista que pone el dinero y asume el riesgo económico. Compra los medios o factores de producción a un precio y realiza una previsión de ventas. Si acierta ganará, si no, perderá el capital aportado.



El Jeque Mansour bin Zayed bin Sultan AL Nahyan (nacido en 1970) es un político de Emiratos Árabes Unidos y miembro de la familia gobernante de Abu Dhabi. Pero sobre todo es conocido por ser el actual propietario de uno de los más importantes clubes de fútbol de la liga inglesa, el Manchester City, siendo su papel principal el de capitalista. Además es miembro del Consejo Supremo del Petróleo y posee participaciones en varias empresas comerciales, como Virgin Galactic y Sky News Saudita.

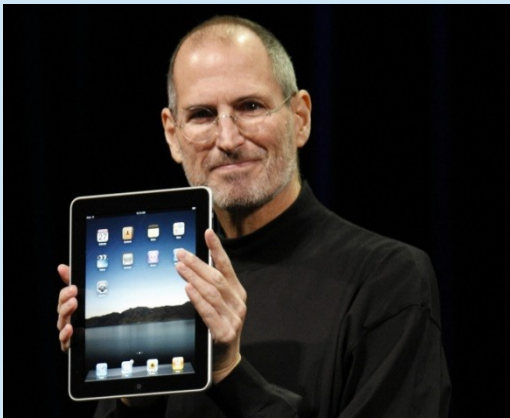
2. Requisitos y teorías del empresario

Tª del empresario innovador
(Shumpeter-1944)



- Considera que el cambio tecnológico viene dado en 3 etapas:
 - 1- invención: se lleva a cabo en los laboratorios.
 - 2- innovación: es llevar a la práctica los inventos e ideas.
 - 3- imitación: cuando la innovación la llevan a cabo muchas empresas.
- Esta teoría cree que los verdaderos empresarios son los innovadores, ya que son capaces de llevar al mercado un nuevo producto u ofrecerlo de forma distinta.

Empresario Innovador



¿Quién no ha oído hablar del genial Steve Jobs, quien junto a un amigo y en un garaje creó el Apple I, consiguiendo el primer ordenador personal de la historia? El Apple II, una mejora del modelo anterior, fue introducido en 1977, convirtiéndose en el primer ordenador de consumo masivo. El éxito de ventas llevó a Apple a ser la empresa de mayor crecimiento en Estados Unidos.



No todo invento es un éxito comercial: la historia del coche eléctrico
<https://www.youtube.com/watch?v=89Raval512k>

2. Requisitos y teorías del empresario

Tª de la tecnoestructura
Galbraith-1967



- Considera que los empresarios son los directivos de la empresa que toman decisiones sobre cómo dirigir la empresa.
- En las pequeñas empresas coincidirá el propietario y el directivo-empresario, pero en las grandes sí que hay separación entre propietarios y directivos, siendo los segundos los empresarios.

La tecnoestructura



Si le ponemos cara al grupo Inditex (Zara, Massimo Dutti...) rápidamente pensamos en su fundador y máximo accionista, Amancio Ortega. Sin embargo, éste se ha apartado ya de la dirección del grupo, cediéndole el testigo a Pablo Isla, un ejecutivo con un currículum impresionante: Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Abogado del estado, exdirector de los Servicios Jurídicos del Banco Popular, exdirector General del Patrimonio del Estado en el Ministerio de Economía y Hacienda, expresidente del grupo Altadis y miembro del Consejo de Administración de Telefónica, S.A.

2. Requisitos y teorías del empresario

Tª de la oportunidad
Kirzner-1973



Es el que sabe ver una oportunidad de negocio en el mercado, por lo que busca sacar ventaja de ser el primero en cubrir esas necesidades de los clientes.

- Estos empresarios son muy arriesgados, cambiando de un negocio a otro si ven una oportunidad mejor.

Empresario oportunista



¿Sabías que el inventor de la fregona fue un español llamado Manuel Jalón? Este zaragozano consiguió mejorar la calidad de vida de muchas mujeres españolas cuando, al aplicar un palo a la mopa o bayeta, cambió la forma tradicional de limpiar el suelo de rodillas.

2. Requisitos y teorías del empresario

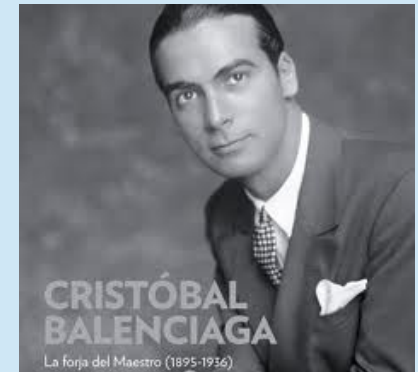
Tªs socioculturales

Se basan en que son las condiciones sociales y culturales las que facilitan o no que haya empresarios. Hay dos teorías:

Teoría de la incubadora

Muchos empresarios surgen porque trabajaron en otra empresa donde aprendieron o porque su familia tenía una empresa familiar.

Cristóbal Balenciaga es uno de los más famosos modistos y diseñadores españoles. Balenciaga comenzó su andadura profesional de la mano de su madre, costurera de algunas familias importantes de la época. Posteriormente inició un período de aprendizaje como sastre en algunos de los mejores establecimientos del momento, tanto en España como en Francia.



Teoría de la marginación social

Muchos empresarios surgen por enfrentarse al estado de marginación en que viven al perder el empleo y/o por la dificultad de encontrar trabajo con la que se encuentran.

Caso práctico

Las siguientes personas dicen que son empresarios. Indica desde qué teoría se ven como empresarios:

- a) Marta, informática, ha elaborado un nuevo GPS para bicicletas de montaña, que vende muy bien en su pequeña empresa.
- b) José es directivo de una importante multinacional.
- c) Isabel tenía una inmobiliaria, pero con la crisis ha abierto un centro de formación para desempleados.
- d) Raúl trabajó en la empresa de fontanería de su padre y ahora tiene la suya propia.

3. El espíritu emprendedor

Es la capacidad innovadora de probar cosas nuevas o hacerlas de una manera diferente.

Formas de ser innovador	
Presentando un nuevo producto en el mercado	El chupa-chups, el yogur helado, etc.
Abriéndose a un nuevo mercado o clientes donde no se había vendido antes	Turrón o chocolate sin azúcar para diabéticos. Alimentos sin gluten para celíacos, etc.
Descubriendo una nueva fuente de aprovisionamientos de materias primas	Buscar un nuevo proveedor fuera de la localidad de la empresa o incluso del extranjero.
Aplicando una nueva manera de producir el producto u ofrecer el servicio	Venta online
Organizando la empresa de una manera diferente en cuanto al organigrama o gestión de los recursos humanos	Gasolineras autoservicio

Definición de emprendedor: persona que convierte una idea en un proyecto concreto, generando innovación en el entorno y con ello beneficios económicos y sociales



Rompiendo moldes: jóvenes emprendedores que han hecho historia

<https://hablemosdeempresas.com/empresa/rompiendo-moldes-jovenes-emprendedores-que-han-hecho-historia/>

4. Características personales de los emprendedores

Creatividad y tendencia a la innovación

El emprendedor es un innovador. Para emprender es preciso hacer algo nuevo o hacerlo mejor.

Asumir el riesgo

Emprender significa asumir el riesgo de fracasar en el intento. Pero el riesgo que se va a asumir debe calcularse y realizar los estudios previos necesarios.

Persistencia

El emprendedor no se desanima ante el primer fracaso. Los principios son siempre duros, hay que persistir y saber esperar.

Autoconfianza pero con autocrítica

Se marca sus propios objetivos con realismo, tiene confianza en alcanzarlos, sabe lo que quiere conseguir y el esfuerzo que requiere. Además aprende de sus errores.

Capacidad de organización

Debe saber organizar diferentes recursos (humanos, materiales, capital, etc.) para lograr sus objetivos. Por tanto debe ser una persona organizada.

Capacidad de trabajo

Debe trabajar muchas horas al día, llevándose el trabajo a casa en muchas ocasiones.

Habilidades sociales

Se comunica diariamente con clientes y proveedores, por lo que tiene que saber comunicarse, escuchar activamente e interactuar con los demás.

5. La idea de negocio

La idea es la visión que tiene el emprendedor de su proyecto empresarial y puede resumirse en **4 aspectos**:

Actividad a la que se va a dedicar: qué producto vende y en qué sector

A **quiénes** les va a vender el producto y qué **necesidad** va a cubrir en ellos

El **porqué** le comprarán a él y no a la competencia. Esto es la propuesta de valor.

Qué **objetivos** quiere alcanzar a corto plazo, por ejemplo en 1 año

Fuentes de Ideas de Negocio

➤ Características personales

- Experiencia profesional en otra empresa
- Aficiones personales

➤ Observación del entorno económico

- Carencia en el mercado: servicios mal prestados o bien no hay empresa que ofrezca el servicio/ producto, existiendo clientes que quisieran comprarlo.
- Estudio de otros mercados: observar lo que ya funciona en otros mercados o lugares e “importar la idea” para ser los primeros en ofrecer ese producto que ya ha demostrado que funciona.
- Tendencias nuevas en la población. Hay nuevos productos que están en auge y que los consumidores están dispuestos a incluir en su cesta de la compra.

➤ Innovación de un producto

- Ofrecer un nuevo producto. Es típico de las grandes empresas que ya tienen varios productos y lanzan otros nuevos y prueban si son aceptados o no por el mercado.
- Ofrecer un producto de forma distinta: nuevas características (ej: coches híbridos, eléctricos), nuevo uso del producto (ej: acuarius), vender a otros clientes (ej: chocolate sin azúcar para diabéticos).

5. La idea de negocio

La propuesta de valor de la idea

- Lo importante en la idea de negocio no es el producto que se va a vender, sino la propuesta de valor que hay detrás.
- Preguntas que pueden ayudar a pensar sobre cuál es la propuesta de valor son las siguientes:

¿Porqué se va a vender?

¿Qué les ofreces a los clientes para que lo compren?

¿Qué tiene el producto para que sea distinto de la competencia?

¿Qué necesidades está cubriendo de los clientes para que quieran comprarlo?

¿Qué beneficios aporta a los clientes la compra de tu producto?

¿Es de mayor calidad, mejor precio, qué es lo que te hace diferente?

5. La idea de negocio

Se creativo

Piensa en una idea de negocio para crear una empresa que se base en alguna de estas fuentes:

- a) Si fuera una empresa que se basase en tu experiencia profesional o tu titulación.
- b) Si se basase en tus aficiones.
- c) Una idea basada en una carencia que hayas visto en el mercado.
- d) Una idea de un negocio que funcione en otros lugares y aquí no.
- e) Un nuevo producto que inventarías para venderlo.
- f) Una idea donde cambiarías alguna característica o le darías un nuevo uso a un producto.
- g) Una idea donde venderías un producto que ya existe a otros clientes.

5. La idea de negocio en tu plan de empresa

2. Valora cada idea puntuando de 1 a 10 los siguientes aspectos:

Idea 1

Idea 2

Idea 3

- Interés personal o ilusión en el proyecto. _____
- El problema que resuelve y la necesidad que cubriría en los clientes. _____
- ¿Existen suficientes clientes que pagarían por esta idea?. ¿Cuántos? _____
- La propuesta de valor, porqué te comprarían a tí y no a otro, qué les ofreces diferente _____
- ¿Con qué recursos humanos dispones para realizar esa idea?. ¿Solo o con alguien más? _____
- ¿Con qué recursos económicos dispones?. ¿Puedes pedir ayuda o financiación? _____

ESTA IDEA DE NEGOCIO ES UNA HIPÓTESIS DE PARTIDA. SE TRATA DE DARLE CUERPO A LO LARGO DEL CURSO Y COMPROBAR SU VIABILIDAD.

REDACTA EL APARTADO CON SUS SUBAPARTADOS.