TEMA 1: Empresa e iniciativa emprendedora

Índice

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

Empresa e iniciativa emprendedora

|  |  |
| --- | --- |
| Fomentar | El espíritu emprendedor para crear una empresa |
| Aporta | El conocimiento sobre funcionamiento interno en una empresa |

|  |  |
| --- | --- |
| **Trabajador cuenta propia** | **Trabajador cuenta ajena** |
| Somos nuestros propio jefe | Dependemos de un jefe |
| Asumimos las responsabilidades de nuestro negocio | La responsabilidad esta limitada a cumplir con nuestro trabajado |
| Asumimos el riesgo económico (beneficios o perdidas) | Salario fijo sin depender de los beneficios |
| Realizar tareas fuera del horario del negocio (no hay horario definido) | Cumple un horario de trabajado |
| Supone una satisfacción personal y personal | La satisfacción laboral viene muy determinada por el clima laboral y funcionamiento interno de la empresa |
| Reto personal |  |

**Empresario a la fuerza :**

* “Las circunstancias “le han llevado a ello
* “Necesidad urgente” encontrar trabajo

**-Motivos :** Son las razones para crear una empresa (Querer mas dinero , estar insatisfechos con la empresa )

**-Motivación:** La ilusión en el proyecto .Es lo que no permitirá va a continuar Enel proyecto empresarial a pesar de las dificultades.

-Primer Error: Emprender con motivos pero son motivación

¿a priori , teniendo en cuenta estas características ?

**Características de un emprendedor**

* Actitud
* Liderazgo
* Motivación
* Confianza en si mismo
* Capacidad de organización
* Capacidad del organización
* Capacidad de organización
* Capacidad de dirección de equipo

¿Qué es una persona emprendedora ?

**2.A.Requisitos y teorías del empresario**

Hay tres requisitos:

**Riesgo :**

* Ser persona que acepte el riesgo.
* Contexto familiar y circulo de amistades pueden influir en la aceptación del riesgo.

**Capital y tecnología:**

* Capital inicial :Hay que disponer de un capital inicial para afrontar la creación de la empresa (Al menos hay que disponer del 50% del dinero)
* Acceso a la tecnología : Se debe tener acceso a la tecnología para crear ese tipo de negocio .

**Habilidades :**

1. Conocer el negocio : Disponer un conocimiento básico sobre el negocio que vayas a hacer
2. Tener conocimiento de administración y gestión :Es conveniente conocer ciertos aspectos del día a día de la empresa.
3. Habilidades personales y sociales : Para crear y mantener una empresa se requieren unas características de personalidad que permitan ser capaz de crear un proyecto e ilusionar .Ser empresario supone mantener unas relaciones sociales continuas con clientes y proveedores.

**2.B.Requisitos y teorías del empresario**

Teorías del empresario

¿A quien vamos a considerar empresario?

Pues va a depender del autor que formule la teoría

* Teoría del empresario -Riesgo (Knight- 1921)= Es el capitalista que pone el dinero y asume el riesgo económico .Compra los medios o factores del producción aun precio determinado y realiza una predicción de ventas. Si acierta ganara , sino acierta perderá el capital aportado.
* Teoría del empresario innovador (Shumperter - 1944)= El verdadero empresario es el innovador. El cambio tecnológico tiene 3 etapas .

1. Invención: Inventar algo crear algo
2. Innovación: Es llevar a la practica los inventos y las ideas
3. Imitación: Para el autor el verdadero empresario es el innovador , es decir aquellos que son capaces de llevar al mercado un nuevo producto o bien ofrecerlo de forma distinta

* Teoría de la tecnoestructura (Galbraith- 1967)=Para Galbraith el verdadero empresario no es el capitalista sino los directivos que toman las decisiones sobre como dirigir la empresa.
* Este concepto como de infraestructura comienza con acciones cuando el capital esta separado de la gestión pero no intervenir en las decisiones .
* Teoría de la oportunidad (Kirzner - 1973)=Para este autor el empresario es aquel que sabe ver una oportunidad de negocio en el mercado , es capaz de intuir y descubrir donde están las oportunidades en el mercado
* Teoría socioculturales Se basan de que son las condiciones sociales y culturales las que facilitan o no que aparezcan empresario. Tenemos dos teorías Teoría de la incubadora y teoría de la marginación social =
* Teoría de la incubadora :Muchos empresarios surgieron por que trabajaron en otra empresa donde aprendieron y fueron formándose.
* Teoría de la marginación social: Muchos empresarios surgen porque después de estar trabajando en una empresa se van al paro , es decir que pierden el empleo y tienen dificultades para encontrar trabajo .

**¿Que es Emprendedor ?**

Es una persona con capacidad de convertir una idea en un proyecto real, generando innovación en el entorno ,y con ello veneficios económicos y sociales.

Para ser emprendedor no hace falta una empresa

Tipos de emprendedores

1. **El emprendedor empresario:** Es aquel que laza un nuevo proyecto empresarial , asumiendo el riesgo económico del mismo. Crea la empresa desde el inicio y asume el riesgo de la innovación que conlleva .
2. **El emprendedor corporativo** :Es aquella persona que trabaja dentro de una organización pero que dispone de autonomía suficiente para plantear nuevos proyectos y desarrollarlos como si fueran propios( EJEM gestores de un ONE).(Al emprendedor corporativos también se le puede llamar intraemprendedor)El intraemprendedor es la persona que trabaja en una empresa

¿Que formas de ser emprendedor-Innovador?

Sacando un nuevo producto al mercado

Abriendo aun nuevo mercado y clientes donde no se había vendido antes.

Descubriendo nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas

Cambiando la manera de producir u ofrecer un servicio.

También podemos ser innovadores organizando la empresa de forma diferente

**4.Las características personales de los emprendedores**

-Creatividad e innovación

-Asumir riesgos : Siempre hay amenazas

-Persistencia

-Autoconfianza pero con autocritica: La autoconfianza es confiar en la consecución de los objetivos fijados.

autocritica es Saber cuales han sido los errores y hacer las cosas de otra forma

-Capacidad de organización :

-Capacidad de trabajo :

-Habilidades sociales: un emprendedor debe estar comunicándose constantemente con clientes y proveedores. Todo ello le exige unas habilidades sociales de comunicación, escucha activa y asertividad , que le permita interactuar con los demás de forma correcta .

-Honradez :para tener éxito a largo plazo es preciso tener sentido ético =Respeto por los demás , cumplimiento de los compromisos , cumplimiento de la ley…..Proceder o actuar de forma no ética puede suponer beneficios a corto plazo , pero a largo plazo produce descredito y desconfianza .

**5.La idea de negocio**

¿Qué es la idea?

1. La idea es la visión que tiene el emprendedor de su proyecto empresarial , la cual viene a resumir tres aspectos :
2. La actividad: La actividad a la que se va a dedicar, que producto va a vender , en que sector , a quienes les va a vender el producto.
3. Propuesta de valor :Es decir el porque de la venta de ese producto. La propuesta de valor se refiere al efecto diferenciador.

Que objetivos pretendo con este proyecto: que visión tiene de tu empresa a corto plazo y que previsión tienes de tu empresa alargo plazo

FUNTES DE IDEA DE NEGOCIO

* Características personales:

-Experiencia otra empresa: Muchos emprendedores primero han trabajado en otra empresa de esa misma actividad y final mente han dejado la empresa, y han decidido trabajar por su cuenta.

-Aficiones Personales: Practicar un deporte, tener un jobis, realizar una actividad en el tiempo libre puede dar lugar a una idea de negocio.

* La observación del entorno económico

Un emprendedor puede observar oportunidades den el entorno:

Existen servicios mal prestados o bien no hay ninguna empresa que lo preste, existiendo clientes que deseen adquirirlo. Algunos emprendedores se decían a observar que es lo que ya funciona en otros mercados o lugares, y lo importan a nuestro país para ser los primeros en ofrecer ese producto en nuestro país . Continuamente aparecen nuevas tendencias o pautas de consumo en la población. Hay nuevos productos que están en auge y que los consumidores estand dispuestos , en incluir en la cesta de la compra.

* Innovación de un producto:

El emprendedor toma un invento nuevo y lo lleva al mercado. Es una opción muy arriesgada.Otra posibilidad ofrecer un producto que ya existe pero de forma distinta , cambiar alguna característica del producto pero cambiando alguna característica para que sea diferente .También puedes darle un nuevo uso al producto vender el mismo producto pero a otros clientes EJEM los Espas

* La propuesta de valor :

lo importante en la idea a de negocio no es el producto que se va a vender, sino la propuesta de valor que hay detrás .

Los emprendedores que en 30 segundos no sean capaces de responder a cualquiera de estas preguntas es que no a consideradamente que esta aportando.

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

¿Por que se va a vender ese producto que ofreces?

¿Que tiene el producto que se a distinto de la competencia?

¿Que beneficios aparta el producto?

¿Es de mejor calidad y de mejor precio?

¿Que lo hace diferente?