




Unidad 1

LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

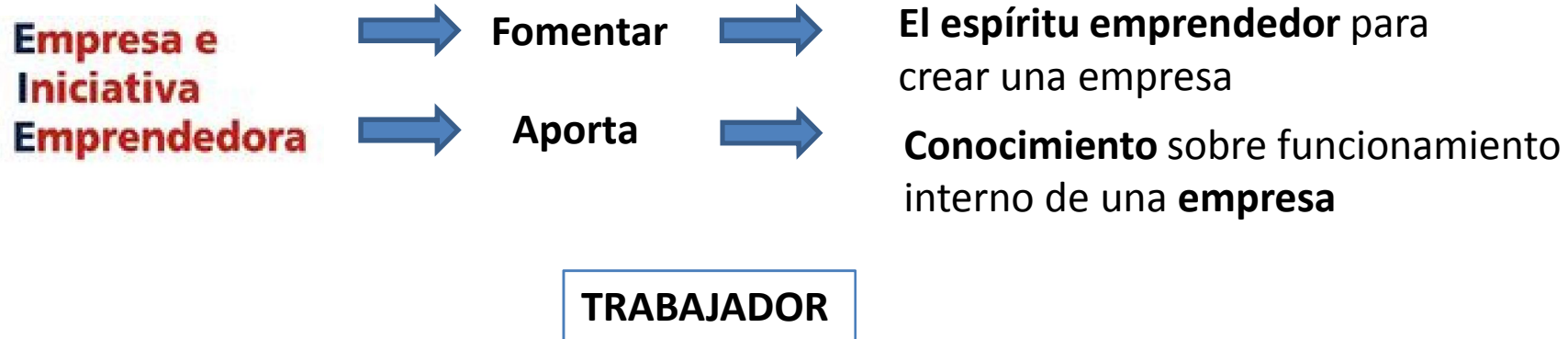
CONTENIDOS

- 
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



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

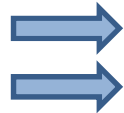
siguiente →



2. Requisitos y teorías del empresario

Requisitos:

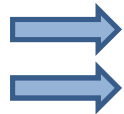
Riesgo



Ser persona que acepte el riesgo

Contexto familiar y círculo de amistades pueden influir en aceptación del riesgo

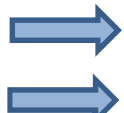
Capital y tecnología



Capital inicial

Acceso a la tecnología

Habilidades



1) Conocer el negocio

2) Conocimientos de administración y gestión

3) Habilidades personales y sociales

Amplía 2: artículo: "Aprender a emprender"

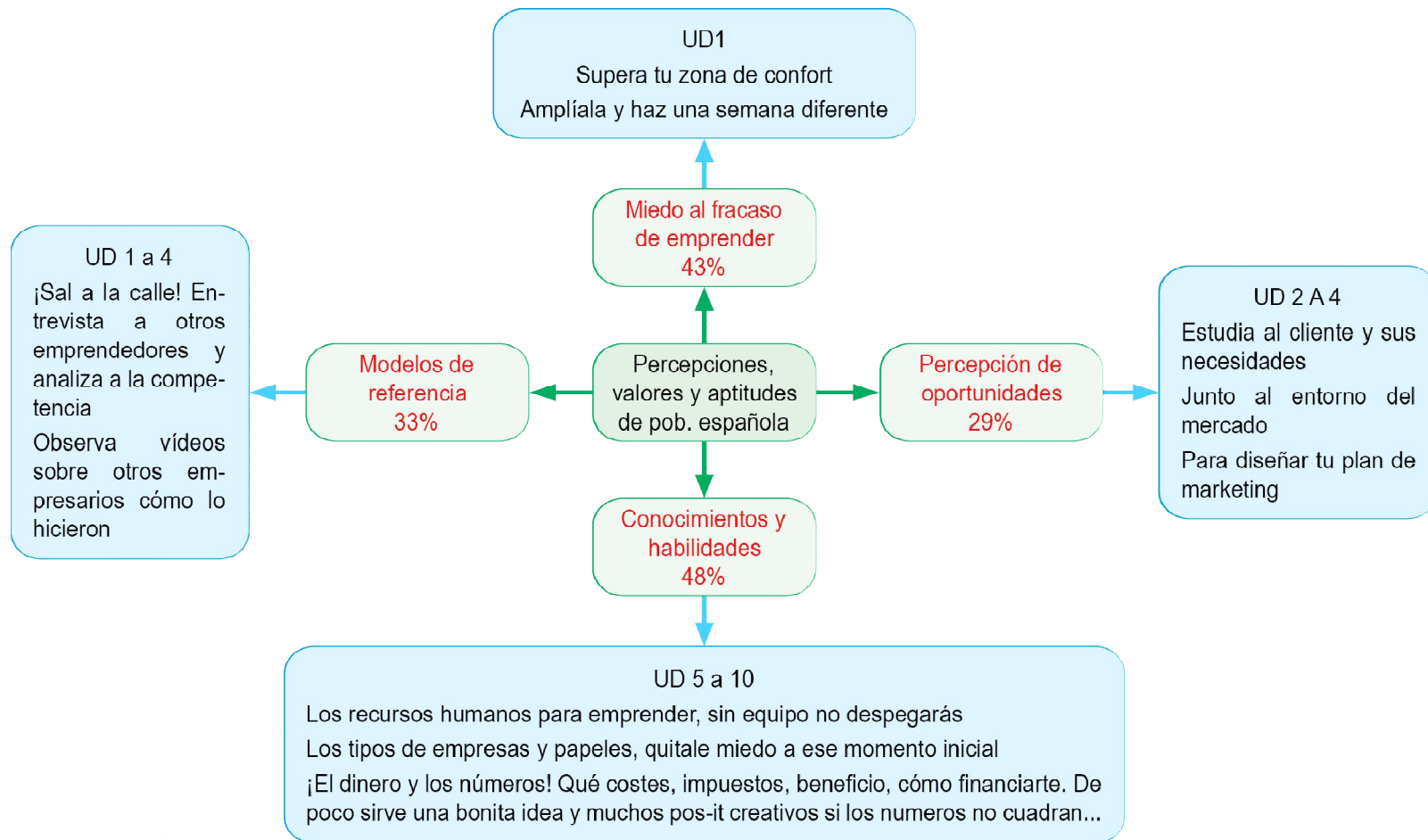


Contenidos



2. Requisitos y teorías del empresario

PERCEPCIONES, VALORES Y APTITUDES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA RESPECTO AL EMPRENDIMIENTO



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



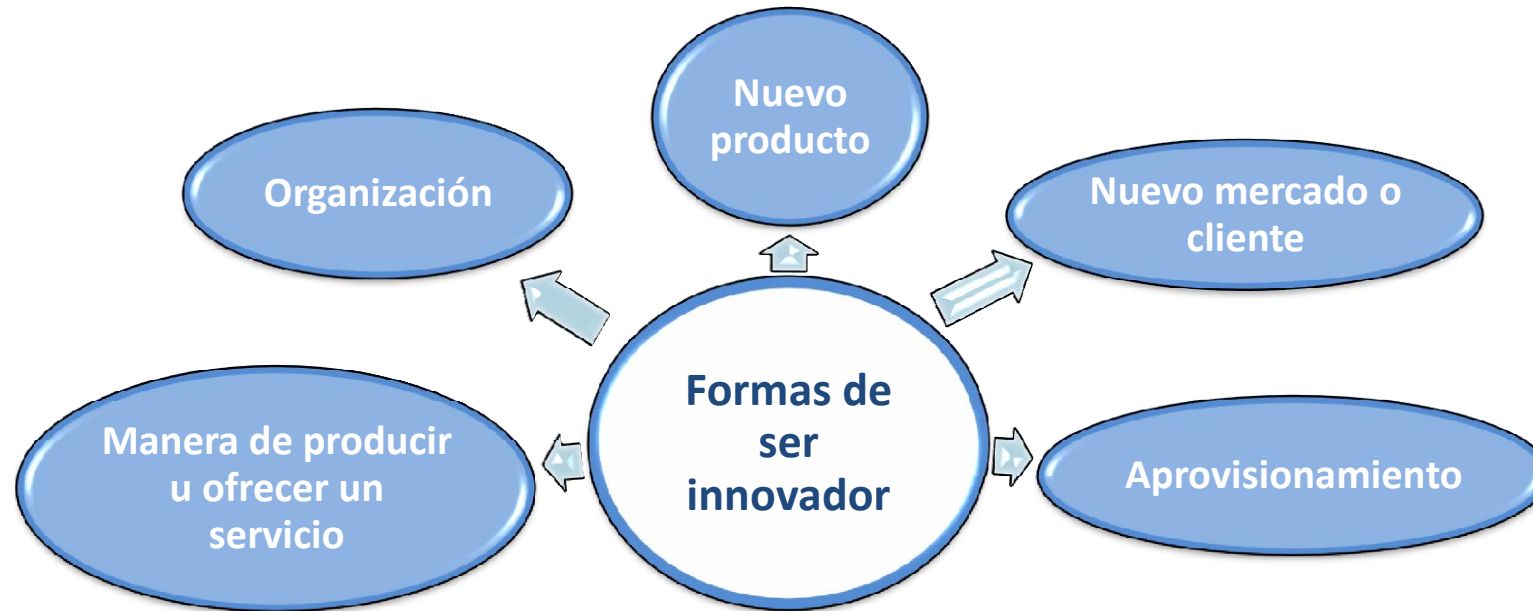
Contenidos

siguente →



3. El espíritu emprendedor

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

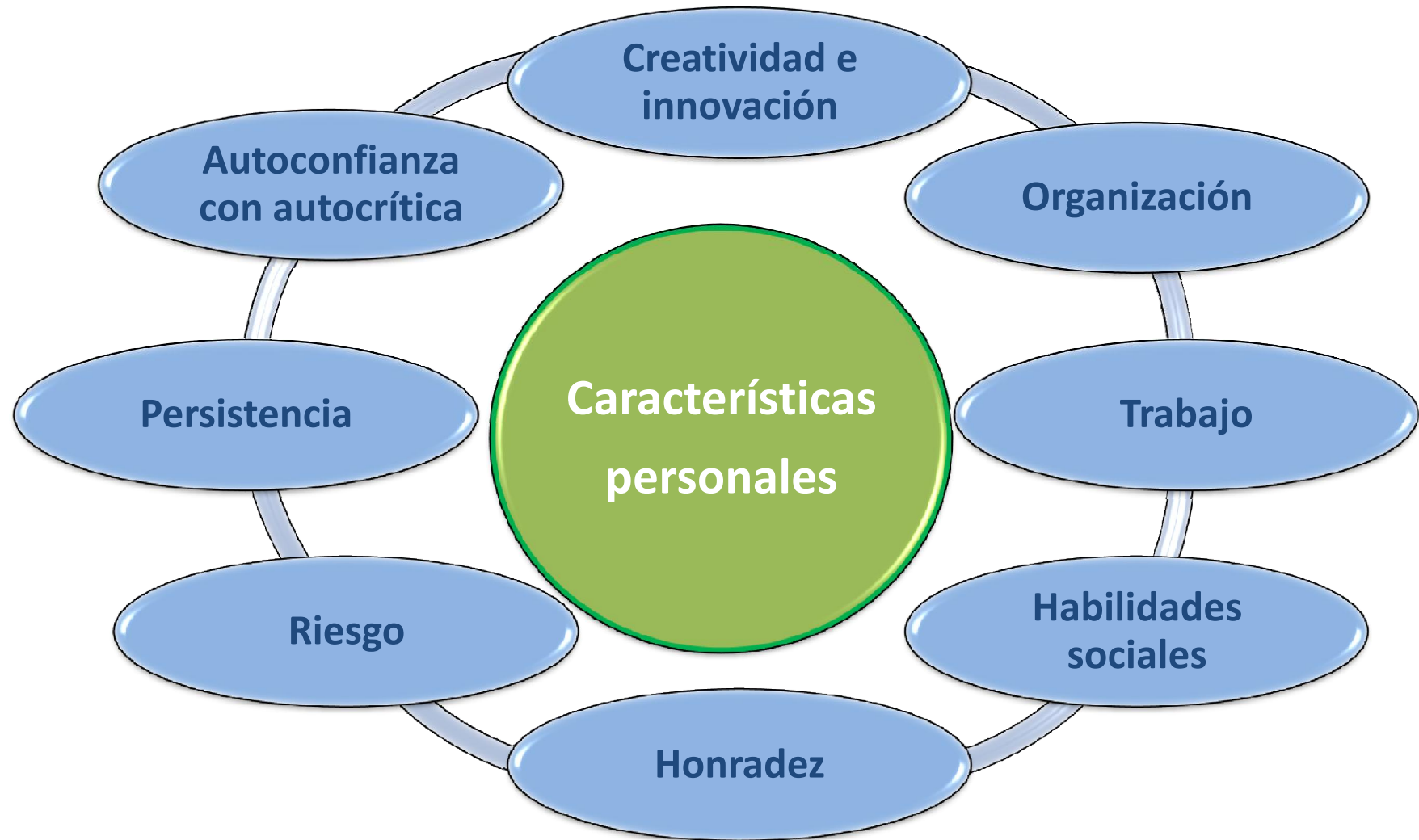


EMPREENDEDOR

→ *Persona con capacidad de convertir una idea en proyecto real generando innovación en el entorno. No hace falta crear empresa*

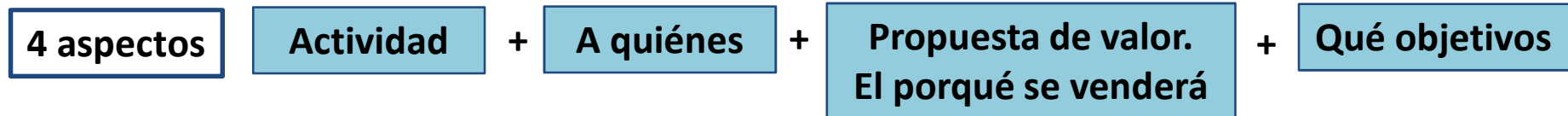
- ☐ *Emprendedor empresario*
- ☐ *Emprendedor corporativo o intraemprendedor*

4. Características personales de los emprendedores



5. La idea de negocio

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



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”



Contenidos



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.

Amplía 2: “Aprender a emprender”

¿Qué necesita España para ser un país de emprendedores?

Según Iñaki Arrola (fundador de Coches.com):

- “Nuestro país adolece de formación para emprender.”
- “Montar un negocio no está bien visto... se piensa en el fracaso. Hay que enseñar a que es posible, para ello hay que fracasar y no pasa nada. “
- “Hay que crear un contexto que de verdad fomente el espíritu emprendedor”.

Jordi Vinaixa, (director de Esade):

- "Tenemos una cultura de excesiva búsqueda de la seguridad.”
- “Se penaliza el fracaso. Si ha tenido un problema de morosidad éste queda en su expediente aunque esté resuelto.”
- “Todo esto es algo superado en Estados Unidos, que junto a Israel es un país de referencia.”

Fuente: Extracto de artículo de Expansión.com (20/5/2013)



Amplía 4: “Ejemplos de empresarios”

Empresario-riesgo



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.

Amplía 4: “Ejemplos de empresarios”

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.



Amplía 4: “Ejemplos de 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.

Amplía 4: “Ejemplos de empresarios”

Empresario oportunista

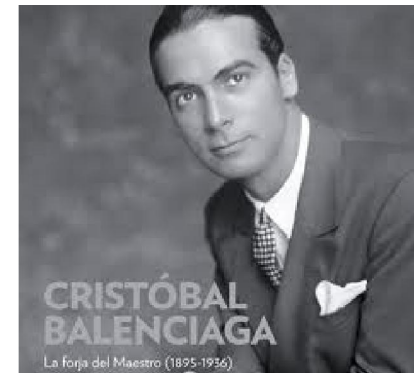


¿Sabías que el inventor de la fregona fue un español llamado Manuel Jalón? Este zaragozano consiguió mejorar la calidad de vida de muchas mujeres españolas cuando, al aplicar un palo a la mopa o bayeta, cambió la forma tradicional de limpiar el suelo de rodillas.

Amplía 4: “Ejemplos de empresarios”

Teoría de la incubadora

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

Seguro que en tu entorno hay algunas personas que han perdido su empleo y se han planteado iniciar una actividad por cuenta propia como medio de ganarse la vida. Si alguno de ellos ha decidido emprender su propio negocio, es un auténtico empresario.



Amplía 5: “Mujeres emprendedoras”

La mujer, como en otros ámbitos de la vida social, va ganando puestos en el mundo empresarial. Esta labor necesita del reconocimiento de las instituciones públicas y privadas. Y una de las formas de reconocer esta labor es a través de Premios como los otorgados por la Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME), que pretende promover el espíritu emprendedor entre las mujeres, estimulando la iniciativa privada.

Esta Asociación ha querido premiar la acción de cinco mujeres, reconociendo su labor y trayectoria profesional con los siguientes galardones:

- Premio Empresaria del Año ha recaído en la directora general de Grupo Editorial SENDA, Matilde Pelegrí
- Premio Directiva a Koro Castellano, directora para España y Portugal de Amazon y de BuyVIP.com
- Premio Emprendedora a Alejandra Yagüe, diseñadora de joyas y responsable de la firma Alexandra Plata.
- Premio Pyme a María Luisa Banzo, fundadora del restaurante La Cocina de María Luisa.
- Premio Compromiso Social a Margarita Maiza y Urbietta, actual responsable de los comedores sociales de la Orden de Malta en Madrid.

Fuente: www.aseme.es



Amplía 8: “Sobre esa gran idea que usted dijo que tenía”

- Emprendedores muertos antes de empezar → “ He tenido una idea, no se la cuentes a nadie que como me la roben me muero” → “Emprendedores Gollum (¡mi tesoro!)”
- Lo importante no es la idea sino la forma de la idea, el éxito se debe a la forma en como ha sido hecha realidad (por ejemplo Imaginarium, Fresh&Co).
- “Más vale una idea mediocre brillantemente implementada que una idea brillante mediocrementemente implementada.”
- Lo importante: No es *qué* el van a comprar, sino el *porqué* le van a comprar, y puede ser porque:
 - Hace algo mejor.
 - Hace algo igual que los demás pero más barato.
- Si no puede responder en menos de 30 segundos difícilmente tendrá éxito, porque si no puede resumirlo en una frase tampoco va a entenderlo un cliente.

Fuente: Fernando Trias de Bes: Extracto de “El libro negro del emprendedor”. Ed. Urano.