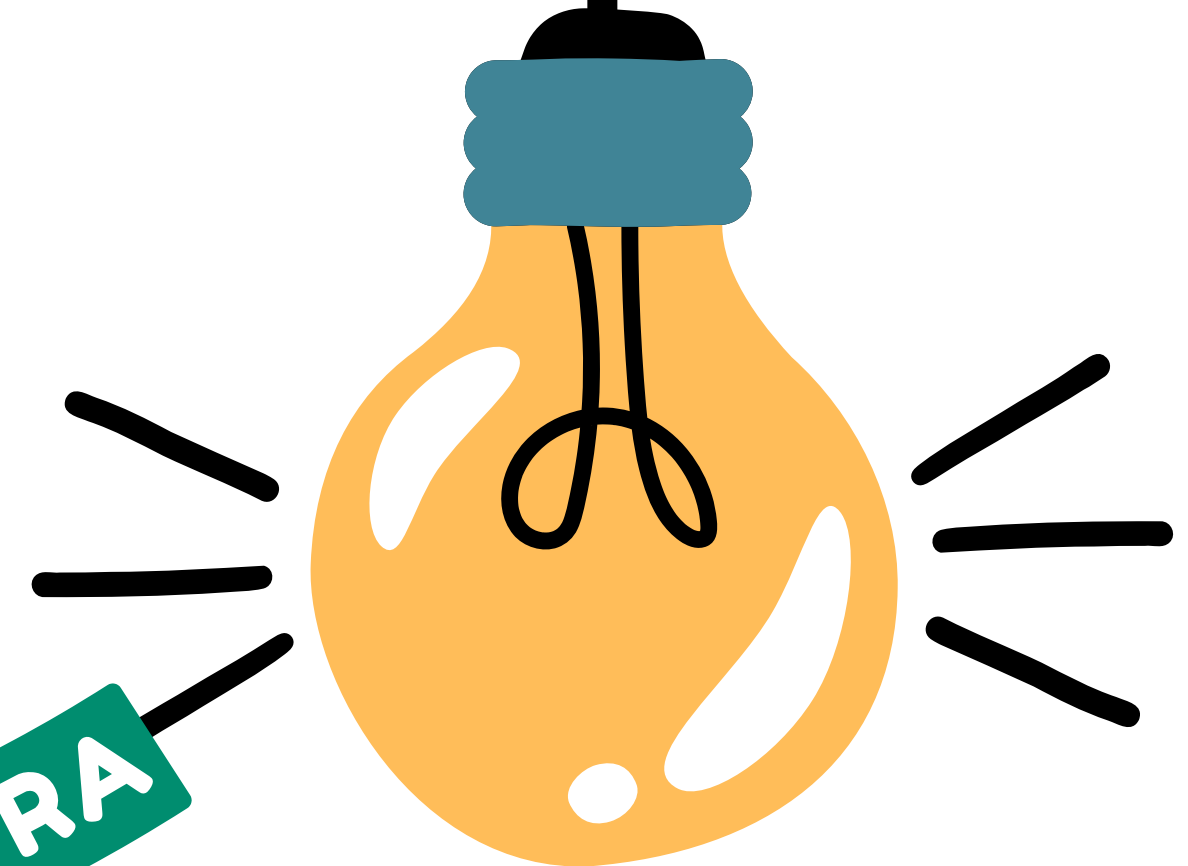
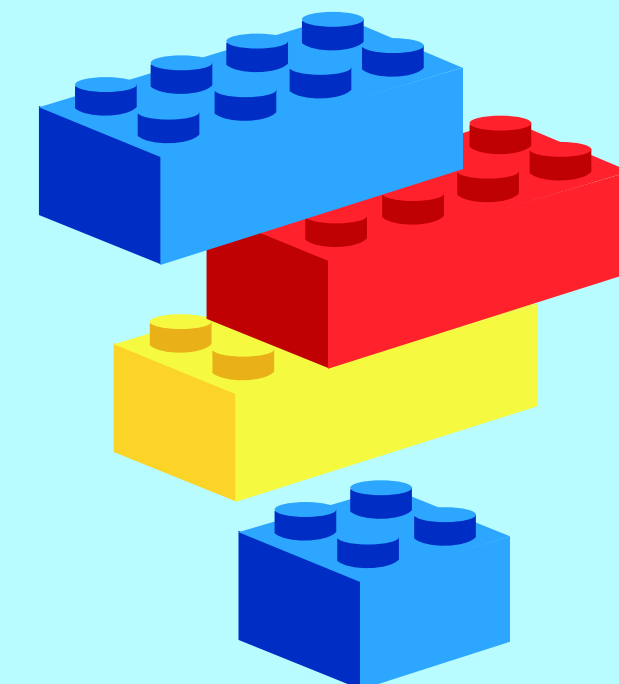
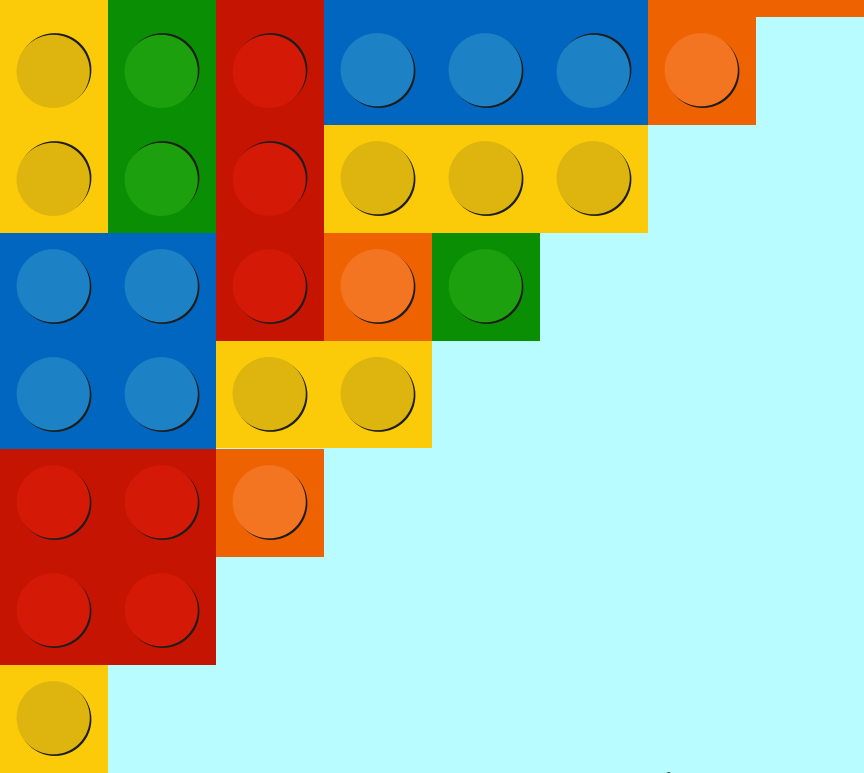


TEMA 1

LA INICIATIVA EMPRENDEDORA



Presentado por Cristina Gilabert





**¿Qué prefieres trabajar por cuenta
propia o por cuenta ajena?**

¿Por qué?





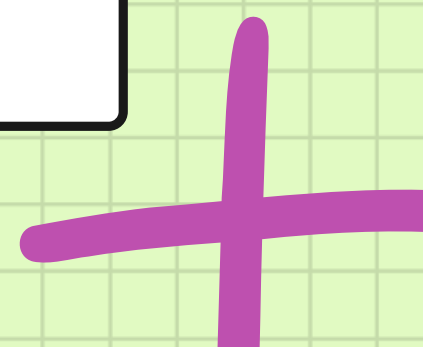
CONCEPTOS



TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA

- lleva su **propia empresa**
- o ejerce, por su cuenta, una **profesión liberal** (ej. un abogado, arquitecto, etc)

TRABAJADOR POR CUENTA AJENA

- Aquellas personas que **trabajan para un empresario** a cambio de un sueldo.
- 



1. El trabajador por cuenta propia / ajena

DIFERENCIAS



POR CUENTA AJENA

- Dependen de un jefe.
- Su **responsabilidad** se reduce a **cumplir con su trabajo**.
- Tienen un **salario fijo**.
- Cumplen un **horario establecido**.
- Su satisfacción laboral depende del clima y funcionamiento de la empresa.



POR CUENTA PROPIA

- El **jefe** somos **nosotros**.
- Su **responsabilidad** es la que le marca el propio negocio.
- Puede tener **beneficios o pérdidas**.
- **Se lleva la tarea a casa**, fuera del horario.
- Su satisfacción personal y profesional es asumir un reto empresarial.

A) el empresario a la fuerza



Es aquel que decide montar una empresa por necesidad, es decir porque las circunstancias le han llevado a ello y no porque quisiera ser emprendedor.

Por ejemplo: me he quedado en paro y no encuentro trabajo.

Para ser un verdadero emprendedor tiene que haber una motivación, que no es lo mismo que un motivo. Veamos la diferencia:

MOTIVOS

Son las **razones** que nos llevan a montar la empresa, por ejemplo:

- quiero ganar más dinero
- me he quedado en el paro
- quiero ser mi propio jefe

MOTIVACIÓN

Es la **ilusión en el proyecto** que nos hace luchar y no desfallecer ante las dificultades.



2. Requisitos y teorías del empresario



A) REQUISITOS (tres)

- **ACEPTAR EL RIESGO**, que supone crear una empresa.
- **DISPONER** de un **CAPITAL MÍNIMO**, ya que los bancos no financian el 100%, y de la **TECNOLOGÍA** necesaria que requiera la actividad (ej. maquinaria).
- Poseer **HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES** que le permitan desarrollar el proyecto empresarial:
 - **conocer el negocio** (es mejor si se ha trabajado antes en una empresa del mismo sector)
 - tener **conocimientos de administración o gestión**, aunque contratemos a una gestoría.
 - debe ser **capaz de crear un proyecto**.
 - tener **don de gentes**, empatía, etc, ya que hay que relacionarse con mucha gente (clientes, proveedores..)



2. Requisitos y teorías del empresario



B) TEORÍAS DEL EMPRESARIO

A lo largo fundamentalmente del siglo XX, aparecieron una serie de teorías que intentaban explicar la figura del empresario en ese momento y con las que podemos ver la evolución que dicha figura tuvo a lo largo de ese siglo.

1. **Teoría del empresario-riesgo** de Knight. Según este economista norteamericano, no se puede ser empresario sin asumir riesgos.

El empresario tiene que pagar salarios, materias primas, etc. para poder producir bienes y servicios y no sabe con certeza si podrá vender sus productos o servicios. Por tanto, está asumiendo un riesgo ante la posibilidad de perder parte o todo su dinero aportado.



2. Requisitos y teorías del empresario



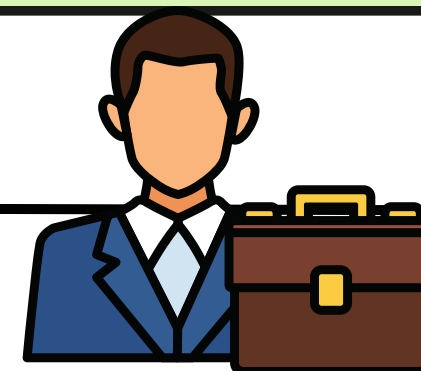
B) TEORÍAS DEL EMPRESARIO

2. **Teoría del empresario innovador** de Schumpeter. Consideraba que los verdaderos empresarios son los innovadores ya que son capaces de llevar al mercado un producto nuevo u ofrecerlo de forma distinta, para él el beneficio estará en no tener competencia (al principio) por su innovación. Sin embargo, corren el riesgo de que su innovación no sea aceptada, de ahí que los considere los verdaderos empresarios.

3. **Teoría de la tecnoestructura** de Galbraith. Para él, los empresarios no son los que ponen el dinero (accionistas o capitalistas), sino los directivos que toman decisiones sobre cómo dirigir la empresa.



2. Requisitos y teorías del empresario



B) TEORÍAS DEL EMPRESARIO

4. **Teoría del empresario descubridor de oportunidades** de Kirzner. Según esta teoría, el empresario es una persona que sabe intuir y descubrir, antes que nadie, dónde están las oportunidades de negocio en el mercado. De esta manera, el empresario busca sacar ventaja de ser el primero en cubrir esas necesidades de los clientes.

5. **Teorías socioculturales.** Consideran que son las condiciones sociales y culturales las que facilitan que aparezcan o no empresarios:

- Teoría de la incubadora, establecen que muchos empresarios surgieron porque trabajaron en otras empresas donde aprendieron y fueron creando sus propias ideas para más adelante ponerlas en práctica en su propia empresa.
- Teoría de la marginación social: muchos empresarios surgen por perder el empleo y no encontrar trabajo.



3. El espíritu emprendedor



A) CONCEPTO DE EMPRENDEDOR Y TIPOS

Una posible definición de emprendedor podría ser:

“Persona que convierte una idea en un proyecto concreto, sea una empresa o una organización con fines sociales, generando algún tipo de innovación en el entorno y con ello beneficios económicos y sociales”.

Por tanto , según esta definición, lo que caracteriza a un emprendedor es:

- Que es capaz de **convertir una idea en un proyecto** real.
- Ese proyecto puede ser **crear una empresa o una organización benéfica** (el que crea una ONG es igual de emprendedor que el que crea una empresa).
- Al convertir esa idea en un proyecto real **genera algún tipo de innovación** en el entorno y, como consecuencia de ello, **beneficios económicos o sociales**.



3. El espíritu emprendedor



Pero, como hemos visto antes, según la teoría de la tecnoestructura, un emprendedor no tiene porque ser el que crea la empresa, puede ser el directivo que la dirige, ello da lugar a dos tipos de emprendedores:

El emprendedor empresario

El que:

- crea la empresa
- asume el riesgo

El emprendedor corporativo

El que:

- trabaja dentro de una empresa
- y tiene autonomía para plantear nuevos proyectos



4. Características personales de los emprendedores



Veamos las más importantes:

- 1** El emprendedor es un **innovador**. Para emprender es necesario hacer algo nuevo o hacerlo mejor.
- 2** Emprender supone **asumir el riesgo de fracasar**. El riesgo siempre está presente aunque vaya bien la empresa.
- 3** **La persistencia**. El emprendedor no se desanima ante el fracaso, saber aprovecharlo para mejorar.
- 4** **Autoconfianza con autocrítica**. Confía en alcanzar los objetivos que se ha fijado. Debe tener capacidad de autocrítica para aprender de sus errores.
- 5** Debe de ser una persona **organizada**, ya que tendrá que organizar muchas cosas (horarios, materiales, etc).
- 6** **Capacidad de trabajo**. Debe trabajar muchas horas, llevándose el trabajo a casa en muchas ocasiones.
- 7** **Habilidades sociales**. Debe comunicarse con clientes y proveedores, lo cual requiere de habilidades de comunicación.
- 8** **Honradez**. Para tener éxito a largo plazo, uno debe de respetar a los demás, cumplir los compromisos, cumplir la ley, etc.



5. La idea de negocio

Todo proyecto comienza con una idea. La idea es la **visión que tiene el emprendedor de su proyecto** empresarial, la cual incluye **4 aspectos**:

- 1.- **La actividad a la que se va a dedicar**: qué producto o servicio voy a vender y en qué sector.
- 2.- **A quiénes** les va a vender su producto y qué **necesidades va a cubrir** en ellos.
- 3.- **Por qué ese producto, por qué se lo comprarán a él y no a la competencia**, en qué se diferencia de los demás para que le compren a él. Esto es la llamada **"propuesta de valor"** o factor diferenciador.
- 4.- Qué **objetivos** pretende alcanzar **a corto plazo**, por ejemplo en un año.

●●● 5. La idea de negocio

A) FUENTES DE IDEAS DE NEGOCIO ¿De dónde pueden surgir esas ideas?

De las características personales

- De la **experiencia profesional** en otra empresa.
- De las **aficiones** personales.

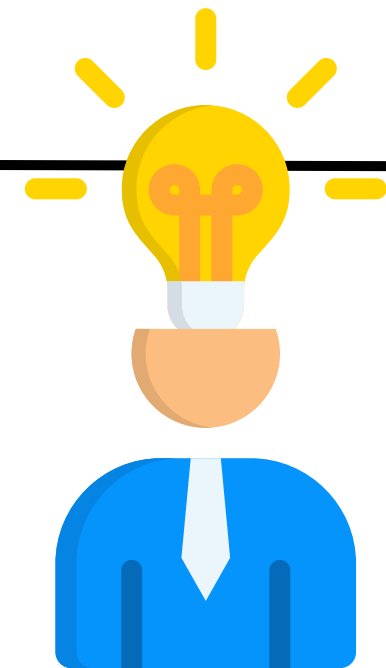
De la observación del entorno económico

- De la **observación de una carencia** en el mercado (existen servicios mal prestados o no hay ninguna empresa).
- Del **estudio de otros mercados extranjeros** (ver lo que funciona en otros países y no tenemos aquí).
- La **observación de tendencias**, el emprendedor vislumbra lo que puede triunfar y se adelanta a sus competidores.





5. La idea de negocio



A) FUENTES DE IDEAS DE NEGOCIO ¿De dónde pueden surgir esas ideas?

De la innovación de un producto

- El emprendedor ofrece un **producto nuevo**. Esto es algo muy arriesgado porque no sabe si lo van a comprar, no se ha probado antes.
- Innovar no es sólo ofrecer un producto nuevo sino también **ofrecer el producto de forma distinta**, cambiando alguna característica, dándole un nuevo uso o vendiéndolo a otros clientes.

Ejemplos fuentes ideas de negocio pág.22

Actividad

Escribe dos minutos todas las posibles utilidades que le podrías dar a un ladrillo, excepto para construir casas o una pared.



●●● 5. La idea de negocio

B) LA PROPUESTA DE VALOR DE LA IDEA

Los expertos en creación de empresas coinciden en que **lo más importante** en la idea de negocio no es el producto, sino **la propuesta de valor** que hay detrás.

Preguntas que pueden ayudar a pensar cuál es la propuesta de valor:

¿Por qué se va a vender?

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

¿Qué tiene el producto distinto del de la competencia?

¿Qué necesidades cubre mi producto para que quieran comprarlo?

¿Qué beneficios aporta a los clientes?

¿Tiene mejor calidad?

¿Tiene mejor precio?



Actividad

Propón 4 ideas de negocio y contesta:

Idea	Actividad/ producto	Clientes	Necesidad que cubre	Propuesta de valor	Objetivo 1 año
a					
b					
c					