

Déborah López



TEMA I

LA INICIATIVA  
EMPRENDEDORA

# ¿TRABAJAR POR CUENTA PROPIA O POR CUENTA AJENA?

TRABAJADOR POR CUENTA AJENA	TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA
Depende de un jefe.	Es su propio jefe.
Responsabilidad limitada al cumplir su trabajo.	Asume responsabilidades en la marcha del negocio.
Un salario fijo, con independencia de los beneficios.	Asume el riesgo económico, si existen pérdidas.
Cumples tu horario de trabajo.	Se lleva a casa el trabajo, fuera del horario de la empresa.
Se encuentra satisfacción en el clima y el funcionamiento interno	Asumir un reto empresarial es una fuente de satisfacción personal.

# EMPLEADO Vs EMPRENDEDOR

## EMPLEADO

- Tiene un ingreso limitado y una remuneración fija pero segura.
- Encuentra un trabajo.
- Ha de seguir el sistema le guste o no.
- No tiene flexibilidad de horario y tiene que pedir permiso de su jefe para dedicar tiempo a su familia y sus obligaciones espirituales o sus vacaciones.
- Utiliza sus talentos y habilidades a medias, a menos que haya encontrado un trabajo, literalmente, perfecto !
- Requiere de una educación superior para obtener una posición más alta.

## EMPRENDEDOR

- Tiene oportunidades ilimitadas de tener ingresos pero no hay seguridad.
- Ofrece puestos de trabajo.
- Crea un sistema que le gusta y lo siguen.
- Tiene un horario flexible y siempre puede cancelar su agenda para dar tiempo a su familia y a sus obligaciones espirituales o sus vacaciones.
- Saca el máximo partido de sus talentos y habilidades. Y aquí es donde empiezan la pasión, el entusiasmo y su felicidad.
- No requieren de títulos de educación.

# LA MOTIVACIÓN A LA HORA DE EMPRENDER

## MOTIVOS VS MOTIVACIÓN

Los motivos para emprender son las razones que nos llevan a crear una empresa.

Ejemplos de motivos son: querer ganar más dinero, encontrar un empleo, ser nuestro propio jefe, dejar una empresa en la que estamos insatisfechos, ofrecer un bien o servicio a la comunidad, satisfacción personal, etc.

Los motivos son la chispa para comenzar, pero para continuar, necesitamos la ilusión de la motivación.

La motivación es interna, es la ilusión que nos hace seguir y no caer en el desaliento ante las dificultades.

Esta ilusión es la dinamita que nos permitirá seguir en el proyecto empresarial a pesar de los inconvenientes.

**"LOS QUE DICEN  
QUE ES IMPOSIBLE  
NO DEBERÍAN INTERRUMPIR  
A LOS QUE ESTÁN HACIENDO"**

*(Thomas Edison)*

# LOS TRES REQUISITOS BÁSICOS DEL EMPRESARIO

- Aceptar el riesgo.
- Disponer de capital mínimo y tecnología necesaria.
- Poseer ciertas habilidades personales y sociales.



# CAPACIDAD PARA ASUMIR RIESGO



Quien deseé la seguridad de un empleo y un sueldo estable no es la persona idónea para emprender. Tampoco se puede entender una empresa como un segundo trabajo, porque requiere la presencia continua en el negocio.

Otras circunstancias del contexto de la persona pueden condicionar la decisión de emprender: el cuidado de hijos, la pérdida de empleo del cónyuge, heredar la empresa familiar, un círculo de amistades en el que predominen empresarios por cuenta ajena o por cuenta propia, compartiendo sus impresiones al respecto, etc.

# CAPITAL Y TECNOLOGÍA

Necesitaremos la menos el 50% del capital inicial para buscar financiación ajena.

Además tendrá acceso a la tecnología necesaria para el tipo de negocio que va a crear.

# HABILIDADES



CONOCER EL  
NEGOCIO  
(por eso es  
deseable haber  
trabajado  
antes en el  
sector por  
cuenta ajena).

## DISPONER DE CONOCIMIENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

(Aunque muchas tareas rutinarias se pueden delegar en las gestorías, dirigir una empresa implica estar tomando decisiones continuamente sobre gestión u administración, para lo cual se necesitan conocimientos mínimos).

## HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES

(para crear y mantener una empresa se requieren características de personalidad que permitan ser capaz de crear un proyecto e ilusionar y hacer partícipes a los demás implicados en el asunto, visión optimista, y elevada tolerancia a la frustración y adversidad, además de habilidades sociales para las relaciones con clientes y proveedores, lo que requiere empatía, escucha activa, y assertividad).



# TEORÍAS SOBRE EL EMPRESARIO



# TEORÍAS DEL EMPRESARIO:



- Teoría del empresario - riesgo (Knight-1921)
- Teoría del empresario - innovador (Scumpeter-1944).
- Teoría de la tecnoestructura (Galbraith-1967).
- Teoría de la oportunidad (Kirzer-1963).
- Teorías socioculturales.

# TEORÍA DEL EMPRESARIO RIESGO (KNIGHT-1921)



El empresario capitalista es el que compra los factores productivos y realiza una previsión de las ventas; si acierta gana, si no, pierde.

# TEORÍA DEL EMPRESARIO INNOVADOR

## (Schumpeter, 1944)

Para Schumpeter el cambio tecnológico viene dado en 3 etapas:

1. La invención, que se lleva a cabo en los laboratorios.
2. La innovación, que es llevar a la práctica los inventos y las ideas.



En el autor, el auténtico empresario, es el innovador, porque es capaces de llevar al un nuevo producto, o al ofrecerlo de modo distinto, nuevos mercados, o nuevos os organizativos; a suación se produce La sión, por parte de los adores, y el empresario que volver a innovar para niendo ventaja competitiva.

# TEORÍA DE LA TECNOESTRUCTURA (GALBRAITH, 1967)

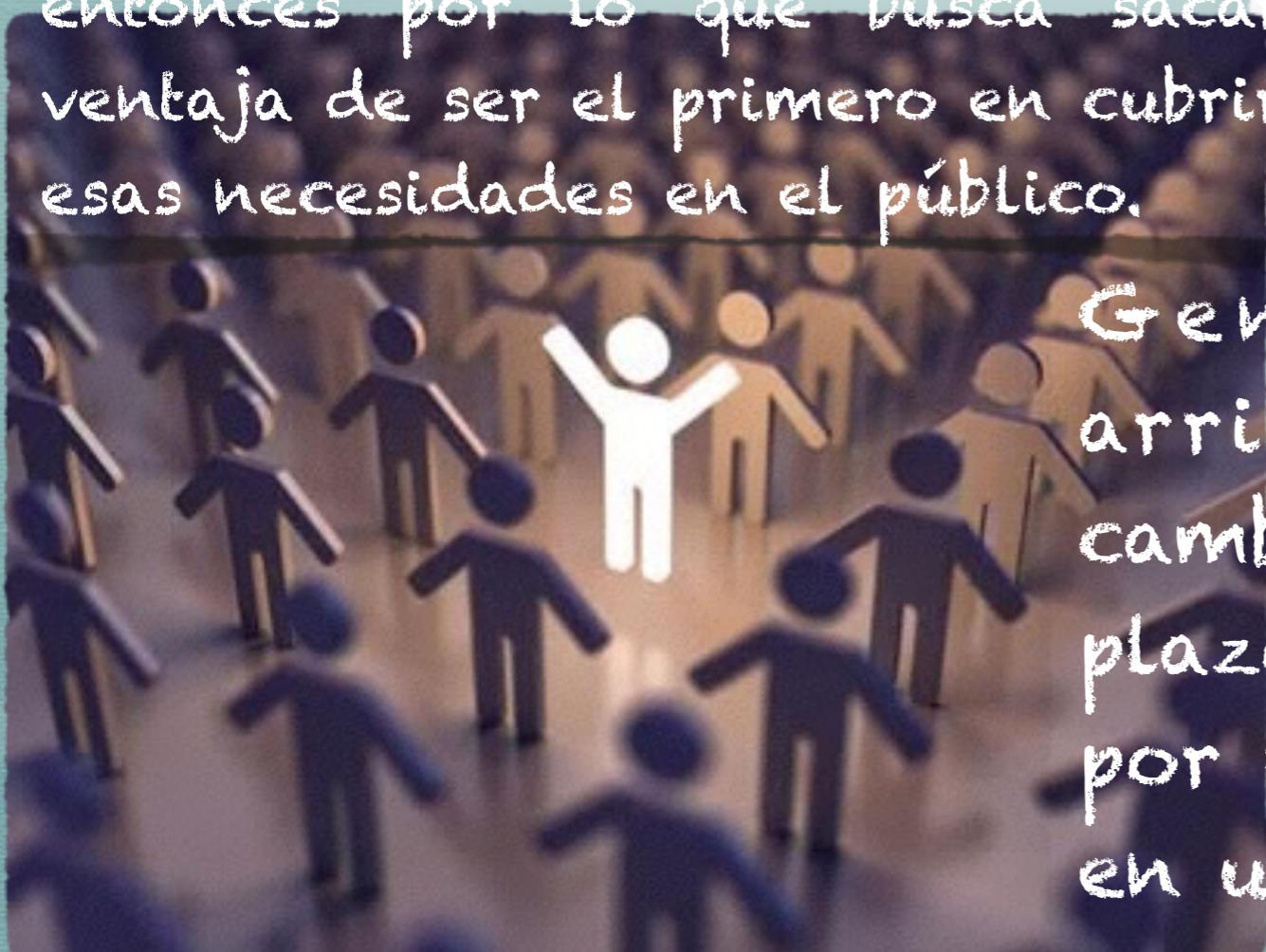
A partir del siglo XX, aparecen empresas que necesitan mayor volumen de capital, con lo que surgen grandes compañías que son financiadas por muchos propietarios o accionistas.



Pero para Galbraith, los empresarios no son estos accionistas, si no los directivos que toman las decisiones sobre como dirigir a la empresa a partir de las directrices básicas que marca la Junta de Accionistas; en las pequeñas empresas seguirá coincidiendo la figura del propietario y el directivo, pero en las grandes si que existe una separación entre propietarios y directivos siendo los segundos los empresarios.

# TEORÍA DE LA OPORTUNIDAD (KIRZNER-1973)

Para este autor, el empresario es el que sabe ver la oportunidad de negocio en el mercado, es capaz de intuir y descubrir dónde están esas oportunidades en el mercado no detectadas por nadie hasta entonces por lo que busca sacar ventaja de ser el primero en cubrir esas necesidades en el público.



Generalmente son muy arriesgados, dispuestos a cambiar de negocio a corto plazo si ven la oportunidad, por lo que no se especializan en una actividad concreta.

**TEORÍAS SOCIOCULTURALES** (se basan en las condiciones sociales y culturales que facilitan que aparezcan o no empresarios).



Teoría de la incubadora: muchos empresarios surgen por haber trabajado por cuenta ajena, o proceden de empresas de su entorno familiar, hasta que emprenden o heredan.

Teoría de la marginación social: muchos emprenden por enfrentarse al estado de marginación en que viven al perder el empleo y tener dificultades para encontrar uno nuevo.

# EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR



# MODOS DE SER INNOVADOR

Presentando un producto nuevo en el mercado.

Abriéndose a nuevos mercados, o a clientes donde no se había vendido antes.

Descubriendo nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas.

Aplicando nuevas maneras de producir.

Diseñando nuevos modelos organizacionales.

El chupa chups, La fregona, el yogur helado...

Postres tolerados por diabéticos, o celíacos.

Buscar proveedores fuera del entorno, incluso del país.

La distribución on - line.

Sistemas de motivación y desarrollo de la creatividad como los desarrollados por Google o Apple.



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





Capacidad para convertir una idea en un proyecto. (Emprender no es tener la idea, es materializar -la).



La idea puede ser una empresa o una organización social.

(Por ejemplo, el fundador de una ONG, es un emprendedor).



Supone una innovación en su entorno, aportando beneficios económicos y sociales.

# TIPOS DE EMPRENDEDORES

**EMPRENDEDOR EMPRESARIO:**  
es el que lanza un proyecto empresarial, asumiendo su riesgo económico, es decir, crea la empresa desde el inicio y asume el riesgo de la innovación que conlleva.



## EMPRENDEDOR CORPORATIVO:

Es aquel que trabaja dentro de la organización, pero que dispone de suficiente autonomía como para plantear nuevos proyectos, y tomar decisiones (también se llama intraemprededor).



# 10 claves de 'los mejores'

[www.aprendiendodelosmejores.es](http://www.aprendiendodelosmejores.es)

1  
metas  
precisas



2  
personas  
de acción



3  
son  
disciplinados



4  
foco  
obsesivo



5  
saben ser  
pacientes



6  
auto  
responsables



7  
compromiso  
absoluto



8  
control  
mental



9  
cuidan  
entorno



10  
aprendizaje  
continuo



# *los Nuev@s* Emprendedor@s



# OCHO CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL EMPRENDEDOR

## CREATIVIDAD Y TENDENCIA A LA INNOVACIÓN

El emprendedor es innovador por definición; para emprender es preciso hacer algo nuevo o hacerlo mejor; por lo tanto, la creatividad de la persona y su capacidad para aplicarla al proyecto es característica básica del emprendedor.

## ASUMIR EL RIESGO

Emprender significa asumir el riesgo de fracasar en el intento; pero desde luego, el riesgo que asumimos siempre se debe calcular realizando estudios previos; PERO EL RIESGO SIEMPRE ESTÁ PRESENTE.

## PERSISTENCIA

No se desanima ante el fracaso, siempre hay cosas que no salen bien, y momentos difíciles; tiene que saber persistir y esperar.

## AUTOCONFIANZA, CON AUTOCRÍTICA

El emprendedor se marca sus objetivos realistas, confía en alcanzarlos, sabe lo que quiere conseguir y el esfuerzo que le va a suponer; sin embargo, el emprendedor no siempre va a acertar con lo que tiene que tener capacidad de autocrítica, para aprender de sus errores y no cerrarse en sus ideas.

## CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN

Al tener que organizar diferentes recursos (humanos, materiales, capital), para lograr sus objetivos; por lo tanto será una persona organizada a la que no desborde llevar varios aspectos de la empresa a la vez.

## CAPACIDAD DE TRABAJO

Al emprender tendrás que trabajar muchas horas al día, llevándose el trabajo a casa en muchas ocasiones, porque el trabajo viene dado según las exigencias del proyecto que emprende; no significa que no deba fijarse un límite de trabajo, pero sí que tendrá que dar más de sí mismo para que el proyecto salga adelante.

## HABILIDADES SOCIALES

Comunicación, escucha activa, asertividad, para interactuar de manera correcta con proveedores, clientes, banca, personal, etc.

## HONRADEZ

Para tener éxito a largo plazo, es necesario tener un sentido ético: respeto por los demás, cumplimiento de los compromisos, cumplimiento de la ley, etc; proceder de forma no ética genera descrédito a largo plazo.

“El 90%  
del éxito  
se basa  
simplemente  
en  
insistir”

Woody Allen  
actor y director de cine



LAS 10 ACTITUDES  
DEL EMPRENDEDOR EXITOSO.

**EL RIESGO**

**LA INICIATIVA**

→ LA DECISIÓN ←

**LA TENACIDAD**

**EL ENTUSIASMO**

**LA CREATIVIDAD**

**AUTOCONFIANZA**

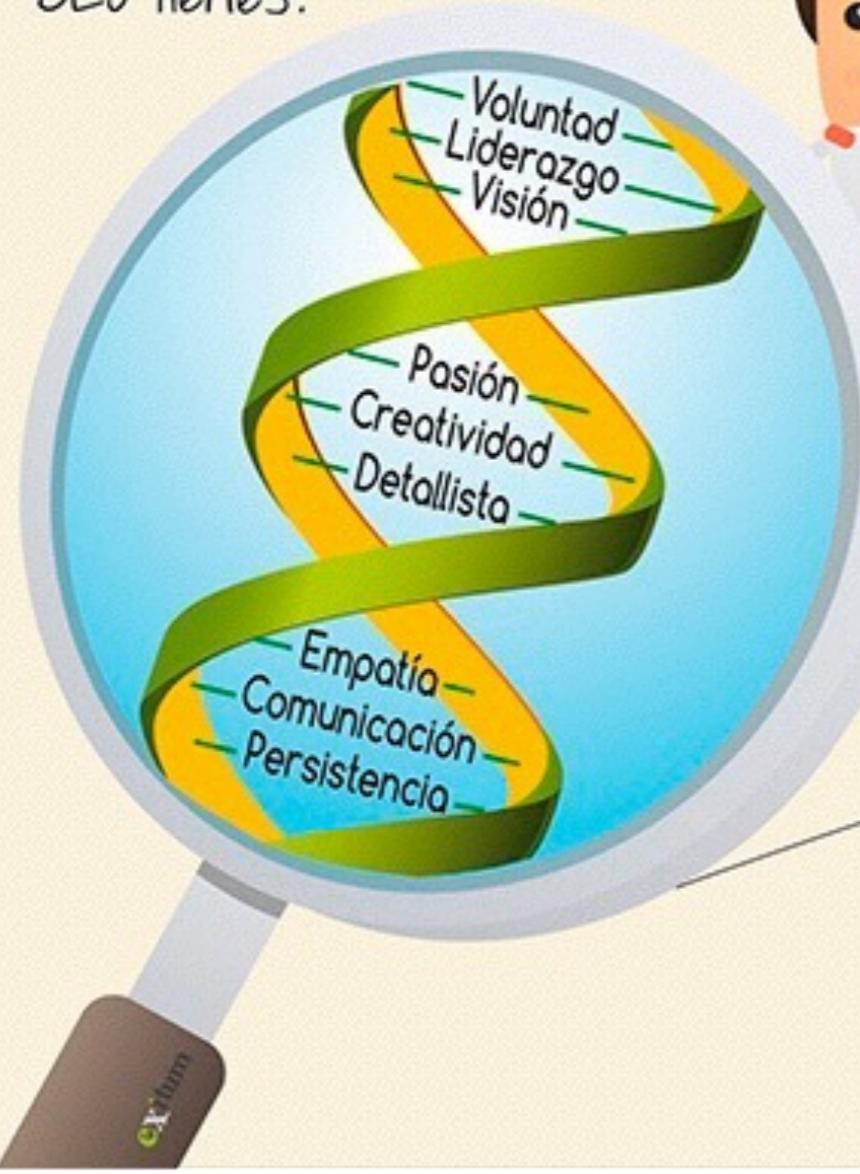
**LA PERSEVERANCIA**

**SER PROPOSITIVO**

**SER POSITIVO**

# *La* FORMULA *del* emprendedor

EL ADN DEL EMPRENDEDOR  
¿Lo tienes?



¿Qué contiene un negocio de éxito?

- ESTRATEGIA VALIDADA  
Modelo de negocio probado.
- ESCALABILIDAD ASEGUROADA  
Mercado y nicho amplios.
- FINANCIACIÓN INTELIGENTE  
Rondas estables y ajustadas a necesidades.
- MARKETING IMPACTO  
Acciones rentables y low cost.
- INNOVACIÓN CONSTANTE  
Nuevas perspectivas e ideas
- COMUNICACIÓN EFECTIVA  
Mensajes claros y atractivos
- EQUIPO PODEROSO  
Motivado y multidisciplinario



**NEGOCIO  
DE ÉXITO**

# 14 Consejos para ser buen emprendedor vs 12 Cosas que te pueden llevar al fracaso

14 Consejos para ser buen emprendedor:

**1. DESEMPEÑO**



**2. CREATIVIDAD**



**3. INNOVACIÓN**



**4. MEJORA CONSTANTE**



**5. GANAS, ILUSIÓN Y MOTIVACIÓN**



**6. GUSTO POR EL TRABAJO**

**7. ORIGINALIDAD**



**8. BE AWARENESS**



**9. LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN**

**10. NO SEGUIR TODOS LOS CONSEJOS**

**11. FORMACIÓN**

**12. CUIDAR EL NEGOCIO**

**13. NO SER DUBITATIVO**



**14. FOMENTAR BUEN CLIMA LABORAL**

12 Cosas que te pueden llevar al fracaso:

**1. DESMOTIVACIÓN**



**2. NO TENER CLARAS LAS IDEAS**



**3. NO CONOCER AL PÚBLICO OBJETIVO**

**4. DESCONOCIMIENTO DEL MERCADO  
Y LAS TENDENCIAS**

**5. NO ADMITIR ERRORES**

**6. NO SABER LIDERAR**

**7. EMPATÍA NULA**

**8. DISTRACCIÓN CONTINUA**

**9. CAÍDA EN LA RUTINA**



**10. POCIA INNOVACIÓN**

**11. CONOCIMIENTO ESCASO  
DE GESTIÓN DE NEGOCIOS**

**12. NO SABER SOBRE  
ANALÍTICA WEB O RRSS**

# 10

## Mandamientos de Steve Jobs para emprendedores

1

Haz lo que te apasiona



2

Seguir a tu intuición



3

Investigar, observar,  
aprender



4

Fichar a los mejores



5

Arriesgar por tu idea



6

Seducir a tus trabajadores y socios



7

Mantener una plantilla reducida



8

La calidad como religión



9

Aprender del fracaso



10

El momento es ahora



# LA IDEA DE NEGOCIO



# LA IDEA DE NEGOCIO ES LA VISION QUE TIENE EL EMPRENDEDOR DE SU PROYECTO; RESUMIRÁ TRES ASPECTOS.

A) La actividad a la que se va a dedicar: qué producto vende, en qué sector a quiénes se les va a vender el producto.

B) El por qué de la venta de ese producto; por qué le comprarán a él y no a la competencia, qué ofrece a los clientes para que se venda el producto, qué hace que no hagan los demás, qué le diferencia, etc. Este aspecto se llama propuesta de valor, o factor diferenciador.

C) ¿Qué objetivos pretende alcanzar con este proyecto? ¿Qué visión tiene de su empresa a corto plazo, dentro de un año? y a más largo plazo?

## FUENTES DE IDEAS DE NEGOCIO:

### 1. CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

- 1.1. La experiencia profesional de otra empresa
- 1.2. Las aficiones personales.

### 2. OBSERVACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO:

- 2.1. La observación de una carencia en el mercado.
- 2.2. El estudio de otros mercados.
- 2.3. La observación de tendencias.

### 3. LA INNOVACIÓN DE UN PRODUCTO:

- 3.1. Ofrecer un nuevo producto.
- 3.2. Ofrecer un producto de forma distinta.

## LA PROPUESTA DE VALOR DE LA IDEA

Los expertos en creación de empresas coinciden en que lo importante en la idea de negocio no es el producto que se va a vender, si no la propuesta de valor que hay detrás; el emprendedor que no sepa responder en menos de 30 segundos a estas preguntas, son personas que no saben si lo que ofrecen tendrá salida en el mercado.

¿Por qué se va a vender? ¿qué se les ofrece a los clientes para que lo compren? ¿Qué tiene el producto para que sea distinto de la competencia? ¿qué necesidades cubre para que el cliente desee comprarlo? ¿qué beneficios aporta a los clientes la compra de tu producto? ¿es de mayor calidad, mejor precio, o qué es lo que lo hace diferente?

# BIBLIOGRAFÍA

- \* *“Empresa e iniciativa emprendedora”*, VVAA. Ed. Tu libro de FP.
- \* *“Organización y gestión de empresas turísticas”* VVAA. Ed. Pirámide.
- \* *“Dirección y Gestión de Empresas del Sector Turístico”*, Inmaculada Martín Rojo. Ed. Pirámide.
- \* *“Organización y control de empresas de hostelería y turismo”*, José Antonio Dorado. Ed. Síntesis.