

CASO PRÁCTICO SOBRE EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

En este Caso Práctico sobre el Espíritu Emprendedor a partir de la definición de emprendedor y sus características se describen cada uno de los siete tipos de emprendedores: emprendedor por necesidad, emprendedor por oportunidad, emprendedor social, etc. El [Caso sobre el Espíritu Emprendedor](#) incluye varios cuestionarios sobre “Autodiagnóstico del Emprendedor” así como “Identificación de Emprendedores de Éxito”. Conjuntamente con el Caso se incluye una *Guía de Respuestas y Soluciones* para el profesor.

CASO SOBRE EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

La figura del emprendedor es hoy en día alabada y promocionada por instituciones públicas, medios de comunicación, centros de educación, etc. La percepción social es muy positiva y existe una coincidencia generalizada en que los emprendedores son esenciales para mantener un crecimiento económico sostenido y, en definitiva, aumentar el nivel de empleo y bienestar de la población.

En lo que no existe consenso es en las cualidades que debe poseer un emprendedor más allá de un elemento común a todos los que han tenido éxito: su pasión por el trabajo que realizan, y también la gran constancia y voluntad para hacer bien su trabajo; como señalaba Steve Jobs, fundador de Apple y uno de los grandes emprendedores del siglo XX: “la principal característica de un emprendedor de éxito es la constancia”.

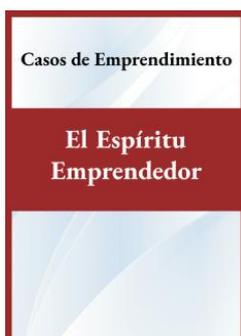
No obstante, en un mercado global caracterizado por una oferta muy superior a la demanda y una competencia extrema en todos los sectores parece que cualquier nuevo negocio que quiera abrirse paso y permanecer en el tiempo tiene que aportar un elevado componente de creatividad e innovación. Esta es otra característica esencial de los emprendedores actuales que los distingue de los empresarios tradicionales. Surge así la diferencia entre emprendedor y empresario:

- **Emprendedor:** persona que se encuentra en la fase inicial de su negocio, con tendencia a crear algo nuevo, especialmente en el campo de la innovación, las nuevas tecnologías y el mundo digital. A diferencia del empresario, el emprendedor suele realizar por sí mismo la mayor parte de las tareas de su empresa ya que carece de recursos para contratar personal. Cuando tiene éxito, asume mayores riesgos para el desarrollo de su negocio en cuanto a la inversión en activos, contratación de personal, diversificación, etc., y es, entonces, cuando se convierte en empresario.
- **Empresario:** persona que gestiona una empresa (normalmente de su propiedad) y asume la responsabilidad diaria de sus resultados. Entre sus principales funciones

están: el diseño y la ejecución de la estrategia empresarial, así como el control financiero y la gestión de los recursos humanos (especialmente los de rango directivo). Una de las características esenciales de un empresario es la asunción de riesgos. A Los empresarios que han creado su empresa desde el inicio, se les puede considerar emprendedores.

Existen numerosos tipos de emprendedores cuya motivación, capacidades, medios e intereses difieren de forma significativa. En este sentido se pueden distinguir, al menos, siete categorías de emprendedores que responden a una determinada tipología. A continuación, se describen brevemente las características de cada uno de estos siete tipos de emprendedores.

- **Emprendedor por necesidad:** es aquel que monta un negocio por necesidad ya que muchas veces no encuentra otra salida (bien sea por falta de formación, edad, etc.) en el mercado laboral. Se estima que un tercio de los emprendedores corresponden a esa categoría. Normalmente crean pequeños negocios (tiendas, hostelería, intermediación comercial) con un elevado grado de fracaso. Sin embargo, cuando tienen éxito desarrollan negocios de gran volumen basados en el sentido común y una gran capacidad de trabajo.
- **Emprendedor por oportunidad:** a diferencia del anterior, le motiva el hecho de convertirse en empresario más que la necesidad económica. Estudia en profundidad distintas oportunidades de negocio, basándose a menudo en negocios que existen en países líderes (sobre todo, Estados Unidos), que podrían implantarse con éxito en España.
- **Emprendedor especialista:** tiene una elevada formación (preferentemente de carácter técnico o científico) y experiencia acreditada en el sector en el que monta su empresa, que conlleva una red de contactos (*networking*). Todo ello le otorga una visión que permite crear negocios con un valor añadido y características diferenciadoras en relación a la competencia.
- **Emprendedor innovador:** busca la manera de solucionar un problema de una forma diferente, creando nuevos productos y servicios que no existen en el mercado (innovación disruptiva). Este carácter innovador le obliga también a asumir importantes riesgos financieros.



Esta es una muestra de 2 páginas del Caso sobre el Espíritu Emprendedor.

Para obtener más información sobre el Caso clic en:

[**Caso sobre el Espíritu Emprendedor**](#)

[El espíritu emprendedor](#)

[Perfil del emprendedor de éxito](#)

[La idea de negocio](#)

[El modelo de negocio](#)

[Análisis del entorno empresarial](#)

[Elección de la forma jurídica](#)

[Comunicación de la idea de negocio](#)

[Las cuentas anuales en las Pymes](#)

[Fiscalidad en las Pymes](#)

[El Plan de Empresa: estructura y contenido](#)

[Pack 10 Casos Prácticos de Emprendimiento](#)

Solicitud de Licencias de Uso de los Casos de Emprendimiento

Los centros de formación, institutos, universidades, escuelas de negocio, etc. que deseen solicitar licencias de uso de los Casos, pueden solicitarlo por mail (info@startuplegal.es) o en el teléfono 915782667.

El coste unitario de cada licencia está en función de las licencias que se soliciten de acuerdo a la siguiente escala:

- 1 – 10: 2,00€ / licencia
- 11 – 25: 1,20€ / licencia
- 26 – 50: 0,80€ / licencia
- 50 – 100: 0,60€ / licencia
- > 100: 0,50€ / licencia

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es