**PREGUNTAS CORTAS EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA**

**1. Diferencias entre trabajador/a por cuenta ajena y trabajador/a por cuenta propia.**

Un trabajador por cuenta ajena depende de un jefe, tiene una responsabilidad limitada a cumplir con su trabajo, tiene un salario fijo, tiene que cumplir un horario de trabajo y su satisfacción laboral viene determinada por el clima y el funcionamiento de la empresa.

Un trabajador por cuenta propia es su propio jefe, asume responsabilidades, también asume riesgos económicos, tiene que llevarse la tarea a casa estando fuera del horario laboral, su satisfacción laboral viene determinada por el clima y el funcionamiento de la empresa, y es una fuente de satisfacción personal y profesional el poder asumir un reto empresarial propio.

**2. ¿Quién es el empresario a la fuerza?**

Aquel empresario que monta una empresa porque existen circunstancias que lo llevan a ello. La persona decide crear la empresa por una necesidad urgente de encontrar un trabajo, de tener un salario mensual.

**3. Diferencias entre motivos y motivación.**

Los motivos para emprender son las razones que nos llevan a crear una empresa, mientras que la motivación es la ilusión de que tenemos en el proyecto que nos hace luchar y no desfallecer ante las dificultades que se puedan presentar.

**4. Define brevemente los requisitos del empresario/a.**

Riesgo: el empresario tiene que ser una persona que acepte el riesgo.

Capital y tecnología: el empresario debe disponer de un capital inicial para poder afrontar la creación de la empresa, además, deberá tener acceso a la tecnología para poder crear ese tipo de negocio.

Habilidades: el empresario debe conocer el negocio, ya que cada negocio tiene sus propias particularidades. Es preferible que antes haya sido trabajador por cuenta ajena en una empresa del mismo sector.

**5. Definición de emprendedor.**

Es aquella persona que convierte una idea en un proyecto concreto, sea una empresa o una organización con fines sociales, general de algún tipo de innovación en el entorno y con ello beneficios económicos y sociales.

**6. Tipos y breve definición de emprendedores.**

Emprendedor empresario: aquel que lanza un nuevo proyecto empresarial, asumiendo el riesgo económico del mismo.

Intraemprendedores: son los empleados que, desde su puesto de trabajo, desarrollan y ponen en práctica sus cualidades emprendedoras en beneficio de la empresa.

**7. Características de los intraemprendedores.**

Tienen espíritu emprendedor, mantienen una actividad creativa e innovadora, manifiestan voluntad de superación, son constantes y se dedican al desarrollo del proyecto de empresa, tienen disponibilidad para el trabajo en equipo y capacidad de comunicación y liderazgo.

**8. Señala al menos 3 características de los emprendedores y haz una breve definición**

**de cada una de ellas.**

Creatividad y tendencia a la innovación: el emprendedor es innovador por definición, hace algo nuevo o mejor.

Persistencia: el emprendedor no se desanima en el primer fracaso, ni pretende el éxito instantáneo, aprende de los intentos fallidos para mejorar en el siguiente.

Habilidades sociales: habilidades sociales de comunicación, escucha activa y asertividad que le permita interactuar con los demás de forma correcta.

**9. ¿Qué es la innovación en el producto? Pon un ejemplo.**

Es cerrar un nuevo producto o añadir algunas características a uno que ya exista para así hacerlo diferente. Ej.: salida al mercado del iPhone y sus posteriores actualizaciones.

**10. ¿Qué es la innovación en el proceso? Pon un ejemplo.**

Consiste en la introducción de una manera diferente de realizar las cosas. Se puede innovar introduciendo cambios en los materiales o los programas informáticos empleados. Ej.: innovación en el proceso que aplicó Henry Ford en su fábrica de automóviles.

**11. ¿Qué es la innovación en marketing? Pon un ejemplo.**

Se trata de la introducción de un método de comercialización no utilizado antes por la empresa. Puede derivar en cambios significativos en el envasado, posicionamiento o promoción, y su objetivo es aumentar las ventas. Ej.: IKEA presenta sus productos en salas de exposición, tal y como podemos verlos en nuestra casa.

**12. ¿Qué es la innovación en la organización de la empresa? Pon un ejemplo.**

Consiste en introducir cambios en las prácticas y procedimientos de la empresa o modificaciones en el lugar de trabajo. Ej.: las últimas innovaciones en los procesos que están adoptando las empresas están relacionadas con la implementación de nuevas tecnologías en el ámbito de la gestión y en la forma de hacer llegar el servicio al cliente.

**13. Flujo circular de la renta: haz un esquema que lo sintetice.**

Las empresas son las unidades de producción en una economía, producen bienes y servicios que se venden en el mercado de productos.

Las familias son los consumidores en la economía, compran bienes y servicios producidos por las empresas para satisfacer sus necesidades.

En el mercado de productos es donde las empresas venden sus productos a las familias y estos adquieren esos bienes y servicios. Aquí se realiza el gasto de consumo por parte de las familias.

En el mercado de factores, las empresas contratan a las familias para que proporcionen los recursos necesarios para producir trabajo, tierra y capital. Las familias reciben ingresos por su participación en la producción en forma de salarios, alquileres, intereses y beneficios.

**14. Señala las 4 funciones de la empresa en la economía.**

1. Las empresas coordinan los factores de producción.

2. Las empresas crean o aumentan la utilidad de los bienes.

3. Las empresas asumen riesgos.

4. Las empresas crean riqueza y generan empleo.

**15. Realiza un esquema sobre el ciclo de producción.**

Los proveedores producen materias primas que son guardadas en los almacenes de materias primas. Las empresas compran las materias primas y las transforman en los productos que quieren vender. Una vez transformada las materias primas se guardan en los almacenes de productos terminados. A partir de aquí, se procede con su comercialización. Los productos son comprados por los clientes, cuyos beneficios van dirigidos a la tesorería. Por último, el dinero acaba de nuevo en manos de los proveedores, para que puedan producir más materias primas.