

CUESTIONES TEMA 1 INICIATIVA EMPRENDEDORA

1) Las siguientes personas dicen que son empresarios. Indica desde que teoría previamente estudiada se pueden encuadrar cada uno de ellos:

a) Marta, informática, ha elaborado un nuevo GPS para bicicletas de montaña, el cual vende muy bien en su pequeña empresa.

Marta es directiva de su empresa, teoría de la tecnoestructura.

b) Leonardo es directivo de una importante multinacional.

Teoría de la tecnoestructura, el mismo emprendedor es dueño y directivo de la empresa.

c) Isabel tenía una inmobiliaria, pero con la crisis ha abierto un centro de formación para desempleados.

Isabel ha aprovechado la situación ha montado una empresa dedicada a la formación de desempleados, teoría de la oportunidad.

d) Raúl trabajó en la empresa de fontanería de su padre y ahora tiene la suya propia.

Raúl utiliza la teoría de la incubadora, antes montar su negocio trabajo para alguien con el mismo negocio y aprendió como funcionaba antes montar el suyo propio.

2) Piensa en una idea de negocio para crear una empresa que se base en alguna de las siguientes fuentes:

a) Si fuera una empresa que se basase en tu experiencia profesional o tu titulación.

Después de estudiar un ciclo relacionado con la informática, montaría una empresa dedicada al reparto de material informático.

b) Si se basase en tus aficiones.

Un centro donde enseñar boxeo.

c) Un idea basada en una carencia que hayas visto en el mercado.

A falta de alcohol, montaría una destilería.

d) Un nuevo producto que inventarías para venderlo.

Aparatos domésticos que te limpien la casa automáticamente.

f) Una idea donde cambiarías alguna característica o le darías un nuevo uso a un producto.

El aparato que limpia el suelo solo, pues le añadiríamos la característica que te limpia el techo.

g) Una idea donde venderías un producto que ya existe a otros clientes.

Una panadería.

3) Tomás y Alejandro son dos amigos que siempre están de guasa acerca de a quién le va mejor en su empresa. Tomás es propietario de una ferretería donde tiene contratados a un encargado y 3 trabajadores que realiza toda la gestión y el trabajo. Alejandro es el gerente de una pequeña empresa de pinturas de 30 trabajadores. Alejandro le dice siempre a Tomás que el verdadero empresario es él, que está al pie del cañón gestionando la empresa, pero Tomás le replica que no, que él es el dueño y es el verdadero empresario. Analiza quién de los dos crees tiene razón desde las teorías del empresario.

Para mí el verdadero empresario es Alejandro que además de ser el empresario, es trabajador y lleva la empresa desde el punto de vista de un trabajador.

4) En un concurso del joven emprendedor han llegado hasta la final dos equipos, uno de 3 chicos y otro de 3 chicas .La prueba final consiste en que sepan buscar nuevas formas de ser innovador en un negocio pero sin necesidad de inventar un producto nuevo. Los dos negocios que se les plantean son: una tienda de repuestos de automóviles y una peluquería. Las preguntas-guía son las siguientes:

1.- ¿Podéis venderle vuestro producto a un mercado o a clientes nuevos a los que hasta ahora no se había vendido antes?

Para la tienda de repuestos de automóviles, es más complicado porque este mercado tiene unos clientes concretos, se puede reinventar el negocio y vender piezas de todo tipo de vehículos, eso ampliaría el rango de clientes.

Para la peluquería, para vender más y a más público, inventaría nuevos peinados y nuevas técnicas de peluquería que llamen la atención a la gente y así atraer más público.

2.-¿Podéis encontrar una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas, más baratas o de mejor calidad?

Para el negocio de los repuestos, se podrían buscar nuevos materiales para las piezas, por ejemplo hacer piezas mas resistentes, ligeras, duraderas ... características que hagan las piezas únicas y conseguir vender más.

Para la peluquería, se pueden buscar sponsors que nos vendan sus productos más baratos a cambio de publicidad.

3.-¿Podéis ofrecer el servicio de distinta manera con alguna innovación que sea aceptada por los clientes?

En la tienda de repuestos, inventar un sistema de que pidas una pieza en el mostrador en una pantalla y un robot automáticamente te la traiga a tus manos. En la peluquería algo por el estilo, un robot que le indiques el corte de pelo y te lo haga.

4.-¿Se puede organizar la empresa y los trabajadores de alguna manera que sea innovadora y más eficaz que antes?

Para los dos negocios, organizaría los trabajadores de forma que en cada paso de la venta de un producto o cada paso de un peinado, el cliente siempre esté asistido por un trabajador que sea experto en esa parte del trabajo.

5) Indica para los siguientes emprendedores cuál fue su fuente o fuentes de idea de negocio:

a) Jesús , es diseñador de moda y acude a todos los desfiles a observar tendencias de mercado, especialmente si son de otros países.

Su fuente de idea es viajar por el mundo y captar nuevos conceptos de moda.

b) Carla, se ha dado cuenta que no hay una sola papelería en todo el pueblo y que todo el mundo tiene que coger el coche para ir a 5 Km.

Carla ha visto la oportunidad de montar una papelería porque cerca no hay ninguna.

6) Lee el siguiente artículo titulado:

“ Al 69% de los jóvenes les gustaría crear su propio empleo”.

Los jóvenes consideran que la mayor ventaja de emprender está en la experiencia que supone el poder organizar el propio horario y no tener jefe. Opinan que lo negativo es la incertidumbre, el fracaso y el pago de impuestos.

El tejido empresarial que conforma los principales países de la UE está compuesto básicamente por emprendedores. En España . El 99,88% de las empresas son pymes , según el directorio central de empresas. Los emprendedores son los mayores empleadores del país y el motor de crecimiento y desarrollo de la economía española. Sin embargo, ¿cómo ven los jóvenes españoles la posibilidad de emprender su propio negocio?

¿Cuáles son sus perspectivas? ¿Con qué facilidades cuentan y cuáles son los principales inconvenientes para llevar a cabo sus proyectos?

El 68.8% de los jóvenes españoles estaría dispuesto a emprender un negocio , pero un 79% afirma desconocer las posibilidades de financiación y políticas del Gobierno para llevarlo a cabo. Además , un 52,4% reconoce como primer obstáculo para crear una empresa la falta de dinero y un 12,6% alega falta de crédito bancario o inversores para financiar el proyecto como principal inconveniente. Todo ello según la I Encuesta Addeco Jóvenes Emprendedores.

Según la encuesta , el 68,8% de los encuestados-jóvenes de entre 18 y 35 años estaría dispuesto a crear su propia empresa frente a un 28,2% que no se ha planteado esta posibilidad y un 3% que no sabe que haría. Por edades, son los jóvenes de entre 30 y 35 años quienes más piensan en emprender , así lo afirman 3 de cada 4 encuestados ; mientras que los que cumplen entre 18 y 21 años son los menos propensos. No obstante más de la mitad si ha pensado en montar su propio negocio. Por sexos, apenas se aprecian diferencias a la hora de ser emprendedor : los hombres (69%) y las mujeres (68,6%) ven por igual la creación de una empresa.

Los Obstáculos

Los jóvenes españoles consideran la falta de dinero como el mayor hándicap (52,4%), además de la falta de crédito bancario o de inversores que financien el proyecto (12,6%).

En tercer lugar, es la inseguridad ante el proyecto lo que frena a los encuestados, el 11,3% no termina de creer en la idea que tiene en mente.

Otros problemas con los que los futuros emprendedores se encuentran son la falta de experiencia en el negocio que quieren abrir (8,7%), el desconocimiento de la logística de la empresa (8,5%) y el desconocimiento de los trámites a seguir para crearla (6,4%).

Sin embargo, no todos los consultados tienen muy clara la viabilidad de sus ideas pues sólo el 19,9% de los jóvenes cree que su negocio triunfaría, frente a un 2,2% que no lo ve posible y un 77,8% que tiene dudas sobre el éxito de la empresa.

Reflexiona y contesta a las siguientes cuestiones:

1. Según el estudio, ¿cuál es el porcentaje de jóvenes que estarían dispuestos a emprender un negocio? ¿Qué opinas de esa cifra? ¿Cuántos alumnos de clase estáis dispuestos a crear su propio negocio?

El 68,8% de los jóvenes estaría dispuesto a montar un negocio, es una cifra bastante alta. Solo un compañero estaría dispuesto a montar una empresa.

2. ¿Cuáles son los principales motivos o aspectos positivos para emprender? ¿Y entre lo negativo? Relaciónalos con lo estudiado en el tema.

Los jóvenes consideran que la mayor ventaja de emprender está en la experiencia que supone el poder organizar el propio horario y no tener jefe. Opinan que lo negativo es la incertidumbre, el fracaso y el pago de impuestos, también la falta de dinero y la falta de crédito bancario o inversores para financiar el proyecto como principal inconveniente.

3. Dentro del tramo de 18 a 35 años ¿qué tramo de edad es el más propenso a emprender? ¿Hay diferencias entre hombres y mujeres?

Los hombres (69%) y las mujeres (68,6%) ven por igual la creación de una empresa.

4. ¿Cuáles son los mayores obstáculos que perciben los jóvenes encuestados para crear una empresa?

Opinan que lo negativo es la incertidumbre, el fracaso y el pago de impuestos, también la falta de dinero y la falta de crédito bancario o inversores para financiar el proyecto como principal inconveniente.

5. ¿Qué opinan sobre la viabilidad de sus ideas de negocio? ¿Qué crees que puede significar este dato si lo relacionamos con el 69% que está dispuesto a crear su propia empresa? Puedes basarte en la diferencia entre tener motivos y tener motivación.

Unos de los obstáculos de los jóvenes es que el negocio no vaya bien, que no sea viable esto significa que aunque muchos quieran montar su negocio, existe ese miedo que puede que los eche para atrás porque su negocio no prospere.