

19. ¿Crees que hay mucha diferencia entre organizar una empresa y organizar una familia? Anota al menos 2 diferencias y 2 similitudes y débátele con el resto de la clase.

20. A lo largo de nuestras vidas hemos adquirido una serie de competencias y aptitudes que pueden sernos muy válidas para el mundo laboral. Reflexiona profundamente y anota todo aquello que creas que puede servirte, por remota que pueda parecer la aplicación empresarial.

21. A continuación ponlo en común con los compañeros y al lado de cada competencia/aptitud anota un ejemplo de empresa en la que tendrías cabida.

A modo de conclusión ...

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

22. Haz un breve resumen de lo que crees que es más importante sobre las personas emprendedoras.

3. LA IDEA DE NEGOCIO

Una cuestión previa y esencial para crear nuestro negocio es decidir “a qué se va a dedicar”. Éste es el punto de arranque, pero es sólo una idea que habrá que desarrollar hasta convertirla en una auténtica empresa.

La idea es el pilar sobre el que se sustentará nuestra empresa y, por lo tanto, es de gran importancia. Pero no es suficiente con que tengamos una idea brillante.

En muchas ocasiones, los medios de comunicación nos presentan una “genial” idea de negocio como la única clave del éxito de una empresa. La realidad es que las empresas que se consolidan dentro de un mercado hay mucho más de estudio, previsión y trabajo que de genialidad.

En un principio no existen ideas buenas o malas, sino personas que son capaces de ver lo que existe tras ellas y construir un proyecto empresarial.

La principal fuente de inspiración para encontrar una idea es la **OBSERVACIÓN**.

La principal cualidad de una idea es que debe **SATISFACER UNA NECESIDAD**.





El concepto **nicho de mercado** define un sector del mercado que no está agotado con los productos existentes. Es decir, un lugar en el mercado en el que existe más demanda que oferta.

Para crear una empresa debemos definir muy bien el nicho de mercado que queremos cubrir.

/// En primer lugar debemos intentar ser diferentes. Si la empresa va a hacer lo mismo que otras y de idéntico modo, las que ya estaban en el mercado desde tiempo atrás tienen ventaja sobre las que llegan. Si conseguimos que el cliente valore nuestra diferenciación habremos dado un paso enorme. Algunas de las características que pueden diferenciarnos son, por ejemplo:

- Tecnología.
- Mejor servicio.
- Mejor producto.
- Atención más rápida.
- Mejor forma de pago.
- Una presentación distinta.
- Ofrecernos a unos compradores a los que hasta ahora no se les ofrecía.

No se puede tener todo: mejor servicio + mejor precio + mejor producto + ... pero debemos saber que muchos clientes valorarán nuestra diferenciación.

/// También es importante especializarnos desde el principio. Involucrarnos en todos los proyectos que puedan surgir porque parezcan interesantes o capaces de generar beneficios hará que dispersemos esfuerzos y recursos y corremos el riesgo de obtener malos resultados.

/// No debemos olvidar nunca valorar al cliente. Y valorarlo más que la competencia.



- ¿Qué le puede interesar?
- ¿Cuáles son sus gustos?
- ¿Cuáles son sus necesidades?

Cuando nos decidamos a buscar nuestra idea de negocio, hay que intentar que sea:

Innovadora: Innovar significa “introducir novedades”, así que buscaremos que nuestra idea aporte algo nuevo que nos diferencie de la competencia.

Nerea, Arqueología Subacuática. Cinco estudiantes de Historia decidieron crear NEREA, para cubrir la necesidad que existía de arqueólogos – buzos que trabajen con el patrimonio arqueológico hundido en los fondos de las aguas.

Telemadre, comida casera a domicilio. Una señora decide elaborar menús en su propia casa que distribuye a una lista de personas que tienen el servicio contratado.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

23. Busca en internet algún ejemplo de empresa innovadora y explica brevemente a qué se dedica.

Creativa: Nuestra idea debe aportar algo original, introduciendo novedades que la hagan creativa y única, por lo menos en alguna de sus características. Así, nos permitirá diferenciarnos de los demás.

New Home Málaga. Dos chicas en Málaga pensaron en solucionar todos los problemas a ejecutivos extranjeros y a sus familias que por motivos de trabajo vienen a vivir a Andalucía durante un tiempo. Les buscaban desde casa, hasta la guardería o el colegio de sus hijos.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

24. Busca en internet algún ejemplo de empresa creativa y explica brevemente a qué se dedica.

Viable: Una idea viable será aquella que podamos convertir en una empresa real sabiendo que reúne las mayores garantías para desarrollarse en condiciones óptimas durante largo tiempo.

Para que nuestra idea sea viable debe tener:

- 1 Un hueco en el mercado.
- 2 Proyección de futuro.

Para ver si es viable, tendremos que hacer un análisis de mercado.

Guadalis, Arroces de Doñana. Ocho mujeres crean una cooperativa que compra arroz cargo y a través de un proceso de molienda lo convierten en arroz blanco listo para ser cocinado.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

25. Busca en internet algún ejemplo de empresa viable y explica brevemente a qué se dedica.

Buscar ideas no es fácil. Las ideas no salen “de la nada”. Debemos trabajar en encontrar nuestra idea el tiempo necesario, puesto que es una decisión de vital importancia. ¿Dónde podemos buscar ideas?

- En nosotros mismos.
- En nuestros estudios.
- En nuestra formación.
- En nuestra experiencia.
- En nuestras aficiones.
- En nuestra familia, etc.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

26. Investiga en instituciones y medios de comunicación ideas innovadoras y creativas que hayan puesto en marcha mujeres emprendedoras. Puedes buscar en:

- Instituto Andaluz de la Mujer.
- Fundación Red – Andalucía Emprende.
- Asociación de Mujeres Empresarias de Andalucía.
- Andalucía Orienta.
- Consejería de Empleo.
- Seguimiento en prensa y TV.
- Seguimiento de publicidad institucional.



Para buscar oportunidades de negocio vamos a preguntarnos:

- 1 Qué necesidades no están cubiertas y que nosotros podríamos cubrir.
- 2 Cómo podríamos mejorar un servicio que se da actualmente.
- 3 Qué demanda la sociedad.

Pero no sólo estaremos atentos a las necesidades que tiene la sociedad, porque también podemos incidir en los gustos y las necesidades del público, y se sabe que con nuestras ideas podemos:

- 1 Satisfacer una necesidad.
- 2 Crear una necesidad.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

Ser observadores nos dará oportunidades de buscar una buena idea. A continuación encontrarás sectores que están en continuo crecimiento y a los que las empresas, se dediquen a lo que se dediquen, prestan especial atención.

27. Imagina una empresa que te gustaría crear

28. Ahora escribe cómo puedes desarrollarla relacionándola con cada una de estos sectores:

- Observa el avance de la tecnología en telecomunicaciones, y relacionala con Internet.
- Observa el cambio que supone para la sociedad la incorporación de las mujeres al trabajo, dedicando su tiempo libre más al ocio y menos a las tareas domésticas.
- Observa que la población cada vez es mayor, tiene más edad, más recursos y mejor salud.
- Observa la importancia que comienza a tener el Medio Ambiente para la sociedad.
- Observa la proliferación de parques y jardines (tanto a nivel particular como público).
- Observa que la sociedad dedica cada vez más su tiempo de ocio a viajar.
- Observa otras oportunidades, la invención, los hobbies, tendencias sociales, etc.

Las ideas de empresa pueden nacer de distintas formas, cualquiera de ellas es válida, en la medida que se adecue al mercado. La clave del acierto está si hemos llegado **en el momento oportuno, en el lugar adecuado** y con el **producto o servicio necesitado**.



Las maneras en que puede surgir una idea son:

Copiar o hurtar: es la forma más habitual de nacimiento de una idea, aunque no se reconozca. Quien copia ha de asegurarse de que tiene alguna ventaja competitiva. Si ofrece lo mismo en el mismo segmento de mercado muy probablemente al cabo de un tiempo tendrá que cerrar. La ventaja puede estar en el precio, en la calidad, en la oferta de mejora de servicios, etc.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

29. Busca alguna idea de empresa que creas que puedes mejorar, y explica en qué la mejorarías.

Transferir de un país a otro: La idea que es válida en un país o territorio es probable que pueda ser válida en otro. Los actuales medios de comunicación de masas facilitan una cierta unidad en cuanto a la aceptación de un producto o servicio, si bien observamos ideas que funcionan en algunos países pero en otros no.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

30. ¿Conoces alguna idea de negocio de otro país que no exista en España? Explícala.

Crecimiento modular: crecimiento a través de FRANQUICIAS: McDonalds, Benetton, Espejo's peluqueros.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

31. Vemos franquicias de todo tipo: de comida rápida, de ropa, incluso de peluquería. Seguro que encuentras algún tipo de negocio en el que aún no existen franquicias. ¿A qué crees que es debido?

Adquisición: Hoy en día existen personas, dentro del empresariado, cansadas, agotadas, a las que comprarles la empresa es quitarles un peso de encima. Es una técnica habitual en otros países y que la Unión Europea está promocionando.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

32. Busca este caso entre empresas conocidas, tanto a nivel local o de barrio como a nivel nacional.





/// Construir sobre una imagen conocida: apoyar una idea sobre una imagen, marca, paisaje, persona, etc, conocida y con una cierta relación con el servicio o producto prestado.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

33. Busca algún ejemplo de producto o marca que use el nombre:

- de una persona conocida
- de un lugar conocido

/// Construir sobre habilidades personales: Se trata de las empresas en las que una habilidad personal se convierte en imagen de marca y en un estilo de empresas, como la Peluquería de Llongueras o el Restaurante de Karlos Arguiñano.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

34. Busca ejemplos de este tipo de negocio:

/// Especialización de un proceso de producción: En la fabricación de productos hay pasos intermedios que pueden ser realizados por empresas externas y que su valor añadido puede hacer rentable la creación de una empresa. Por ejemplo la entrega a domicilio en una floristería o un restaurante o el buzoneo o mailings de cualquier empresa.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

35. Imagina un negocio y piensa en qué procesos se subcontratan o se pueden subcontratar. De cualquiera de ellos puede surgir una nueva empresa. Pon ejemplos:

/// Descubrir una oportunidad nueva: son los emprendedores que sacan una idea al mercado a partir de observar una necesidad o descubrir una nueva forma de resolver un problema. Deben ser ideas que satisfagan necesidades de un segmento de mercado.

- Las melodías, imágenes, etc. de los teléfonos móviles.
- El rasca de la ONCE.
- En diciembre de 2004 los japoneses sacan al mercado un reposacabezas para hombres solitarios con forma de regazo de mujer. La primera semana de existencia consiguen situarse en el 5º regalo más comprado para las navidades en ese país. Precio: 90 €. 2 meses más tarde sacaron al mercado una almohada para mujeres solitarias que imita el abrazo de un hombre.



RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

36. ¿Recuerdas algún otro producto que se haya creado antes de que existiera la necesidad? Escríbelo.

37. Seguro que eres capaz de encontrar alguna oportunidad nueva en el mercado. Inténtalo.

/// Encontrar una forma distinta de producir y/o entregar un bien o servicio. En ocasiones la diferenciación no supone necesariamente una ventaja, pero el atractivo del negocio está precisamente en ser distinto.

- Las visitas turísticas en burro-taxis.
- Bares con recipientes de cerveza originales, aunque en ocasiones incómodos.
- Restaurantes ambientados como la casa del terror.

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

38. Busca ejemplos de este tipo de ideas de negocio:

Así, las formas o maneras que existen para generar ideas de empresa son casi inagotables, simplemente recordar que tener una idea no significa que ésta sea viable, hay que realizar una valoración de la misma y ser conscientes de que el mercado es duro y la novedad puede ser breve.

A modo de conclusión ...

RESPONDE EN TU CUADERNO DE ACTIVIDADES

39. Haz un breve resumen de lo que crees que es más importante sobre la idea de negocio.

4. YACIMIENTOS DE EMPLEO

Estos son los nuevos yacimientos de empleo

A. LOS SERVICIOS DE LA VIDA DIARIA

/// Los servicios a domicilio: atención a mayores, servicio de cuidadores, comida a domicilio, servicios de limpieza, servicios de reparación, etc.

