

II Plan de
empleo

AYUNTAMIENTO DE CÁDIZ



Mi **idea**
empresarial



Ayuntamiento de Cádiz

Instituto de Fomento, Empleo y Formación

Mi Idea EMPRESARIAL



Mi nombre:

Mi clase:

Mi instituto:

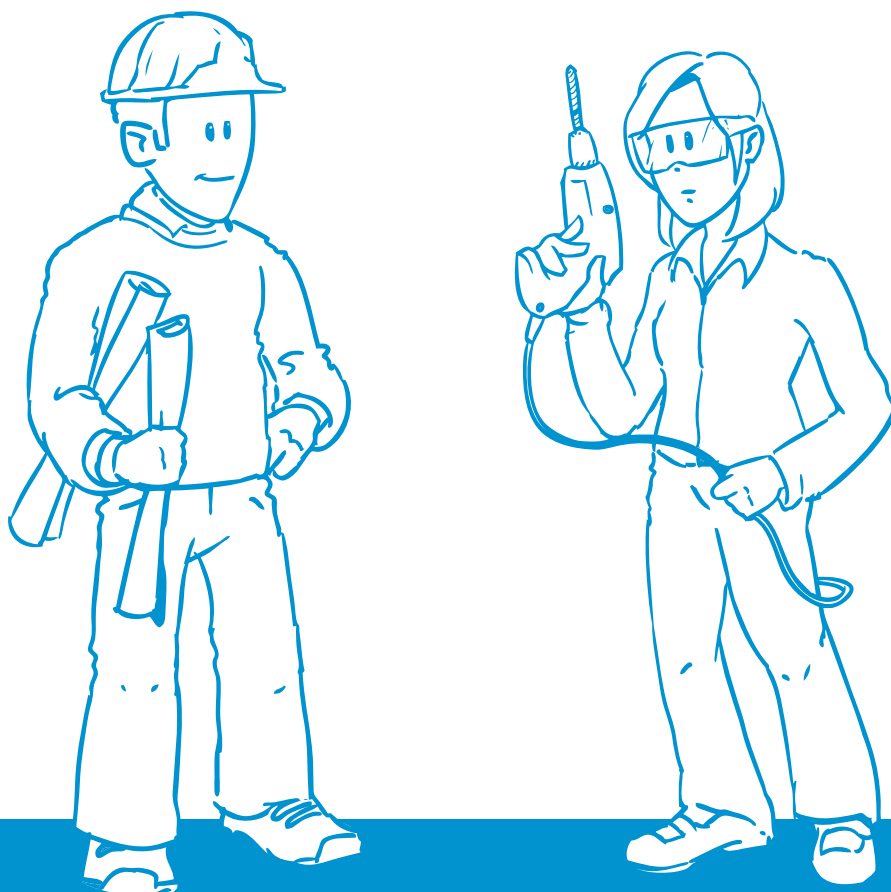
Mi tutor/a:



Presentación

Desde el Ayuntamiento de Cádiz y a través del Plan de Empleo del municipio, que gestiona el Instituto de Fomento, Empleo y Formación, os damos la bienvenida en el Programa "Mi idea empresarial". Este programa forma parte de un Itinerario Formativo más amplio, "Emprende en Cádiz", que está concebido como una estrategia de dinamización del espíritu emprendedor en los alumnos y alumnas de la ciudad de Cádiz. Este itinerario, se extenderá en el tiempo hasta el año 2011-2012, por lo que tendréis la oportunidad de participar en diversos programas relacionados con la motivación del espíritu empresarial a medida que vayáis pasando por los distintos niveles educativos.

Esperamos que esta iniciativa sirva para apoyar vuestro proceso de maduración personal y profesional, favoreciendo la adquisición de valores tan necesarios como la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la creatividad, el respeto al medioambiente, toma de decisiones, planificación, la seguridad y confianza de las personas en si mismas y en sus ideas, la perseverancia en el trabajo, la ilusión, el asumir responsabilidades, la motivación...



¿Qué vamos a hacer en los talleres?:

Estos Talleres de Formación Presencial se van a impartir de una forma muy dinámica, realizando actividades y conociendo varias historias de algunos/as emprendedores/as. Tendremos la oportunidad de crear ideas nuevas de negocio a partir de un sistema de trabajo que facilitará el surgimiento de estas.

Realizaremos un estudio de las mismas y elegiremos una para desarrollarla, investigarla y conoceremos las fases para implantarla, con actividades que os permitirán comprender todo el proceso y estimularán todos aquellos aspectos considerados como positivos para el desarrollo de un emprendedor.

También conoceremos los sectores profesionales y trabajaremos las profesiones en Cádiz. Además veremos lo importante que es la formación para la creación de una empresa y conoceremos el autoempleo, sus ventajas, inconvenientes, etc.



Recuerda y relaciona

Une con flechas:

¿Qué es un/a
emprendedor/a?

Persona que posee o
dirige una industria,
negocio o empresa.

¿Qué es un/a
empresario/a?

Entidad integrada por ca-
pital y trabajo, dedicada a
actividades industriales, mer-
cantiles o de prestación de
servicios con el objetivo de
obtener beneficio económico.

¿Qué es
una empresa?

Comenzar un negocio que
entrañe dificultad.

¿Qué significa
"emprender"?

Persona con iniciativa
que crea su propio puesto
de trabajo a través de su
idea de negocio.

Las ideas innovadoras

Todo proyecto de creación de empresa nace de una idea. Para crear una empresa no es necesario ser un/a inventor/a. La mayoría de las buenas empresas no nacen de un gran descubrimiento, sino de la atenta observación de las nuevas necesidades que surgen. Es verdad que puedes inventar algo nuevo, pero también es válido modificar algo que ya existe, copiar ideas que funcionen con éxito fuera de tu ciudad o país antes de que otra empresa lo implante, o simplemente ofrecer un servicio que no se presta bien.

Es importante observar con atención la vida cotidiana de las personas que te rodean y convertir las necesidades de los demás en ideas de negocio. ¡La idea está más cerca de ti de lo que te imaginas!

Así que vamos a pensar nuevas necesidades, observando a:

- Amigos/as, familiares y vecinos, averiguando qué es lo que les interesa, si mejorarían algo, qué necesidades tienen, cuales son sus hobbies, etc.
- La gente de tu alrededor, la calle, tu casa, etc.
- Los medios de comunicación.



Historia de Enric Bernat (un emprendedor)

España, años 50. A pesar de que el país no estaba atravesando uno de sus mejores momentos económicos, los/las niños/as gastaban todos sus ahorrillos -escasos- en caramelos. Eran bolitas dulces, azucaradas, con las que generalmente se ponían pringados los dedos al comerlas, ya que por su tamaño no les cabían bien en la boca.

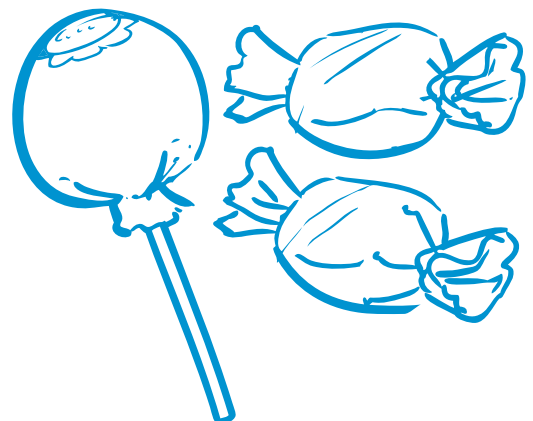
Por aquel entonces, Enric Bernat, era un empresario ambicioso. Un buen día a este catalán, hijo de confiteros, se le ocurrió una idea que perduraría años y años, y que iba a lanzar a su empresa a conquistar los mercados del mundo. Con el fin de evitar que los dulces fueran tan engorrosos, Enric pensó que no estaría mal que las bolas azucaradas llevaran un palito para evitar pringarse al comerlas. "Sería como comerse un caramelo con un tenedor", pensó.

Pero no fue un tenedor sino un rudimentario palito de madera lo que se unió a los caramelos, que más tarde se cambiaría por uno de plástico. Nació así el Chupa Chups, el dulce que hoy en día es universal. El primero de este tipo fue bautizado como Chups, y comercializado al precio de una peseta, bastante elevado para la época. Corría el año

1958, y la fábrica pionera se denominó Granja Asturias S.A.

La idea fue rápidamente aceptada por los/as niños/as de entonces. La empresa comenzó a crecer y catorce años más tarde cambió su nombre adoptando el que aún conserva y que la ha hecho famosa por todo el mundo: Chupa Chups s.a. Las cifras que rodean al caramelo con palo de madera (que posteriormente, se sustituyó por uno de plástico) son sorprendentes.

Y es que desde que la empresa catalana se decidiera a lanzarse al mercado extranjero los/as rusos/as, japoneses/as, alemanes/as, mejicanos/as, australianos/as, americanos/as se han convertido en auténticos/as fans del invento español. Actualmente Chupa Chups tiene 1.900 empleados/as repartidos/as por 170 países.



Los sectores profesionales

Existen tres sectores profesionales:

El sector económico primario: comprende la minería, agricultura, ganadería, pesca y explotación forestal. Son actividades de base, relacionadas directamente con los recursos naturales; es decir, con la extracción de materias primas.

El sector económico secundario: abarca la actividad procesadora de materias primas, o sea, la industria, energía (electricidad, agua y gas), construcción y manufacturas.

El sector económico terciario: incluye todas las actividades y profesiones que sirven de soporte a los dos sectores antes mencionados. Por lo tanto, involucra al comercio, transportes, profesiones liberales (como médicos, abogados/as y profesores/as), finanzas y oficios menores, que integran los llamados, globalmente, servicios (zapateros/as, vendedores/as, modistas, sastres, repartidores/as a domicilio, entre otros).

Responde a las siguientes preguntas:

¿En qué sector profesional te gustaría trabajar?

¿Qué sector crees que predomina en Cádiz?

¿Por qué?

¿Qué sector crees que es más interesante?

¿Por qué?

El autoempleo



El autoempleo se puede referir a una persona que trabaje para ella misma en vez de como empleado/a o subordinado/a de otra persona u organización, obteniendo sus ingresos de un comercio, de un oficio o de un negocio. Se puede identificar así a quien necesitando empleo, en vez de pedirselo a una institución o a un patrón, utiliza su ingenio y su esfuerzo para crear uno para sí mismo (e incluso para más gente). Es decir, es crearte tú mismo/a tu puesto de trabajo, solo/a o en compañía.

El autoempleo es una vía de incorporación al mercado laboral, pero con la particularidad de que la creación de una empresa propia no influye únicamente en los propios/as emprendedores/as que obtienen un empleo, sino en el tejido empresarial, en la economía y en la creación de nuevos puestos de trabajo. Es decir, están contribuyendo a la mejora de la economía general de Cádiz.

ACTIVIDAD: ¿Cuáles crees que son las ventajas y las desventajas del autoempleo?

VENTAJAS

DESVENTAJAS

Actividad: las profesiones en Cádiz

Todos/as sabemos que en nuestra ciudad muchas personas son trabajadores/as de la Administración Pública, es decir, son funcionarios/as. También hay trabajadores/as que trabajan en una empresa privada. Pero debes de saber que estas no son las únicas opciones, ¡tú puedes crear tu propio empleo!

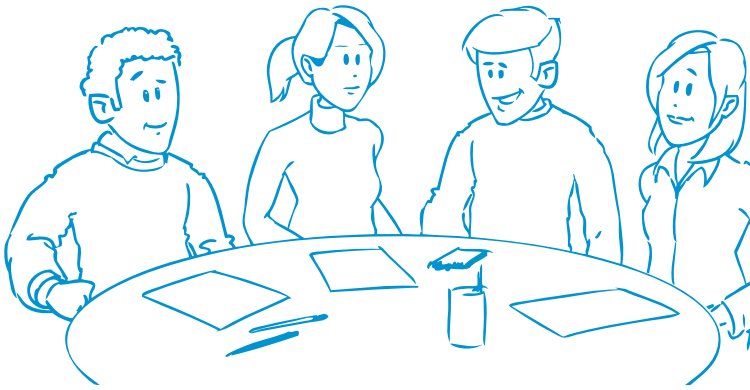
Esta actividad consiste en indicar al menos siete profesiones que puedas desarrollar creando tu propio empleo, describiendo a continuación a qué sector profesional pertenece.

_____	Pertenece al sector	_____
_____	Pertenece al sector	_____
_____	Pertenece al sector	_____
_____	Pertenece al sector	_____
_____	Pertenece al sector	_____
_____	Pertenece al sector	_____
_____	Pertenece al sector	_____



Trabajo en equipo

Elije a tres compañeros/as y formad un grupo de trabajo.



Los miembros de mi equipo son:

Actividad: lluvia de ideas

Las ideas no surgen en un solo momento, sino que se pueden ocurrir en cualquier momento. Por esto, vais a hacer una lluvia de ideas en grupo (de trabajo), apuntando aquellas nuevas necesidades detectadas y nuevas ideas de negocio.

NECESIDADES

IDEAS DE NEGOCIO

¿Qué hacemos con las ideas?: selección de la mejor idea de negocio

Hasta ahora hemos recopilado con nuestros/as compañeros/as todas las ideas de negocio que, a nuestro entender, pueden llevarnos al éxito empresarial. Pero ahora llega el momento más difícil y más importante, el momento de seleccionar una idea que, definitivamente, se convertirá en una apuesta de futuro.

ACTIVIDAD: Analizar la idea de negocio que, en principio, os parezca más atractiva. Hay que elegir la respuesta que se parezca más a la realidad. Recordad: ¡Sed sinceros/as! Si lo sois, esta actividad os ayudará a encontrar una idea de negocio magnífica.

Pregunta	 Si	 No
Nuestra empresa, ¿cubre una necesidad detectada en el mercado?	Si	No
¿Contamos con los recursos económicos suficientes para crearla?	Si	No
¿Conocemos lo suficiente el producto o servicio que queremos comercializar?	Si, estamos bastante familiarizados con el sector en el que se encuadran los productos/servicios.	No lo conocemos pero nos gusta
Los productos/servicios que vamos a ofrecer, ¿son de buena calidad?	Si	No son de demasiada calidad
Nuestro producto o servicio ¿se diferencia del de la competencia?	Si, nuestros productos/servicios ofrecen ventajas únicas que hace que se diferencien de la competencia.	No, nuestros productos/ servicios se parecen a los de la competencia
¿Hay posibilidades reales de que nuestro producto o servicio se venda?	Si	No
¿En cuanto tiempo recuperaremos con ventas, el dinero que hemos gastado en crear la empresa?	Lo recuperaremos en menos de un año	Lo recuperaremos en más de un año
Nuestro producto/servicio es muy actual y moderno. Pero, ¿pasará pronto de moda?	No. Es muy difícil que el producto/servicio pase de moda.	Si. Pronto pasará de moda. Pero actualmente es lo más reciente
¿Hay negocios con las mismas características que las del mío?	No. Nuestro negocio ofrece características únicas en el mercado.	Si, hay más negocios parecidos al mío en el mercado.
En nuestro grupo de trabajo, ¿existe un clima favorable y de colaboración entre nosotros/as?	Si. Estamos muy compenetrados/as ya que tenemos unos objetivos comunes.	Si. Nos llevamos bien pero en el fondo no buscamos los mismos objetivos.



Recuenta el número de SOLES y de LUNAS

Conclusiones



Si contáis con más cantidad de soles que de lunas: ¡Enhorabuena! Habéis orientado vuestra idea de negocio hacia el mercado, detectando perfectamente las necesidades de los/as futuros/as clientes/as y creando una idea original y nueva. Sois realistas y sabéis que los productos o servicios que vais a comercializar deben de ser de buena calidad y que con su comercialización se deben de obtener beneficios íseguro que alcanzáis el éxito empresarial con esta gran idea!



Si contáis con más cantidad de lunas que de soles: significa que algo en la idea de negocio falla. Analiza detenidamente en qué estáis cometiendo errores. Quizás el error está en que no conocéis suficientemente el producto/servicio que queréis comercializar, que vuestra idea no aporte nada nuevo que la diferencie de la competencia o que en el fondo no existan posibilidades reales de vender el producto/servicio. Este ejercicio os ha ayudado mucho porque gracias a él habéis descubierto vuestras posibilidades reales. ¡No os desaniméis! Y elegid otra idea de negocio que os ayude a alcanzar el éxito.

Fases básicas para la implantación de la idea de negocio.

Debes tener en cuenta las fases a seguir para implantar tu idea de negocio en el mercado. Los pasos que debes seguir son los siguientes:

- **Descubrir nuevas ideas de negocio.**

Cuando hemos tratado el tema de la creatividad y la búsqueda de nuevas ideas de negocio hemos intentado descubrir exitosas nuevas empresas mediante la lluvia o tormenta de ideas.

- **Análisis de las ideas de negocio más interesantes.**

Cuando hemos realizado el ejercicio de análisis de la idea de negocio, hemos hecho un análisis profundo y sincero de nuestra idea. El análisis es muy importante y tiene el objetivo de encontrar los puntos fuertes y puntos débiles de las futuras empresas, para potenciar así las fuertes y minimizar las débiles.

- **Elección de la idea de negocio.**

Para elegir bien la idea de negocio hay que tener en cuenta:

- El negocio que queremos crear y el sector al que pertenece
- La localización de la empresa
- La actividad que vamos a desarrollar
- Los/as posibles y futuros/as clientes/as, su localización, sus hábitos y necesidades.
- El producto o servicio.

ACTIVIDAD: A continuación, apunta los aspectos que hemos visto hasta ahora sobre tu idea de negocio:

Negocio que queremos crear:

Sector al que pertenece:

Localización de la empresa:

La actividad que vamos a desarrollar

Clientes/as: cuáles son sus hábitos y necesidades:

Qué producto venderemos:

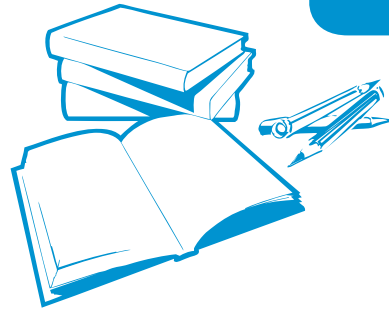
ACTIVIDAD: Ya tenéis en mente la idea de negocio que vais a desarrollar. Esta idea os ha parecido la más original e interesante. Elaborad un póster explicativo de la idea. El objetivo de la creación del póster es transmitir de una forma concisa, clara y permanente el contenido de la idea de negocio.

El póster deberá presentarse, en la medida de lo posible, mediante dibujos, gráficos y otros elementos de impacto visual. ¡Cuanto más dibujos mejor!

En él deberá especificar:

- Título de la idea de negocio (por ejemplo "cafetería") y sector productivo al que pertenece.
- Nombre de la empresa y dónde se va a ubicar
- Quienes van a ser nuestros/as clientes/as
- Dibujo del producto/servicio que se va a comercializar
- Publicidad que se va a utilizar
- ¡Importante! Vuestros nombres, centro educativo y curso.

La formación



Todas las personas, y en especial los/as emprendedores/as, deben formarse para saber hacer bien su trabajo.

Por ejemplo, Luisa quiere abrir un salón de belleza y antes de empezar a hacer gestiones para abrir su propio negocio, va a una escuela de peluquería donde le enseñan a cortar el pelo, a hacer manicuras, masajes, etc. Además, se ha apuntado a cursos de informática para saber manejar bien el ordenador a la hora de hacer facturas, etc. De esta forma Luisa sabrá hacer muy bien su trabajo y su negocio tendrá más posibilidades de que funcione.

Por tanto, formarnos de una forma adecuada es muy importante para que nuestro negocio vaya bien.

ACTIVIDAD EN GRUPO: Escribe qué formación crees que es necesaria para desarrollar tu idea de negocio.

FORMACIÓN NECESARIA

Estudios: _____

Cursos: _____

Igualdad de oportunidades

"La igualdad es un principio de justicia que hace posible que, las personas de ambos sexos desarrollen su vida libremente, sin verse condicionadas ni limitadas por circunstancias de origen cultural y/o social".

Actividad: Responde sinceramente a este cuestionario

	Muy en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni acuerdo ni desacuerdo	Muy de acuerdo
1. No está bien que un chico llore y muestre sus sentimientos en público, es signo de debilidad.				
2. A las chicas se les dan mejor las letras y a los chicos las ciencias				
3. Las chicas se comportan mejor en clase, ellas son más buenas y tranquilas				
4. Los chicos son más alborotadores y agresivos				
5. Fuerza y valentía es una característica que define bien a los chicos				
6. Si las mujeres atendiesen la familia y los hombres trabajasen, habría menos problemas en la pareja				
7. Las chicas y los chicos tienen las mismas capacidades para desempeñar cualquier oficio o carrera				
8. Tanto chicos como chicas deben estudiar igual y prepararse para el futuro				
9. Si una chica es criticada por estar con muchos chicos, la misma crítica debería extenderse a los chicos cuando se enrollan con cualquiera				
10. Los malos tratos contra la mujer son hechos aislados				
11. Algunas mujeres por su forma de ser provocan los malos tratos				
12. Las agresiones psíquicas son tan importantes como las físicas				
13. Una bofetada aislada o un grito en una discusión no se puede considerar maltrato				
14. El agresor suele ser una persona insegura y celosa				
15. Los celos y el carácter violento no justifican el maltrato				

Entre todos y todas vamos a analizar las cuestiones que nos han llamado más la atención de cuestionario.

Historia de dos emprendedoras

En los años 80, dos mujeres de Norteamérica crearon una empresa. Antes de crearla se formularon una pregunta simple: ¿qué ha de tener una peluquería para que tenga éxito? Determinaron que el lugar donde colocarla era muy importante y había que elegirlo bien, el personal debía de estar cualificado, el trabajo habría de ser de alta calidad, y descubrieron que a la gente no le gustaba ir a la peluquería porque tenían que esperar mucho para ser atendidos/as.

Decidieron, entonces, potenciar este factor y convertirlo en una característica diferenciadora de la empresa.

Diseñaron un establecimiento tipo, tratando de convertirse en el McDonald's de las peluquerías. Anunciaban por televisión:

“Si no se le empieza a atender a usted antes de los doce minutos y medio de haber entrado en la peluquería, le cortamos el pelo gratis”.

La empresa, muy rápidamente obtuvo más y más beneficios, se abrieron más locales por la ciudad, los/as peluqueros/as cada vez se formaban más en nuevos estilos de corte y de peinado...

Estas dos jóvenes, crearon una empresa a partir de una idea original que surgió tras el análisis de las oportunidades del mercado. Transformaron un tipo de negocio que ya existía desde siempre, en una empresa totalmente nueva y original.

Cuidado al medioambiente

Cuando creamos una empresa debemos tener en cuenta el respeto y cuidado por el medioambiente, porque la Tierra es de todos y debemos colaborar en lo que podamos para disminuir la contaminación y generar menos residuos. Por que todo lo que desechamos al medio es como si lo metiéramos en nuestra casa, porque la Tierra es nuestro hogar, de todos. Además, el planeta tiene recursos limitados, por ejemplo, si tálamos todos los árboles para hacer papel, ¿de dónde sacaremos el oxígeno para respirar? Por eso es importante tener en cuenta las 4 "R":

REDUCIR

Minimizar la cantidad de residuos tanto en cantidad como en peligrosidad

REUTILIZAR

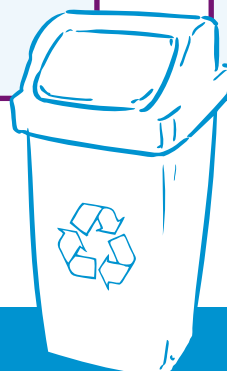
Dar un nuevo uso, volver a usar aquellos residuos que no son realmente objetos inservibles, sino que pueden aprovecharse

RECICLAR

Transformar los residuos generados en nuevas materias primas o para extraer energía de ellos

RECUPERAR

Valorizar los residuos para un mejor aprovechamiento de los recursos naturales dejando de desear los residuos que todavía pueden ser utilizados.



ACTIVIDAD: Explica el póster explicativo con la idea de negocio por grupos.

Puesta en común del trabajo realizado

Cada equipo de trabajo explicará al resto de equipos el trabajo que ha realizado hasta el momento.

A large rectangular area with a light blue background and a dark purple border. It contains 20 horizontal lines for writing, spaced evenly down the page.

Hasta la próxima

Esperamos que lo hayáis pasado bien, hayáis aprendido y descubierto nuevas posibilidades de ver las cosas.

En el siguiente espacio puedes escribir lo que quieras, si te ha gustado el taller, qué cosas te han gustado más, qué cosas te han gustado menos, qué mejorarías...

¿Qué cosas te han gustado más? _____

¿Qué cosas te han gustado menos? _____

¿Qué mejorarías? _____
