

Empresa e Iniciativa Emprendedora (Ejercicios)

Unidad 1 Quiero crear mi empresa.

Unidad 1 pagina 14, actividades.

2. ¿Que entiendes por cultura emprendedora?

Es el conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos que se necesitan para llevar adelante un proyecto propio.

3. ¿Cuales son los rasgos característicos de los trabajadores emprendedores?

- Espíritu emprendedor.
- Capacidad creativa.
- Necesidad de superación.
- Constancia.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Capacidad de liderazgo.

4. ¿Que cualidades ha de reunir un empresario?

- Capacidad de asumir riesgos.
- Facilidad para tomar decisiones.
- Capacidad para asumir responsabilidades.
- Capacidad de organización y dirección.
- Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
- Capacidad de observación y previsión.
- Tener habilidades sociales.
- Confianza en uno mismo.
- Perseverancia.

5. ¿Porque consideras que es importante la capacidad de asumir riesgos para un empresario?

Porque implica la posibilidad de perder o ganar y en el caso de perder, que salga mal el negocio y perder lo invertido.

6. Entra en la pagina www.ipyme.org de la Dirección general de Política de la Pyme y en la sección Herramientas para el emprendedor, utiliza la herramienta definida como Auto-diagnostico de actitudes emprendedoras. A continuación determina si tus características personales se corresponden con las que debe tener un emprendedor.

Actividad realizada en clase.

Unidad 1 pagina 21, actividades.

7. ¿Que fuentes de oportunidades de negocios conoces?

- Repetir experiencias ajenas.
- Aprovechar la propia experiencia y formación.
- Innovación en productos, servicios o procesos.
- Percibir una necesidad no satisfecha.
- Internet como fuente sobre referencias de ideas de negocios.

8. ¿Que es la innovación y en que se diferencia de la creatividad?

La innovación es la implantación de ideas novedosas y útiles para la creación de un negocio, se diferencia de la creatividad en que esta genera las ideas y la innovación las implanta.

9. ¿Como se puede innovar?

- Siendo observador.
- Siendo creativo.

10. ¿Que significa desarrollo integrado?

Compatibilizar desarrollo económico con desarrollo social y desarrollo sostenible.

11. Explica las diferencias entre innovación en productos, innovación en procesos e innovación tecnológica.

- Innovación en producto implica la creación o mejora del producto en si.
- Innovación en proceso es la manera en que se hace el producto.
- Innovación tecnológica consiste en la aplicación de la experiencia, conocimiento e investigación para crear un producto o mejorar el proceso de su creación.

12. ¿Por que consideras que es importante la valoración inicial de la idea?

Porque da una idea del éxito que tendrá el proyecto.

13. Señala posibles ideas de negocio relacionadas con el ciclo formativo en el que estas. Determina cual de ellas es la mas innovadora. Razona la respuesta y explica el tipo de innovación aplicada.

- Aula formativa para personas de la 3ª edad en el uso de equipos informáticos y periféricos.
 - Esta diría que es la mas innovadora al ser algo que parece que no hay en el mercado (esto es una suposición al no haberse realizado ningún estudio de mercado al respecto)
- Consultora de seguridad informática
- Servicio de mantenimiento de sistemas informáticos.

14. Entra en la siguiente pagina web: <http://testidea.barcelonanetactiva.com> Utilizando la guía para la evaluación de la idea, analiza el proyecto que propones como un futuro negocio, razonando las respuestas a cada pregunta formulada.

Test para valorar una idea de negocio:

<http://testidea.barcelonanetactiva.com/>

http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/test_para_emprendedores/test_emprendedor

56pto

Webs para ideas de negocios:

http://www.emprendedores.es/ideas_de_negocio

<http://www.tusideasdenegocios.com/>

<http://www.negocios1000.com/>

<http://www.1000ideasdenegocios.com/>

<http://www.aprenderaemprender.es/>

Unidad 1 - Test de repaso (pagina 23)

1.- a 2.- b 3.- c 4.- a 5.- a 6.- c 7.- c 8.- a 9.- b 10.- a 11.- c 12.- b



Test de repaso

1. Al conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para poder gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o crear su propio negocio como opción (no como última salida) al trabajo por cuenta ajena, lo llamamos:
 a) Cultura emprendedora.
 b) Cualidades del empresario.
 c) Capacidad creativa.
2. El autoempleo es:
 a) Cuando una empresa es autónoma para contratar trabajadores.
 b) La actividad empresarial generada por una persona y ejercida de forma directa.
 c) El punto de partida de todo proyecto empresarial.
3. ¿Con qué identificas la palabra «intraemprendedores»?
 a) Con las personas que satisfacen necesidades no cubiertas de los futuros clientes.
 b) Con los empresarios que generan ideas novedosas dentro de sus empresas.
 c) Con los trabajadores con iniciativa emprendedora.
4. Di cuál de las siguientes no es una actitud propia del empresario:
 a) Los conocimientos profesionales.
 b) La capacidad de asumir riesgos.
 c) La perseverancia.
5. Di cuál de las siguientes es una aptitud propia del empresario:
 a) Los conocimientos profesionales.
 b) La capacidad de asumir riesgos.
 c) Las habilidades sociales.
6. La capacidad de un empresario para asumir riesgos aumenta si:
 a) Tiene confianza en sí mismo y está dispuesto a poner en juego toda su capacidad para incrementar al máximo sus probabilidades de éxito.
 b) Sabe evaluar con realismo tanto los riesgos como su propia capacidad para influir en dichas probabilidades.
 c) Las dos respuestas anteriores son ciertas.
7. Una empresa tendrá mayores posibilidades de éxito si la idea generadora del proyecto empresarial:
 a) Satisface necesidades no cubiertas de los futuros clientes.
 b) Introduce un factor diferenciador en su producto o servicio que ejerza una atracción sobre la clientela.
 c) Las dos respuestas anteriores son correctas.
8. ¿En qué se diferencian creatividad e innovación?
 a) Creatividad es la generación de ideas nuevas e innovación es la implantación de ideas nuevas.
 b) Son la misma cosa.
 c) La creatividad es propia de los empresarios, y la innovación, de los trabajadores.
9. ¿Qué consideras que es la innovación tecnológica?
 a) La que introduce una manera diferente de realizar las cosas.
 b) La aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa.
 c) La creación de un nuevo producto o uno que añade a los ya existentes una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso.
10. ¿Qué consideras que es la innovación de proceso?
 a) La que introduce una manera diferente de realizar las cosas.
 b) La aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa.
 c) La creación de un nuevo producto o uno que añade a los ya existentes una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso.
11. ¿Qué consideras que es la innovación de producto?
 a) La que introduce una manera diferente de realizar las cosas.
 b) La aplicación del conocimiento científico a la actividad de la empresa.
 c) La creación de un nuevo producto o uno que añade a los ya existentes una característica que haga que los consumidores lo perciban como novedoso.
12. ¿Qué significan las siglas I+D?
 a) Iniciativa y Desarrollo.
 b) Investigación y Desarrollo.
 c) Innovación y Desarrollo.

Unidad 1 – Comprueba tu aprendizaje (pagina 24)

3. ¿Que entiendes por autoempleo?

Cuando uno mismo emprende un proyecto empresarial, es una vía de incorporación al mercado laboral.

6. Identifica los puntos de partida para emprender con éxito una actividad empresarial.

- Una idea.
- Tener medios económicos para llevar a la practica la idea (Capital inicial).
- Conocimientos profesionales.

7. ¿En que se diferencian las actitudes y las aptitudes de un empresario?

- La actitud es como afrontamos las cosas (Cualidades personales).
- La aptitud es el conocimiento que tenemos para afrontar las cosas (Capacidades personales).

8. Ines ha decidido crear su propia empresa de restauración. Es una persona emprendedora, creativa y previsoras. No le asusta la aventura y tiene una gran capacidad de adaptación a cualquier situación nueva.

Siempre toma la iniciativa en cualquier reunión y tiene una gran habilidad para mediar en los conflictos que surgen entre sus compañeros.

Ademas tiene una gran formación en esta especialidad y le encanta el mundo empresarial, por lo que ha hecho un curso de gestión de empresas.

Diferencia, entre los rasgos definidos en esta emprendedora, cuales son sus aptitudes y cuales sus actitudes.

- Las actitudes son:
 - persona emprendedora
 - Creativa y previsoras
 - Capacidad de adaptación
 - Tiene iniciativa
 - Habilidad para mediar en conflictos
- Las aptitudes son:
 - Formación en la especialidad de restauración
 - Tiene un curso hecho de Gestión de empresas.

10. ¿Crees que la iniciativa emprendedora es una característica que solo poseen los empresarios o puede haber trabajadores con este tipo de iniciativa? Razona la respuesta.

También hay trabajadores con cualidades empresariales y se les llama **intraemprendedores** o empresarios internos.

13. ¿Que capacidades emprendedoras se pueden fomentar en aquellos empresarios que carecen de ellas?

- La aptitud para resolver problemas (toma de decisiones, asumir responsabilidades).
- La competencias sociales (cooperar, trabajar en equipo, asumir nuevos papeles).
- Distintos aspectos de las competencias personales (confianza en uno mismo, motivación por actuar, aprender a pensar de modo critico, aprender de forma autónoma).
- Afán de creatividad e iniciativa personal.
- En resumen todos los aspectos típicos de las competencias de Gestión empresarial.

Unidad 2 Que debo saber del entorno de mi empresa.

Unidad 2 pagina 31, actividades.

1. Enumera las áreas funcionales de la empresa.

- Área de producción.
- Área de ventas o marketing.
- Área de finanzas.
- Área de recursos humanos.
- Área administrativa.

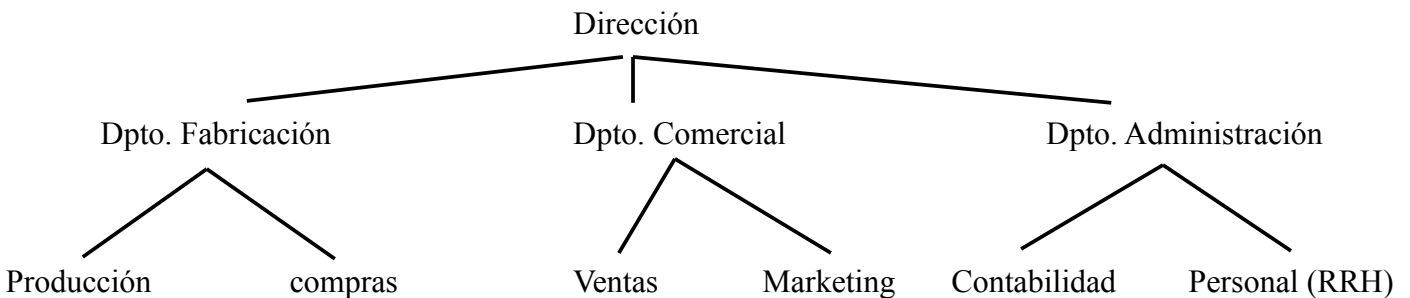
2. ¿Cuales son las características del sistema empresarial?

- Es un sistema abierto (recibe inputs que convierte en outputs).
- Es un sistema global (recibe influencias del interior y exterior).
- Los elementos o subsistemas interactúan sinérgicamente.
- Se autocontrola.

3. ¿Que modelos de organización empresarial conoces?

- Organización vertical.
- Organización horizontal.

4. Elabora un organigrama de una empresa dedicada a la elaboración de productos cárnicos. Además de la fabricación, comercializan sus productos y tienen una importante red de agentes comerciales. No te olvides de la sección de administración y recursos humanos.



Unidad 2 pagina 36, actividades.

5. ¿Que entiendes por 'entorno general' ?, ¿Y por ' entorno específico' ?

- El entorno general está compuesto por las variables que influyen en la empresa y no puede controlar.
- El entorno específico son los factores que afectan de forma específica a la empresa y en los que sí tiene capacidad de control.

6. Enumera los factores que componen el entorno general.

- Factores económicos
- Factores socioculturales
- Factores políticos y legales
- Factores tecnológicos
- Factores medioambientales
- Factores internacionales

7. Haz una clasificación del entorno en función de las características de los cambios que se originan en los diferentes factores a los largo del tiempo.

- Entornos estables o dinámicos
- Entornos simples o complejos
- Entornos favorables u hostiles

Unidad 2 pagina 43, actividades.

8. Señala las diferencias que existen entre los conceptos de logotipo e imagen corporativa.

- La imagen corporativa es lo que se percibe de una empresa, lo que significa.
- El logotipo son letras, símbolos, abreviaturas que identifican a la empresa.

9. ¿Que entiendes por balance social?, ¿Cuales son los objetivos fundamentales que se persiguen en una empresa con el balance social?

Es un instrumento de gestión con el que las empresas planifican, organizan, dirigen, controlan y evalúan el cumplimiento de su responsabilidad social.

Los objetivos que se permiten son:

Realizar un diagnostico de la gestión empresarial.

Evaluar acciones en términos de coste-beneficio.

Disponer de información para informar a la opinión publica.

Permitir a la empresa actualizar políticas y programas relacionados con su responsabilidad social.

10. ¿Que es el código ético de una empresa u organización?

Documento en el que se plasman valores esenciales y reglas a seguir por el personal.

(El código ético se basa en la igualdad, libertad, dialogo, respeto y solidaridad.)

Unidad 2, Pagina 46, Comprueba tu aprendizaje

2. Cita tres áreas funcionales de la empresa y di que funciones desempeña cada una de ellas.

- Area de producción que tiene que ver con la producción de bienes o servicios
- Area de finanzas que tiene que ver con la búsqueda y gestión del capital, la contabilidad de la empresa.
- Area de ventas que tiene que ver con la compra de material o la venta de los productos realizados

16. Para la puesta en marcha de la empresa que quieres crear tienes que pedir un préstamo al banco, para poder hacer frente a las inversiones iniciales.

¿Como crees que puede repercutir en tu empresa una subida de los tipos de interés?

¿En que grupo de factores que componen el entorno general de la empresa englobarías esta variable?

Aumentaría el coste financiero y disminuiría la rentabilidad.

En el grupo Factores económicos

19. ¿A que nos referimos cuando hablamos del entorno específico de la empresa?

Al entorno mas próximo a la empresa o al sector en el que la empresa desarrolla su actividad y donde tiene capacidad de control.

31. ¿Que consideras que significa el termino 'responsabilidad social de la empresa' ?

Son las obligaciones y compromisos legales y éticos que tiene la empresa con los grupos de interés sobre los que tiene impacto la actividad de la empresa y sus operaciones.



Test de repaso

- Las empresas realizan una serie de funciones básicas para lograr sus objetivos. Estas funciones están en relación directa con:**
 - Los clientes actuales y futuros.
 - Los departamentos o divisiones de la empresa.
 - El entorno general y específico.
- ¿Qué significa «sistema empresarial»?**
 - El modo de actuar sistemáticamente una empresa dentro de su entorno.
 - Conjunto de departamentos de la empresa.
 - Conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con el sistema económico global, diseñados para alcanzar un objetivo específico.
- Atendiendo al principio de jerarquía y división del trabajo, podemos distinguir los siguientes modelos de organización empresarial:**
 - Organización vertical u horizontal.
 - Organización vertical, horizontal y circular.
 - Organización general y específica.
- En función de la naturaleza del entorno en el que se desenvuelve la empresa, distinguimos las siguientes clases de entorno:**
 - Entorno estable/dinámico, simple/complejo, hostil/favorable.
 - Entorno general y específico.
 - Entorno dinámico y complejo.
- En función de las características de los cambios que se originan en los diferentes factores a lo largo del tiempo, distinguimos las siguientes clases de entorno:**
 - Entorno estable/dinámico, simple/complejo, hostil/favorable.
 - Entorno general y específico.
 - Entorno dinámico y complejo.
- El entorno específico está formado por los siguientes factores:**
 - Factores socioculturales, tecnológicos y medioambientales.
 - Factores político-legales, demográficos y económicos.
 - Competencia actual y futura, productos sustitutos, proveedores y clientes.
- La palabra DAFO corresponde a las iniciales de cuatro palabras. ¿A cuáles de las siguientes?**
 - Decisiones, amenazas, fortalezas y oportunidades.
 - Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.
 - Decisiones, amenazas, fortalezas y objetivos.
- ¿Qué entiendes por «cultura empresarial»?**
 - Lo que se percibe de una empresa, lo que significa.
 - Lo que identifica la forma de ser de una empresa, su forma de pensar, vivir y actuar.
 - La formación cultural de los integrantes de la empresa.
- La imagen corporativa es:**
 - El logotipo de la empresa.
 - Lo que se percibe de la empresa, su personalidad.
 - La persona que representa a la empresa.
- La responsabilidad social de la empresa está íntimamente relacionada con la sostenibilidad y está conformada por tres áreas básicas. ¿Sabrías decir cuáles?**
 - Económica, sociocultural y medioambiental.
 - Los derechos de los trabajadores, los derechos humanos y los derechos de la sociedad.
 - El desarrollo económico, el entorno y las ventas.
- El balance social es:**
 - Un instrumento de gestión que permite a las empresas planificar, organizar, dirigir, controlar y evaluar en términos cuantitativos y cualitativos el cumplimiento de su responsabilidad social, en un periodo determinado y de acuerdo con unas metas preestablecidas.
 - Es una herramienta fundamental para la toma de decisiones relacionadas con la responsabilidad social libremente asumida.
 - Las respuestas a) y b) son ciertas.
- Los valores básicos de la ética empresarial son:**
 - Cumplir las leyes y respetar los derechos humanos.
 - Conseguir beneficios.
 - Igualdad, libertad, diálogo, respeto y solidaridad.

Unidad 3, actividades. (pagina 53)

1. ¿Que son la oferta y la demanda?

- Demanda es la cantidad de producto que un comprador esta dispuesto a comprar a un precio determinado.
- Oferta es la cantidad de producto que un vendedor esta dispuesto a ofrecer a un determinado precio.

2. ¿Que es el mercado potencial?

Es el que abarca a los compradores reales y potenciales.

3. ¿Como se calcula la cuota de mercado?

$\text{Cuota de mercado} = \text{Cuota mercado de una empresa} * 100 / \text{Cuota de mercado total}$

4. ¿Que agentes intervienen en el mercado?

- Fabricantes de bienes y prestadores de servicios.
- Intermediarios
- Prescriptores
- Compradores

Unidad 3, actividades. (pagina 56)

5. ¿Que debemos conocer de nuestros clientes?

- Quien decide, Quien compra, Quien paga y Quien consume.
- Que se compra y porque.
- Cuando se compra y con que frecuencia.
- Donde se compra.
- Cuanto se compra.

6. ¿Que entiendes por 'competencia'?

Cuando hay diferentes ofertas del mismo bien o servicio.

7. ¿Que aspectos de las fuentes de datos hemos de tener en cuenta para determinar su valor?

- Grado de fiabilidad.
- Origen de la fuente.
- Grado de obsolescencia.
- Validez contrastada.

Unidad 3, actividades. (pagina 65)

8. ¿En que se diferencian las fuentes de información primarias de las secundarias?

Las primarias cuando las obtiene directamente el investigador y las secundarias cuando se obtiene de trabajos ya echos.

9. Define marketing estratégico y marketing mix.

- Marketing estratégico trata de conocer las necesidades actuales y futuras de los clientes
- Marketing mix se basa en el uso de 4 variables para alcanzar el objetivo: Producto, precio, distribución y promoción.

10. ¿Que entiendes por 'marketing'? NO hay que hacer

11. ¿Cuales son los niveles del producto?

- Producto básico
- Producto formal
- Producto ampliado

12. ¿Como pueden ser los productos en función de su finalidad?

- De consumo
- Industriales

13. ¿Cuales son los diferentes métodos de fijación de precios?

- Basado en costes
- Basado en el comprador
- Basado en la competencia

14. Explica las ventajas e inconvenientes de los medios de comunicación (solo periódicos y radio).

- Periódicos
 - ✓ Ventajas: es flexible, selecciona el entorno al que llega y es adaptable
 - ✓ Desventajas: tiene un alcance limitado, baja permanencia del mensaje y baja calidad impresión.
- Radio
 - ✓ Ventajas: selecciona el entorno al que llega y tiene mucha audiencia
 - ✓ desventajas: No hay apoyo visual, baja permanencia del mensaje

15. ¿Que tipos de canales de comunicación conoces?

- La publicidad
- La promoción de ventas
- La venta directa
- Las Relaciones publicas

16. ¿Cual es el objetivo del marketing estratégico? NO hay que hacer

Unidad 3, Test de repaso. (Página 67)

1a, 2b, 3a, 4a, 5a, 6b, 7a, 8c, 9c, 10c, 11d, 12b, 13a, 14d



Test de repaso

1. El mercado meta es:

- a) El mercado donde se pueden tener más oportunidades para un determinado producto.
- b) El mercado donde llega el producto en la etapa de declive.
- c) Las dos respuestas anteriores son falsas.

2. La definición de «competencia» es:

- a) La concurrencia en diversos mercados de distintos oferentes del mismo bien o servicio.
- b) La concurrencia en el mismo mercado de distintos oferentes del mismo bien o servicio.
- c) La concurrencia en el mismo mercado de los mismos oferentes del mismo bien o servicio.

3. La principal característica del prescriptor es:

- a) Recomienda la compra de un producto.
- b) Acerca los productos a los consumidores.
- c) Las dos son verdaderas.

4. ¿Qué es la oferta?

- a) La cantidad de producto que están dispuestos a ofrecer los vendedores a un determinado precio.
- b) El número de unidades que los clientes están dispuestos a adquirir a un determinado precio.
- c) La cantidad de producto que están dispuestos a comprar los oferentes a un determinado precio.

5. ¿Cómo se halla la cuota de mercado?

- a) Mercado actual de una empresa/mercado actual total · 100.
- b) Mercado actual total/mercado actual de una empresa · 100.
- c) Mercado actual total · 100/mercado actual de una empresa.

6. Para que una segmentación sea útil y eficaz debe cumplir:

- a) Que se realice sobre el mercado actual.
- b) Que sea lo suficientemente grande.
- c) Que el criterio de segmentación sea el nivel de renta.

7. La competencia en el mercado es:

- a) Concurrencia en el mismo mercado de distintos oferentes de bienes o servicios.
- b) Técnica económica basada en imponer nuestro producto en un mercado de consumo.
- c) Concurrencia de productos distintos en el mismo mercado.

8. ¿Cuáles son los niveles del producto?

- a) Básico, normal y ampliado.
- b) Bajo, medio y alto.
- c) Básico, formal y ampliado.

9. Las fases del ciclo de vida de un producto son:

- a) Introducción, crecimiento, declive, madurez.
- b) Introducción, madurez, declive.
- c) Introducción, crecimiento, madurez, declive.

10. ¿Cuál es la estrategia principal para la venta de un producto?

- a) Diferenciar nuestro producto de los demás.
- b) Que el producto satisfaga una necesidad.
- c) Las dos anteriores son ciertas.

11. ¿Cuál de las siguientes acciones es clave para conseguir que la comunicación sea lo más eficaz posible?

- a) Identificar el segmento adecuado.
- b) Elegir un medio de comunicación conveniente.
- c) Escoger un mensaje apropiado.
- d) Todas las anteriores son correctas.

12. ¿Cuáles son los métodos que existen para la fijación de precios?

- a) El método basado en la renta de los consumidores, el basado en la competencia y el basado en el precio que pagaría el comprador.
- b) El basado en los costes, el basado en la competencia y el basado en el precio que pagaría el comprador.
- c) El método basado en la calidad del producto, el basado en la demanda del mismo y el basado en el precio que pagaría el comprador.

13. ¿Qué es la promoción de ventas?

- a) Es un canal de comunicación.
- b) Está muy relacionada con la distribución del producto.
- c) Es indispensable para la fijación del precio.
- d) Todas son ciertas.

14. A la hora de distribuir el producto, ¿qué tendrías en cuenta?

- a) El mercado al que se destina el producto.
- b) Las características del producto.
- c) Las características de la empresa.
- d) Todas las anteriores.

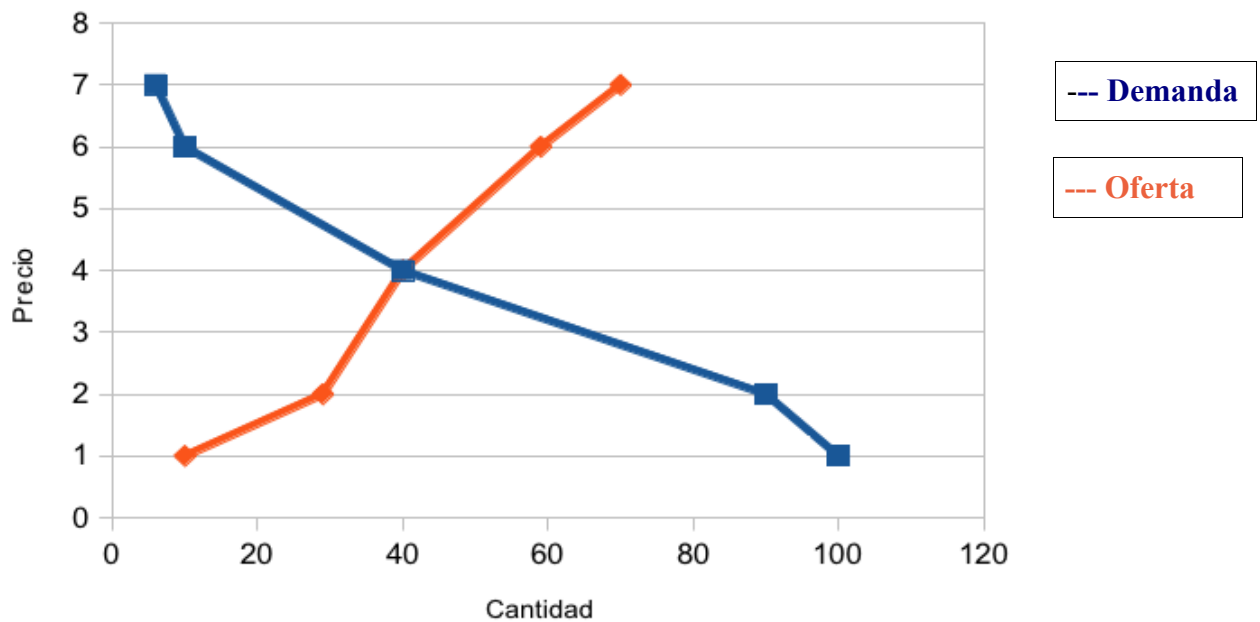
Unidad 3, Pagina 68, Comprueba tu aprendizaje

1. A partir de la siguiente información respecto a la demanda de un bien:

Precio	Cantidad
7	6
6	10
4	40
2	90
1	100

a) Representa la información en un eje de coordenadas. El precio, en ordenadas y la cantidad en abscisas.

Gráfica color azul



b) ¿Que efecto tiene sobre la demanda la reducción del precio de 6 a 2? ¿Y si se pasa de 1 a 2?

6 a 2 Un aumento de la demanda

1 a 2 Una disminución de la demanda

c) ¿Que relación se establece entre precio y cantidad?

A menor precio mayor cantidad demandada.

2. A partir de la siguiente información respecto a la oferta de un bien:

Precio	Cantidad
7	70
6	59
4	40
2	29
1	10

a) Representa la información en un eje de coordenadas. El precio, en ordenadas y la cantidad en abscisas.

Gráfica representada en pregunta 1a (color rojo)

- b) ¿Que efecto tiene sobre la oferta la reducción del precio de 7 a 4? ¿Y si se pasa de 1 a 2?
 7 a 4 Una disminución de la oferta
 1 a 2 Un aumento de la oferta
- c) ¿Que relación se establece entre precio y cantidad?
 A menor precio menor oferta.

3. Ahora superpón las dos curvas:

Gráfica realizada en pregunta 1a

- a) ¿Que sucede para un precio de 2?
 La demanda supera la oferta
- b) ¿Que sucede para un precio de 6?
 La oferta supera la demanda
- c) ¿Que ocurre para un precio de 4?
 Punto de equilibrio, misma oferta para la misma demanda

5. A continuación debes distinguir de la siguiente lista, lo que son fuentes primarias y secundarias.

- | | |
|--------------------------------------|------------|
| • Realización de entrevistas. | Primaria |
| • Instituto Nacional de estadística. | Secundaria |
| • Informes de la banca comercial. | Secundaria |
| • Estadísticas oficiales. | Secundaria |
| • Cámaras de comercio. | Secundaria |
| • Realización de encuestas. | Primaria |
| • Observación. | Primaria |
| • Experimento. | Primaria |

9. En las siguientes situaciones ¿Que tipo de segmentación emplearías: diferenciada, indiferenciada, concentrada?

- a) La empresa posee pocos recursos.
 • Concentrada
- b) La empresa no puede conseguir variaciones dentro del mismo producto.
 • Indiferenciada
- c) Se pueden conseguir variaciones dentro del mismo producto.
 • Diferenciada
- d) Los consumidores reaccionan de una forma similar ante una oferta comercial.
 • Concentrada/Indiferenciada
- e) La competencia diferencia.
 • Diferenciada
- f) La competencia no diferencia.
 • Indiferenciada

10. Teniendo en cuenta que el mercado total de un producto es:

Precio	Cantidad
A	5000
B	3000
C	4500
D	9000
E	6500

Determina el tamaño total del mercado.

$$5000 + 3000 + 4500 + 9000 + 6500 = \mathbf{28000} = 100\%$$

Determina la cuota de mercado de cada empresa.

Cuota empresa*100/Cuota total, esto da:

$$A = 17,85\% , B = 10,71\% , C = 16,07\% , D = 32,14\% , E = 23,21\%$$

¿Cual es la empresa líder?

La D con el 32,14%

13. Piensa en un servicio que ofrecen al menos dos empresas de tu ciudad e imagina que quieres montar otra empresa dedicada a la misma actividad.

Telepizza y pizza Rigo

- ¿Que diferencias hay entre los servicios de las dos empresas?
 - Precio y ingredientes
- ¿Que innovaciones podrías aportar respecto a la actividad de estas empresas?
 - Hacer pizza en horno de leña
- ¿Que precios tienen?
 - 15000€
- ¿Que precio crees que seria adecuado para tu servicio?¿porque?
 - El mismo que el de telepizza
 - Porque se da mas calidad
- Razona cuales podrían ser los canales de comunicación mas adecuados para dar a conocer tu servicio.
 - El boca a boca y el buzoneo

14. Imagina que quieres montar un negocio de comida preparada:

- ¿Cual es el producto básico? ¿y el formal?
 - Arroz Arroz tres delicias
- Piensa en cinco ventajas que puedan formar el producto ampliado.
 - Envió a domicilio.
 - Ingredientes
 -
- Clasifica el producto según su tangibilidad y según su finalidad.
 - Bien no durable y de consumo
- ¿En que tres criterios diferentes podrías basarte para fijar el precio?¿Cual de ellos crees que seria mejor?
 - Costes, competencia y comprador
- Determina cual piensas que seria el mercado meta de tu empresa.
 - Escuelas, hospitales, etc.