8

# ¿Y si montáramos una empresa?

## 1. Contenidos gramaticales

**1** **Completa estos tres diálogos con los verbos en el tiempo y modo correctos.**

● Estoy pensando que si (conseguir) (1) *consigo* ahorrar bastante para el año que viene, voy a abrir algún negocio. Luis, ¿te gustaría ser mi socio, si (decidirse, yo) (2) _____ a montar uno?

▼ ¡Vaya, hombre! Pues si me lo hubieras dicho antes, a lo mejor (animarse) (3) _____, pero me he gastado todos los ahorros que tenía en el viaje a Vietnam.

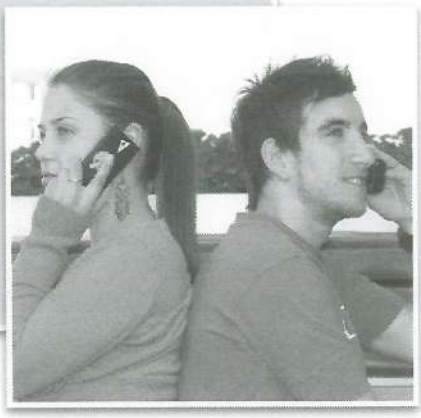
● Si no (encontrar, tú) (4) _____ trabajo, tendremos que irnos a vivir al extranjero.

▼ Si no queda otra posibilidad, (irse, nosotros) (5) _____. Pero (ser) (6) _____ mejor para los niños si nos fuéramos a un país anglosajón.

● He estado mirando las entradas para el musical de *Sonrisas y lágrimas* y solo quedan para el viernes. No hay para el sábado.

▼ Vaya, yo el viernes no puedo. Si me lo (decir) (7) _____ antes, las (reservar) (8) _____ por internet.

● Qué pena que solo esté hasta el sábado. Si el musical (quedarse) (9) _____ algunos días más, habría ido a verlo.



**2 Aquí tienes algunas situaciones en distintos tipos de empresas y negocios. Completa las oraciones condicionales con los verbos del cuadro en su tiempo y modo correctos.**

*Empresa de catering*
Si (1) *nos llaman* para reservar, diles que tenemos la agenda completa todo el mes de mayo con las comuniones. Que la reserva tendría que ser para el mes de junio.

*Taller de coches*
Como no (2) _____ el coche en diez minutos, cerramos y no podrán tenerlo hasta el lunes.

*Negocio de aire acondicionado*
Se nota que este verano no ha sido muy caluroso. Si hubiera hecho tanto calor como el año pasado, (3) _____ más aparatos de aire acondicionado.

*Empresa de telefonía móvil*
Le haremos una oferta que no podrá rechazar, con tal de que no (4) _____ de compañía.

*Tienda de juguetes*
Acabamos de abrir y todavía no viene mucha gente. Si pusiéramos un *cuentacuentos* gratuito una vez a la semana, (5) _____ publicidad.

*Restaurante*
Si (6) _____ más espacio, podríamos ampliar la cocina para estar más cómodos.

*Tienda de ropa*
En caso de que no (7) _____ bien, puede cambiarlo sin problema antes de treinta días.

*Escuela de idiomas*
Cada curso de idiomas cuesta unos 400€ al mes. No podré matricularme, a menos que (8) _____ la beca.

quedarle
recoger
cambiarse
tener
concederme
darnos
llamarnos
vender (nosotros)

**Para aclarar las cosas**
*Un cuentacuentos es un narrador oral de cuentos e historias. En la página 91 del libro del Alumno de Nuevo Avance Intermedio, hablamos de Bonifacio Ofogo, un cuentacuentos camerunés que vive en España hace mucho tiempo.*

**3 Lee esta página de un blog que da consejos sobre los miedos al iniciar un negocio. Elige la partícula más adecuada en cada caso.**

INICIO | SUSCRIBE: POST | COMENTARIOS

**Lo más importante.** No dejes tu trabajo actual (1) *si/a menos que/ como* tengas claro que realmente quieres tener tu propio negocio.

**Cero miedos.** (2) *Si/ En caso de que/A condición de que* no te importa perder tus ingresos fijos y no tienes miedo a salir de la rutina, estás listo para pensar qué tipo de negocio te gustaría abrir.

**Rectificar es de sabios.** Piensa que (3) *como/a menos que/en caso de que* el negocio no marchara bien, siempre es posible rectificar. Podrías modificar algunos aspectos (4) *si/con tal de que/excepto que* lo hagas a tiempo y no sea demasiado tarde.

**No hay estrés.** (5) *Si/ A condición de que/A no ser que* lo que te preocupa es no poder aguantar el estrés, piensa que tú eres tu propio jefe y que puedes organizarte el tiempo o incluso delegar en otras personas.

**El cliente siempre tiene razón.** Tampoco tengas miedo a no satisfacer a tus clientes. (6) *Con tal de que/Si/A menos que* ellos no están contentos, te lo harán saber pronto.

**Los ingresos.** Seguro que vas a ganar más dinero que antes haciendo lo que te gusta, (7) *a no ser que/a condición de que/si* tengas muy mala suerte. Pero eso no va a ocurrir.

**No te preocupes por nada.** Tener miedo al fracaso es un sentimiento habitual, pero (8) *con tal de que/como/si* haces las cosas bien y con ilusión, seguro que todo va a salir perfectamente.

## 4 Reflexiona y contesta.

**A 1 ¿Cuál de los siguientes ejemplos te parece una amenaza por parte de un jefe? Justifica tu respuesta.**

- *Podéis salir antes, a condición de que lo dejéis todo listo para mañana.*
- *Si lo tenéis todo listo en una hora, la empresa invita a una comida.*
- *De aquí no salimos como no tengáis esto listo para mañana.*

**2 Ahora imagina que eres una de estas personas y amenaza a alguien.**

Eres un padre de mal humor: _____

Eres un cliente muy enfadado: _____

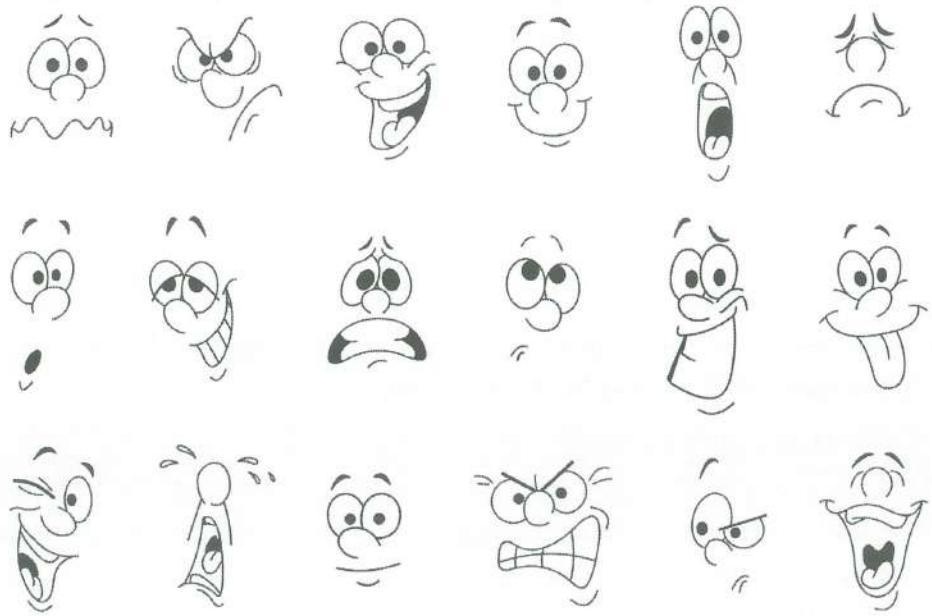
**B Relaciona estos ejemplos con uno de los siguientes sentimientos.**

Sorpresa

Rechazo

Enfado

Énfasis



**1** ● Le han dado las notas a Ricardo y ha aprobado la que le quedaba.
▼ **¡No me digas!** ¡Qué bien! Se lo merecía después de haber pasado todo el verano estudiando...

_____

**2** ● **No veas** de lo que me he enterado.
▼ ¿Qué? Cuenta, cuenta, que me tienes intrigada.
● Que Carmen Plata ha dejado a su marido porque, por lo visto, llevaba una doble vida.
▼ ¡Qué fuerte!

_____

**3** ● ¿Sabes que van a bajarles el sueldo a todos los trabajadores de la empresa?
▼ **No me hables. No me hables.** Que a mí ya me lo han bajado.

_____

**4** ● ¿Ya sabes que Ignacio se va de la empresa? Le hemos organizado una comida de despedida el martes.
▼ Pues no sé si voy a poder ir. Estoy muy liado con el nuevo proyecto.
● Pero, hombre, **no me vengas con esas**... tú no puedes faltar.

_____

## 2. Contenidos léxicos

**1** **Aquí tienes frases relacionadas con el mundo empresarial. En parejas, aseguraos de que entendéis su significado y colocad en el texto las palabras que aparecen en negrita. Luego, escuchad y comprobad vuestras respuestas.** 10

La actitud de los **empleados** es fundamental para la explotación de una **empresa**.

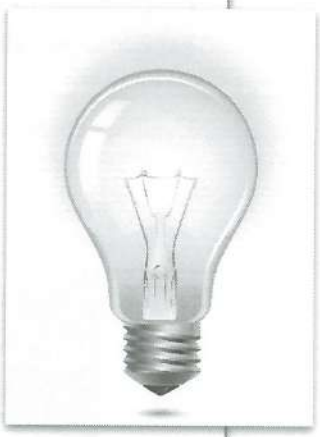
Para identificar **oportunidades** de **negocio** es importante conocer los **mercados**.

Una buena dinámica de **generación de ideas** es básica para el **diseño** de **productos** novedosos.

Nuestras **propuestas** comerciales deben satisfacer la **demanda** del **cliente**.

### ¿Qué es la innovación?

La innovación es el motor que transforma las ideas en valor. Y por valor entendemos algo que genera resultados positivos para todas las partes implicadas en una organización, desde la propia (1) *empresa* hasta los clientes o usuarios. Por lo tanto, la innovación debe funcionar de manera continua en toda la organización. Pero, ¿cómo se logra este reto? En primer lugar es necesario coordinar las áreas dedicadas a la explotación del (2) _____ con las implicadas en la exploración de nuevos (3) _____. A partir de ahí comienza el proceso de (4) _____, que consiste en detectar (5) _____ y problemas, observando en el interior y en el exterior de la organización. De este modo, la exploración permanente del entorno se convierte en una fuente potencial de nuevos (6) _____ y servicios. Además, la innovación no debe limitarse al departamento de I+D, sino que hay que incentivar un sistema abierto en el que todos los (7) _____ puedan hacer (8) _____. Tras conseguir ideas potencialmente interesantes, el siguiente paso consiste en analizar qué valor aportan al (9) _____. Antes, el valor se atribuía a algo que simplemente funcionaba, pero hoy este aspecto funcional, aunque sigue siendo necesario, ya no es suficiente. Y es que en una sociedad del exceso, en el que la oferta es superior a la (10) _____ en casi todo, las empresas proponen capas y capas sucesivas de valor para que sus propuestas sean aceptadas. Así, la cosa en sí ha pasado a un segundo plano y el valor se relaciona más con el (11) _____, el estilo, la experiencia del usuario, o la vivencia de una propuesta.



## 3. De todo un poco

**1 Interactúa.**

**1 Vamos a imaginar que decides montar un negocio en España. Te damos varias opciones de negocio. Justifica tu elección.**

- Una heladería
- Un albergue para jóvenes
- Una tienda para alquilar bicis
- Una lavandería
- Un restaurante de comida típica de tu país
- Una librería especializada en lenguas extranjeras
- Una empresa de depilación láser

Otro: _____

**2 Luego, explícale a tu compañero/a los siguientes detalles.**

- Cómo te gustaría que fuera el negocio.
- Dónde te gustaría que estuviera situado.
- A qué público estaría dirigido.
- Qué cosas harías para darle difusión al negocio.
- En qué se diferenciaría de otros negocios similares en España.

**2 Habla.**

**Mercadona, Movistar, Repsol o El Corte Inglés son algunas de las empresas más importantes de España. Cada uno/a de vosotros/as debe elegir una empresa española de entre las que os ofrecemos y tenéis que presentarla en diez minutos. Infórmaos a través de la *Wikipedia*.**

***Posibles empresas***

Mercadona • Repsol • El Corte Inglés • Movistar • Banco Santander
Endesa • Inditex • Grupo Barceló • Acciona • Grupo Planeta • Ferrovial • Mapfre

El Corte Inglés ZARA MERCADONA SUPERMERCADOS DE CONFIANZA Telefónica movistar

**Datos sobre los que informarse**

- Qué productos comercializa.
- Cuándo y cómo surgió la empresa.
- En qué otros países se encuentra la empresa.
- Otras ideas interesantes.

**Antes de hablar puedes preguntarle a tus compañeros/as de clase si conocen la empresa y qué datos tienen sobre la misma. Deja que ellos/as te cuenten lo que saben y luego completa tú la información con una presentación entretenida.**

**3 Escucha.**

**Emprendedores.**

**1 Hoy en Onda Meridional hemos entrevistado a Antonio Sánchez Pascual, emprendedor, inversor y empresario del sector de las nuevas tecnologías. Escucha la audición y di si estas afirmaciones son verdaderas (V) o falsas (F).** 11

| | V | F |
|---|---|---|
| 1 La persona que abre una empresa tiene que tener la capacidad de sacrificarse. | | |
| 2 El éxito cuando se monta una empresa depende únicamente del perfil del emprendedor. | | |
| 3 El éxito o el fracaso a la hora de emprender un negocio puede ser pura casualidad. | | |
| 4 Solo hay fracaso cuando uno se marcha a casa y no lo vuelve a intentar. | | |
| 5 En España los emprendedores suelen ser más jóvenes que en otros países europeos. | | |
| 6 Todo el mundo vale para ser emprendedor, todo depende del momento en que se emprenda. | | |
| 7 La universidad española fomenta que los jóvenes sean emprendedores. | | |
| 8 Hoy en día todas las empresas están presentes en internet de alguna manera. | | |

**2 En parejas, comentad si estáis de acuerdo con las opiniones de Antonio Sánchez Pascual y justificad vuestra respuesta.**

**4 Lee.**

**Relaciones personales.**

**1 La innovación y la forma de enfocar un negocio puede ser la clave del éxito. Vamos a leer las explicaciones que da Javier Ortego, director de *marketing*, en su *blog* sobre el libro *La estrategia del océano azul*.**
**Antes de leer el texto. Vamos a aclarar dos nuevos conceptos empresariales.**

*Océanos rojos:* mercados existentes y muy explorados donde hay una gran competencia.

*Océanos azules:* nuevos mercados donde no existe la competencia.

INICIO | SUSCRIBE: POST | COMENTARIOS

***La estrategia del océano azul (Blue Ocean Strategy)*** cuenta cómo algunas empresas utilizan herramientas de innovación estratégica, basadas en técnicas utilizadas por Leonardo Da Vinci.
Para ello buscan fórmulas capaces de hacer que nos salgamos de los procesos de lógica tradicional, buscando lograr un proceso creativo.
Da Vinci, para dibujar caricaturas y caras grotescas, utilizaba una técnica con diferentes pasos:

**1** Realizaba una lista de características de la cara. Así, todos los rostros tienen ojos, nariz, orejas, boca…
**2** Posteriormente imaginaba variaciones de cada característica. Por ejemplo, los ojos pueden ser grandes, redondeados, saltones…
**3** Finalmente, dibujaba los rostros combinando de manera aleatoria las diferentes posibilidades que había identificado de cada una de las características constantes.

Así podía dibujar unos ojos desproporcionadamente grandes, o una boca muy pequeña.
Esta forma de encontrar la creatividad usada por Leonardo Da Vinci es precursora del método de formulación estratégica explicado por los autores de *La estrategia del océano azul*, aplicadas al mundo de los negocios, para poder desarrollar nuevos mercados y fórmulas de valor para el consumidor.
Los autores llaman a los nuevos mercados generados *océanos azules*, mientras que denominan *océanos rojos* a aquellos mercados ya existentes en plena dinámica competitiva de las empresas que lo integran.
En resumen, la técnica que presentan estos autores para crear nuevos conceptos de negocios contempla las siguientes fases:

**1** Identificar el producto o servicio en el que se quiere innovar.
**2** Enumerar sus características constantes.
**3** Imaginar las posibles variaciones de una de sus características.
**4** Describir la forma actual en la que se entregan los diferentes productos y servicios por parte de la competencia.
**5** Identificar a su público objetivo y conocer sus necesidades.
**6** Combinar creativamente las características, creando una nueva propuesta de valor específica para las necesidades de un público objetivo.

*La estrategia del océano azul* busca encontrar formas de diferenciarse de la competencia y de reducir costes, dirigiéndose a un grupo de clientes o segmento no atendido hasta el momento.

Un ejemplo muy ilustrativo del uso de esta estrategia es el caso del Circo del Sol (*Cirque du Soleil*) que introdujo un nuevo concepto de espectáculo en el mundo del circo, donde los animales quedaron fuera, y se potenciaron la danza y el teatro. A diferencia de los otros circos, el público objetivo ya no eran los niños, sino los adultos. Lógicamente al tratarse de un nuevo concepto la competencia era nula.
En definitiva, este libro rompe con las ideas tradicionales basadas en la competitividad y recomienda la búsqueda de nuevos mercados que creen una nueva demanda y generen valor a través de la innovación.

(Texto extraído y adaptado de: *http://javierortego.com/?p=510*)

**2 De acuerdo con lo que habéis leído, contestad con vuestras propias palabras a las siguientes cuestiones.**

1 ¿En qué se diferencian un océano azul y uno rojo?

2 ¿Qué tienen que ver entre sí el concepto de creatividad y las técnicas usadas por Leonardo Da Vinci?

3 ¿Por qué es importante conocer bien al público objetivo en la creación de nuevos negocios?

4 ¿Cuál es el objetivo principal de *La estrategia del océano azul*?

5 ¿Qué innovación introdujo el Circo del Sol con respecto a otros circos tradicionales?

**3 En grupos, señalad qué nuevas características tienen los siguientes productos con respecto a su mercado tradicional. Podéis buscar información en internet.**

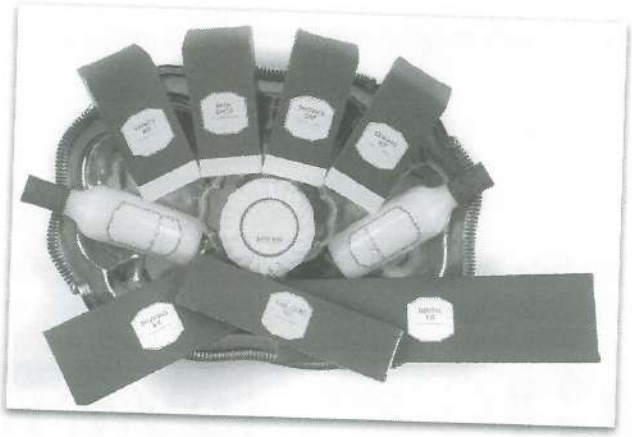
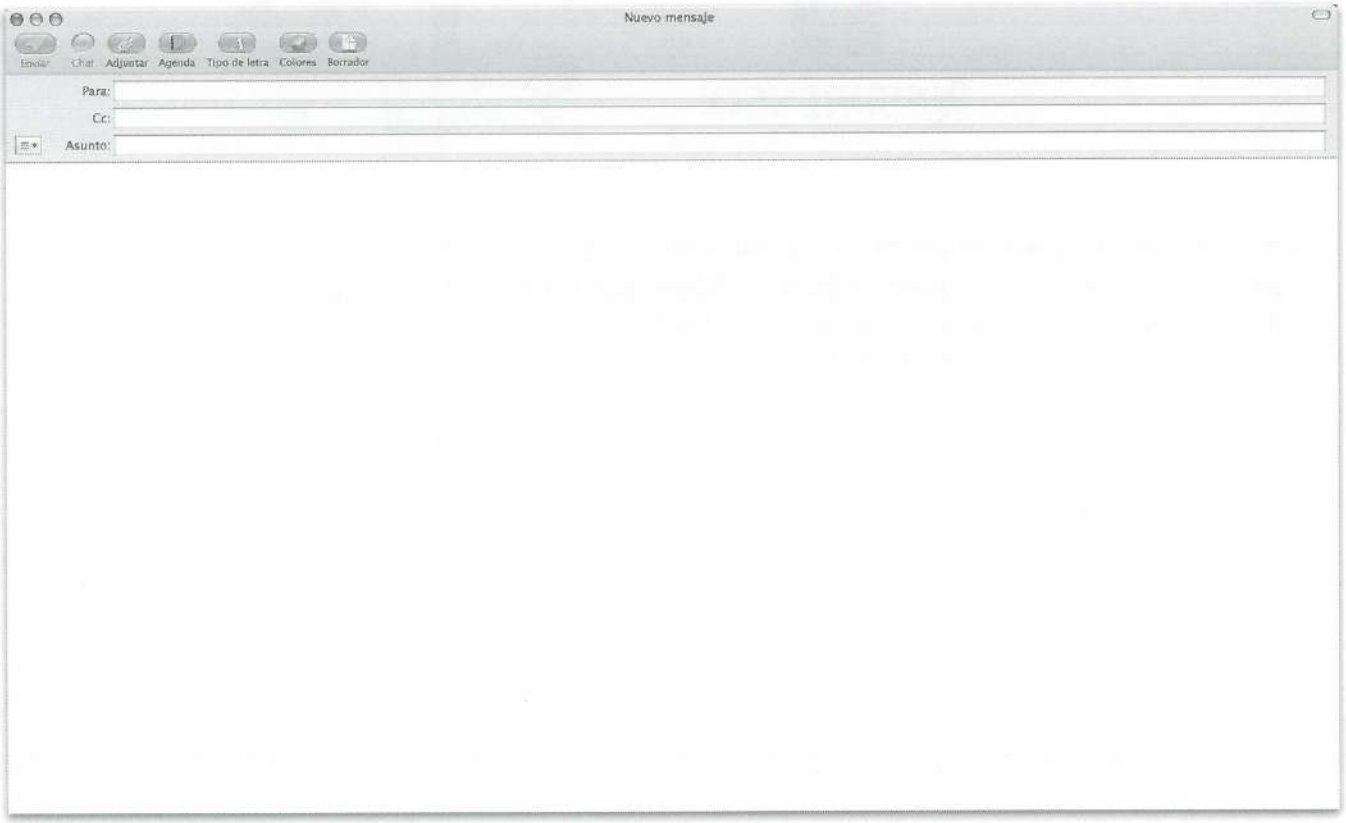
Wii™ RYANAIR NESPRESSO ebay

**4 ¿Crees que un nuevo concepto en España como el cine-guardería (donde los padres vayan al cine y puedan dejar a sus hijos bien cuidados en un espacio infantil) funcionaría bien? Comenta las ventajas e inconvenientes. ¿Se te ocurren otras ideas innovadoras?**

**5 Escribe.**

**Vamos a suponer que eres el encargado de un hotel y tienes que hacer un pedido de *amenities* (pequeños artículos de aseo personal que se colocan en los cuartos de baño de los hoteles) para un mes. Necesitas también que te den el precio total, las condiciones de pago y el plazo de tiempo en el que serán servidos los productos. Ten en cuenta que el hotel tiene 20 habitaciones dobles y 5 individuales, así podrás hacer un cálculo aproximado de la cantidad de productos que necesitas.**

El pedido deberás hacerlo a: *Amenities collection*, una empresa especializada en la fabricación de *amenities* para hoteles de todas las categorías.

*Datos del hotel:*
Hotel Pez Espada
C/ Sierpes, 10
41004 - Sevilla
hotelpezespada@gimil.com

*Datos de la empresa*
Amenities Collection
C/ Serrano, 24
28001 - Madrid
amenities.col@gimil.com