



Quiero crear mi propia empresa

Actividades

- 1. Busca en internet la definición de *tecnoemprendedor*, *emprendedor social* y *autónomo*. Menciona tres características que definan a cada uno de ellos.**

En general, un tecnoemprendedor es aquel agente que produce innovación apoyándose en nuevas tecnologías, e incluso puede llegar a crear un producto o empresa de alto carácter tecnológico.

Un emprendedor social propone proyectos que generan un impacto positivo en la población y el entorno: puede ser de carácter medioambiental, basado en la igualdad de oportunidades y la equidad, la distribución de renta y de recursos, etc.

Un autónomo es aquella persona física que realiza un trabajo para obtener un beneficio o remuneración por cuenta propia, sin un contrato que lo vincule a una persona empleadora.

- 2. Explica las consecuencias que tiene para la sociedad el fomento del trabajo por cuenta propia y la creación de empresas.**

El autoempleo y la creación de empresas no repercuten únicamente en las personas emprendedoras que crean su propio empleo, sino que influyen, además, en la generación e incremento del tejido empresarial, en la generación de nuevos puestos de trabajo y, en definitiva, en el desarrollo social, ya que se producen beneficios, se pagan impuestos, se cotiza a la Seguridad Social, etc.

- 3. En grupos, pensad en qué sectores existen actualmente oportunidades de emprendimiento. ¿Podrías poner algún ejemplo concreto?**

Algunos de estos sectores podrían ser: IA y digitalización en las empresas, sanidad (ej. telemedicina), ciberseguridad, transporte y logística, informático, medios de pago y servicios financieros, marketing digital en redes sociales emergentes, sostenibilidad y economía circular, etc.



Quiero crear mi propia empresa

4. Steve Jobs, cofundador de Apple, genio de la informática y de los negocios, dejó entre su legado algunas frases que hoy son iconos del emprendimiento:

«Tu tiempo es limitado, así que no lo malgastes viviendo la vida de otra persona. No dejes que el ruido de las opiniones de otros apague tu propia voz interior.»

«Si tú no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para que trabajes por los suyos.»

«Aquellos que están tan locos como para pensar que pueden cambiar el mundo son aquellos que lo logran.»

¿Qué opinas de estas frases? ¿Te identificas con alguna de ellas? ¿Cuáles son tus sueños y metas profesionales?

Respuesta abierta y variable en función del alumnado. Algunas orientaciones para fomentar el debate en clase pueden ser las siguientes:

«Tu tiempo es limitado, así que no lo malgastes viviendo la vida de otra persona. No dejes que el ruido de las opiniones de otros apague tu propia voz interior.»

Esta frase es un llamado a la autenticidad. Jobs nos recuerda que la vida es demasiado corta como para vivir según las expectativas ajenas. En un mundo lleno de ruido externo —opiniones, juicios, normas sociales— es vital escuchar nuestra intuición y seguir nuestro propio camino. Es especialmente relevante para personas emprendedoras que deben tomar decisiones contracorriente.

«Si tú no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para que trabajes por los suyos.»

Aquí se destaca la importancia de tener una visión propia. No es una crítica al trabajo por cuenta ajena, sino una invitación a reflexionar sobre qué queremos construir en nuestra vida. Jobs sugiere que perseguir nuestros sueños requiere esfuerzo, pero también nos da la libertad de definir nuestro propósito.

«Aquellos que están tan locos como para pensar que pueden cambiar el mundo son aquellos que lo logran.»

Esta frase celebra la audacia. Jobs siempre valoró a los "rebeldes" y "locos" que desafiaban el status quo. Cambiar el mundo requiere una mezcla de idealismo, perseverancia y una pizca de locura. Es una frase que ha motivado a generaciones de innovadores a pensar en grande.



Quiero crear mi propia empresa

Para fomentar el debate, podemos usar cada frase como punto de partida para lanzar preguntas que inviten a la reflexión:

Sobre la autenticidad: *¿Estamos viviendo nuestra propia vida o la que otros esperan de nosotros? ¿Qué decisiones hemos tomado por presión externa?*

Sobre los sueños y el trabajo: *¿Estamos trabajando por nuestros propios sueños o por los de alguien más? ¿Qué nos impide perseguir lo que realmente queremos?*

Sobre cambiar el mundo: *¿Qué significa "estar loco" en el contexto de la innovación? ¿Conoces a alguien que haya cambiado su entorno por pensar diferente?*

5. Entra en www.ipyme.org. En la pestaña «Qué es la PYME» accede al apartado: **Herramienta ¿Soy una PYME?**, donde se proporciona información sobre la definición de este tipo de empresas atendiendo a varios criterios. Realiza un pequeño esquema de los datos que se proporcionan teniendo en cuenta el número de efectivos, el volumen de negocios anual y el balance social.

Categoría de empresa	Efectivos: Unidades de trabajo anual	Volumen de negocios anual	ó	Balance general anual
Medianas	< 250	≤ 50 millones de euros	ó	≤ 43 millones de euros
Pequeñas	< 50	≤ 10 millones de euros	ó	≤ 10 millones de euros
Micorempresas	< 10	≤ 2 millones de euros	ó	≤ 2 millones de euros



Quiero crear mi propia empresa

6. En grupos de tres alumnos y alumnas escribid al menos cinco consecuencias positivas y negativas de ser empresario. Entre las positivas podéis encontrar: control sobre las decisiones, oportunidades de crecimiento, flexibilidad de horarios, potencial de ingresos, etc. Algunos ejemplos de negativas podrían ser: incertidumbre financiera, la presión constante, carga de trabajo excesiva, etc.

Después de completar ambas listas, deberéis reflexionar sobre cómo equilibrar los aspectos positivos y negativos. ¿Qué estrategias se podrían utilizar para manejar los desafíos que conlleva ser empresario?

Respuesta abierta. Algunos ejemplos de estrategias son las siguientes:

- **Establece límites claros de horarios de trabajo y respétalos.** Evita trabajar sin parar y dedica tiempo de calidad a tu vida personal, hobbies y familia.
- **Delega y confía en tu equipo:** No intentes hacerlo todo tú mismo. Delegar tareas para liberar carga de trabajo y a concentrarte en decisiones estratégicas.
- **Gestiona tus finanzas:** Crea un plan financiero con un fondo de emergencia. Separa las finanzas personales de las del negocio y busca asesoramiento profesional.
- **Prioriza tu bienestar:** Haz ejercicio, come saludablemente, duerme lo suficiente y tómate descansos. Un empresario saludable y descansado toma mejores decisiones.
- **Desarrolla una red de apoyo:** Busca mentores, grupos de emprendedores o participa en comunidades de negocios para tener nuevas perspectivas y apoyo emocional.
- **Automatiza tareas repetitivas:** Utiliza software y tecnología para automatizar procesos, ahorrar tiempo o recursos, y para enfocarte en tareas de mayor valor.

7. Utilizad la técnica de pensamiento creativo y elabora preguntas provocadoras para definir cuáles creéis que son las *soft* y *hard skills* que debe poseer una persona empresaria. Para ello dividíos en grupos de cuatro y responded a las siguientes preguntas:

Respuesta abierta. Una propuesta de solución es la siguiente:

- **¿Qué haría un empresario si se enfrenta a un equipo de personas desmotivado?**

Escucharía activamente, identificaría las causas de la desmotivación y fomentaría la participación.



Quiero crear mi propia empresa

- **Si tuviera que negociar con un cliente enfadado, ¿cómo manejaría la situación?**

Mantendría la calma, validaría sus emociones, buscaría soluciones y reformularía el conflicto como una oportunidad.

- **¿Qué haría si tuviera que tomar decisiones importantes bajo mucha presión?**

Bajo presión, el pensamiento crítico y la gestión del estrés son clave. Un empresario recopilaría la información necesaria de manera rápida, analizaría las posibles consecuencias de cada opción y consultaría a su equipo de confianza si fuera posible. En lugar de dejarse llevar por la emoción, se centraría en el análisis de datos y en su experiencia para tomar una decisión informada y calculada.

- **Si se encuentra en una situación donde su empresa está perdiendo clientes o disminuyen sus ventas, ¿cómo se enfrentaría a esta crisis?**

Ante una crisis, la resiliencia y el pensamiento estratégico son fundamentales. Un empresario analizaría los datos de ventas y la retroalimentación de los clientes para identificar la causa raíz del problema. Podría realizar un estudio de mercado, innovar en productos o servicios o ajustar su estrategia de marketing y ventas.

- **¿Cómo puede inspirar y motivar a su equipo sin recurrir a incentivos tradicionales como el salario?**

Se podría lograr esto delegando responsabilidades significativas, reconociendo públicamente el buen trabajo, ofreciendo flexibilidad laboral o promoviendo un ambiente de respeto y apoyo mutuo.

- **Si tiene que presentar su idea de negocio ante un grupo de inversores, ¿qué habilidades necesita desarrollar?**

Para una presentación exitosa, un empresario necesita habilidades de comunicación, narración y persuasión. Debe ser capaz de presentar su idea de manera clara y concisa, contar una historia convincente sobre por qué su negocio es viable y demostrar un profundo conocimiento del mercado y de las finanzas (hard skills).

- **¿Qué haría si necesita optimizar los costes de su empresa para mejorar la rentabilidad?**

Con habilidades de gestión financiera y análisis, un empresario revisaría los gastos fijos y variables de la empresa para identificar áreas de ineficiencia. Podría negociar mejores precios con proveedores, automatizar procesos para reducir la mano de obra, o implementar tecnología que mejore la productividad.



Quiero crear mi propia empresa

- **¿Qué debe saber sobre marketing digital para captar más clientes en un mercado cada vez más digitalizado?**

Debe tener una comprensión básica de los siguientes temas:

- SEO: Para que su sitio web sea visible en los motores de búsqueda.
- Marketing de contenidos: Crear contenido relevante para atraer y retener clientes.
- Redes sociales: Uso de plataformas para conectar con la audiencia y construir la marca.
- Análisis de datos/resultados de las campañas para optimizar el retorno de la inversión.

- **Si tiene que contratar personas, ¿qué habilidades debe tener para realizar un proceso de selección efectivo?**

Debe tener habilidades de comunicación, empatía y pensamiento crítico. Debe ser capaz de definir claramente el perfil del puesto, hacer las preguntas correctas durante las entrevistas y evaluar tanto las hard skills como las soft skills de las personas candidatas.

- **¿Cómo crees que se deben liderar equipos multiculturales?**

Con sensibilidad cultural, comunicación inclusiva y fomento de la diversidad.

- **¿Qué características personales permiten organizar y planificar el trabajo de manera eficiente?**

Disciplina, la atención al detalle, visión a largo plazo, capacidad de priorizar y adaptarse.

8. **Vamos a utilizar la metodología *kanban*. Aunque la desarrollaremos más adelante, te adelantamos que consiste en un sistema visual que utiliza tarjetas o pósts para gestionar las tareas. Se enfoca en mejorar el flujo de trabajo y en hacer visibles las tareas pendientes, en progreso y completadas, representándolas en una tabla. Para ello, en grupos de tres, cread un tablero *kanban* con tres columnas: tareas por hacer, en progreso y tareas completadas. Cada una de estas columnas representa una fase en la toma de decisiones de un negocio.**

Cada grupo escribirá cinco decisiones empresariales importantes que creéis que debe tomar cualquier empresario. Algunos ejemplos podrían ser: elegir entre dos proveedores, decidir si invierte en marketing digital, contratar a un nuevo empleado, etc. Colocad cada decisión en la columna «tareas por hacer».



Quiero crear mi propia empresa

A continuación, utilizando la columna «en progreso», los participantes debéis pasar las decisiones por las siguientes etapas: evaluar opciones, priorizar y tomar acción. En cada paso, tenéis que aplicar aptitudes clave del empresario como análisis crítico, gestión del riesgo, conocimiento del sector, toma de decisiones rápida, etc. En la columna «tareas completadas», situad las decisiones que ya han sido resueltas.

Por último, reflexionad sobre qué aptitudes fueron más útiles durante el proceso de toma de decisiones.

Respuesta abierta. Una propuesta de solución es la siguiente:

Tablero Kanban

Tareas por hacer (Decisiones pendientes)

1. Elegir entre dos proveedores para materia prima.
2. Decidir si invertir en marketing digital.
3. Contratar a un nuevo empleado/a para el área comercial.
4. Expandir el negocio a una nueva región geográfica.
5. Actualizar el software de gestión empresarial.

En progreso (Evaluación, priorización y acción)

1. Elegir entre dos proveedores para materia prima

- **Evaluar opciones:** Comparar precios, calidad, tiempos de entrega, reputación.
- **Priorizar:** Se prioriza la calidad y fiabilidad sobre el precio.
- **Tomar acción:** Se elige el proveedor con mejor historial y calidad, aunque sea ligeramente más caro.

Aptitudes aplicadas: análisis crítico, gestión del riesgo, conocimiento del sector.

2. Decidir si invertir en marketing digital

- **Evaluar opciones:** Analizar campañas anteriores, tendencias del mercado, competencia.
- **Priorizar:** Se prioriza el canal digital por su escalabilidad y segmentación.



Quiero crear mi propia empresa

- **Tomar acción:** Se aprueba una inversión inicial en campañas de redes sociales y SEO.

Aptitudes aplicadas: visión estratégica, toma de decisiones rápida, orientación a resultados.

3. Contratar a un nuevo empleado/a para el área comercial

- **Evaluar opciones:** Revisar perfiles, entrevistas, referencias.
- **Priorizar:** Se prioriza experiencia en ventas y habilidades interpersonales.
- **Tomar acción:** Se contrata a la persona candidata con mejor ajuste cultural y experiencia.

Aptitudes aplicadas: liderazgo, gestión de talento, intuición empresarial.

Tareas completadas (Decisiones resueltas)

- ☒ Elegido proveedor confiable para materia prima.
- ☒ Aprobada inversión en marketing digital.
- ☒ Contratada la nueva persona comercial con experiencia.

Reflexión: Aptitudes más útiles en la toma de decisiones

Durante este proceso, las aptitudes más valiosas han sido:

- **Análisis crítico:** Fundamental para evaluar opciones objetivamente.
- **Gestión del riesgo:** Ayuda a anticipar consecuencias y minimizar impactos negativos.
- **Conocimiento del sector:** Permite tomar decisiones informadas y alineadas con el mercado.
- **Toma de decisiones rápida:** Evita parálisis por análisis y permite avanzar con agilidad.
- **Visión estratégica:** Asegura que cada decisión esté alineada con los objetivos a largo plazo.



Quiero crear mi propia empresa

9. En este ejercicio deberás mejorar las aptitudes necesarias para ser empresario mediante la herramienta ágil *scrum*.

Como estudiaremos, se trata de una metodología que divide el trabajo en ciclos de tiempo cortos y periódicos llamados *sprints* (generalmente de 2 a 4 semanas). Al final de cada *sprint*, se revisan los avances, se ajustan los planes según sea necesario y se realizan entregas parciales de una tarea o producto.

Para ponerla en la práctica, dividíos en grupos y definid cinco habilidades empresariales que necesitáis mejorar, como por ejemplo la gestión del tiempo, la gestión financiera o la resolución de conflictos. Escribid estas habilidades en tarjetas y organizadlas en una cartulina.

En cada equipo, los participantes debéis seleccionar las dos habilidades más prioritarias de la lista y crear estrategias específicas de mejora para cada habilidad. Por ejemplo, si el objetivo es mejorar la gestión del tiempo, una estrategia puede ser organizar el tiempo de estudio utilizando la técnica Pomodoro (método de gestión del tiempo que implica trabajar en intervalos de 25 minutos, sin interrupción ni distracciones, y añadir tiempos de descanso de 5 minutos).

Respuesta abierta. Una propuesta de solución es la siguiente:

Paso 1: Definir cinco habilidades empresariales que necesitas mejorar

1. Gestión del tiempo; 2. Gestión financiera; 3. Resolución de conflictos; 4. Comunicación efectiva; 5. Toma de decisiones bajo presión.

Puedes escribir cada una en una tarjeta y organizarlas en el tablero Scrum, con columnas como: Pendiente En progreso Completado

Paso 2: Seleccionar dos habilidades prioritarias. Supongamos que eliges: Gestión del tiempo y Comunicación efectiva

Paso 3: Crear estrategias específicas de mejora

✓ **Gestión del tiempo. Estrategia:** Aplicar la técnica **Pomodoro**

-Trabajar en bloques de 25 minutos sin interrupciones.

-Descansar 5 minutos entre bloques.

-Después de 4 bloques, tomar un descanso más largo (15-30 minutos).

-Usar alguna app como *Focus To-Do* o *TomatoTimer* para el seguimiento.



Quiero crear mi propia empresa

Sprint objetivo: Implementar Pomodoro durante 2 semanas en tus tareas diarias y evaluar la mejora en productividad.

✓ **Comunicación efectiva. Estrategia:** Practicar la técnica **ESCAPE** para conversaciones difíciles:

-Escuchar activamente.

-Sintetizar lo que dice la otra persona.

-Clarificar dudas.

-Aportar tu punto de vista con respeto.

-Preguntar para entender mejor.

-Evaluar juntos soluciones.

Sprint objetivo: Aplicar esta técnica en al menos 3 reuniones o conversaciones importantes durante el sprint y reflexionar sobre los resultados.

10. Lee atentamente el ladillo «Importante» de la página anterior. Elige un problema, un producto o una necesidad concretos y plantea al menos cinco preguntas sobre este.

Respuesta abierta. Un ejemplo podría ser la falta de conocimientos informáticos necesarios para que la población de mayor edad pueda utilizar y desenvolverse con las nuevas tecnologías (brecha tecnológica).

Algunas de las posibles preguntas podrían ser:

¿Cómo se puede formar a este colectivo para la utilización de las nuevas formaciones de comunicación e información?

¿Cuál es la causa de la dificultad en su uso? ¿Por qué la sociedad ignora este problema?

¿Cuáles son las razones por la que es difícil su utilización o acceso?

¿Qué pasaría si pudieran utilizarlas de forma autónoma?

¿Por qué en muchas ocasiones no son inclusivos los avances tecnológicos?



Quiero crear mi propia empresa

11. Para poner en práctica y fomentar tus habilidades de observación, acude a un centro comercial, analiza detenidamente a la clientela y responde en tu cuaderno de campo a estas preguntas.

- a) **¿Cómo se dan cuenta los consumidores de la necesidad que tienen de un producto concreto? ¿Es posible que encuentren más fácilmente lo que desean?**
- b) **¿Qué características de un bien o servicio son las más valoradas por el comprador?**
- c) **¿Cuánto tiempo tardan en realizar sus compras? ¿Con qué frecuencia acuden al centro comercial?**
- d) **¿Acuden a comprar con un listado de productos a adquirir o realizan compras espontáneas?**
- e) **¿Se podría clasificar su experiencia de consumo como positiva o negativa? ¿Por qué?**

Puedes entrevistar a alguna persona consumidora si lo estimas necesario.

Respuestas variables en función de la tipología de entrevista y del consumidor.

12. Elabora tu matriz DAFO personal realizando un detallado análisis de tus fortalezas y debilidades y de las posibles amenazas y oportunidades atendiendo a tu perfil profesional.

Respuesta variable en función del alumnado y su perfil profesional. Un ejemplo de la matriz DAFO para el alumnado del ciclo formativo de grado medio de mecanizado es el siguiente: **Matriz DAFO Personal – Alumno/a de CFGM en Mecanizado:**

Fortalezas (Internas, positivas)

- Conocimientos técnicos específicos: Dominio de herramientas como torno, fresadora, CNC, interpretación de planos.
- Experiencia práctica adquirida en talleres del instituto o en prácticas en empresas.
- Capacidad de trabajo en equipo: Habilidad para colaborar en entornos industriales.
- Precisión y atención al detalle: Fundamental en tareas de mecanizado.
- Motivación por aprender o formarse: Por ej. en automatización o diseño CAD/CAM.



Quiero crear mi propia empresa

Debilidades (Internas, negativas)

- Falta de experiencia laboral: Limitada trayectoria profesional real.
- Conocimientos limitados en idiomas: Especialmente inglés técnico, útil en entornos industriales internacionales.
- Habilidades blandas por desarrollar: Comunicación, liderazgo, gestión del tiempo.
- Dependencia de supervisión: Necesidad de guía constante en tareas complejas.
- Desconocimiento del entorno empresarial: Procesos de producción, logística, calidad, etc.

Oportunidades (Externas, positivas)

- Demanda de profesionales técnicos: El sector industrial busca perfiles cualificados en mecanizado.
- Avances tecnológicos: Automatización, impresión 3D, robótica, ofrecen nuevas áreas de especialización.
- Programas de formación continua: Cursos, certificados, especializaciones en centros públicos y privados.
- Movilidad internacional: Posibilidad de trabajar en otros países con formación técnica.
- Red de contactos: Prácticas en empresas, ferias, asociaciones profesionales.

Amenazas (Externas, negativas)

- Alta competencia: Otros titulados con más experiencia o formación superior.
- Cambios tecnológicos rápidos: Requieren actualización constante de conocimientos.
- Inestabilidad económica: Puede afectar la contratación en el sector industrial.
- Deslocalización de la producción: Algunas empresas se trasladan a otros países.
- Falta de reconocimiento social: A veces los estudios de FP no se valoran como deberían.



Quiero crear mi propia empresa

13. Define qué se entiende por lienzo Canvas personal y cuáles son los módulos que lo integran.

El Lienzo Canvas Personal (o Personal Business Model Canvas) es una herramienta visual que permite a las personas analizar, diseñar y reinventar su carrera profesional como si fuera un modelo de negocio. Su objetivo es aumentar el valor personal y profesional, ayudando a alinear lo que uno hace con lo que realmente quiere lograr.

1. Quién te ayuda (asociaciones clave).
2. Qué haces (actividades clave).
3. Quién eres y qué tienes (recursos clave).
4. Cómo ayudas (propuesta de valor).
5. Cómo te relacionas (relaciones con los clientes).
6. Cómo te conocen y qué medios utilizas (canales).
7. A quién ayudas (clientes).
8. Qué das (costes).
9. Qué obtienes (ingresos y beneficios).

14. Completa el bloque o módulo «qué ayuda ofreces» (valor añadido) para el perfil de tu ciclo formativo o familia profesional de Formación Profesional.

Respuesta abierta en función del ciclo formativo. Un ejemplo para el alumnado del ciclo formativo de grado medio de mecanizado es el siguiente:

Qué ayuda ofreces (Propuesta de valor)

Como profesional del mecanizado, ofrezco precisión técnica, eficiencia en la producción y calidad en el acabado de piezas mediante el uso de maquinaria convencional y CNC. Mi trabajo contribuye directamente a mejorar los procesos industriales, reducir errores y optimizar tiempos de fabricación. Además, apporto fiabilidad, compromiso con la seguridad laboral y capacidad para interpretar planos técnicos, lo que permite transformar diseños en productos funcionales con alto valor añadido para empresas del sector metalúrgico o automotriz.



Quiero crear mi propia empresa

15. Confecciona tu propio lienzo Canvas teniendo en cuenta el trabajo por cuenta ajena o propia que te gustaría desarrollar en el futuro.

Te puedes ayudar de las siguientes herramientas digitales para llevarlo a cabo:

<https://canvanizer.com>

www.canva.com/es_es

<https://miro.com/es>

Respuestas variables en función del alumnado y la tipología de trabajo.

16. Utiliza la técnica de creatividad SCAMPER para mejorar las botellas de agua reutilizables. Para ello, deberás contestar a las siguientes cuestiones:

Respuesta abierta. Una propuesta de solución es la siguiente:

S – Sustituir: ¿Qué material se puede sustituir para hacer la botella más ecológica?

- Sustituir el plástico convencional por bioplásticos o acero inoxidable reciclado.
- Usar vidrio templado con funda de silicona reciclada para mayor durabilidad y estética.
- Sustituir tintas y pigmentos por tintes naturales o biodegradables para el diseño exterior.

C – Combinar: ¿Qué otras funciones se pueden combinar en la botella?

- Filtro incorporado para purificar el agua (ideal para viajes o senderismo).
- Compartimento para suplementos (como pastillas de electrolitos o té).
- Sensor inteligente que mide la ingesta diaria de agua y se conecta a una app.
- Termómetro digital para mostrar la temperatura del líquido.

A – Adaptar: ¿Cómo se puede adaptar la botella?

- Adaptar el diseño para que sea plegable o expandible, facilitando el transporte.
- Adaptar la boquilla para que sea intercambiable (pico, pajilla, rosca).



Quiero crear mi propia empresa

-Adaptar el tamaño para que encaje en portavasos estándar o mochilas deportivas.

M – Modificar: ¿Qué se puede modificar para mejorar la botella?

-Modificar la forma para que sea ergonómica y fácil de agarrar.

-Modificar el tapón para que sea antigoteo y de apertura rápida.

-Modificar el diseño exterior para incluir texturas antideslizantes.

P – Poner en otros usos: ¿Cómo se puede utilizar la botella de manera diferente?

-Como termo para bebidas calientes.

-Como pesa ligera para ejercicios físicos.

-Como recipiente de almacenamiento para alimentos secos en excursiones.

-Como maceta temporal para plantas pequeñas.

E – Eliminar: ¿Qué se puede eliminar para simplificar la botella?

-Eliminar componentes innecesarios: decoraciones excesivas o embalajes plásticos.

-Eliminar el uso de roscas complejas que dificultan la limpieza.

-Eliminar etiquetas adhesivas y sustituirlas por grabado láser.

R – Reorganizar: ¿Cómo se puede reorganizar el diseño de la botella?

-Reorganizar el tapón para que esté integrado en el cuerpo y no se pierda.

-Reorganizar el sistema de apertura (ej. un botón de presión que resulte más intuitivo).

-Reorganizar los compartimentos internos para incluir espacios modulares.



Quiero crear mi propia empresa

17. Realiza una dinámica de *role-playing* (juego de roles) para generar ideas creativas sobre cómo podrías mejorar o expandir unos auriculares inalámbricos con traductor integrado. Asume diferentes roles durante el ejercicio para pensar en el producto desde varias perspectivas.

Respuesta abierta. Una propuesta de solución es la siguiente:

- **Rol del usuario final: ponte en el lugar de un usuario que necesita los auriculares para comunicarse en viajes internacionales. ¿Qué características adicionales te gustaría que tuvieran los auriculares? ¿Qué podría mejorar la experiencia al usar este producto?**

-Traducción en tiempo real con latencia mínima.

-Modo conversación: que permita traducir simultáneamente a dos personas con diferentes idiomas.

-Reconocimiento de contexto: que entienda si estoy en un restaurante, aeropuerto o reunión de negocios para adaptar el vocabulario.

-Modo offline: traducción sin conexión para países con mala cobertura.

-Integración con apps de viaje: como Google Maps o TripAdvisor para recibir traducciones contextuales.

-Cancelación de ruido inteligente: que se adapte al entorno (por ejemplo, en un aeropuerto).

-Batería de larga duración y carga rápida.

- **Rol de un competidor: imagina que eres el director de una empresa competidora que fabrica auriculares similares. ¿Qué estrategias utilizarías para superar tu producto? ¿Qué cambios harías para captar más clientes?**

-Ofrecer una suscripción freemium con idiomas básicos gratis y premium para idiomas menos comunes o técnicos.

-Incluir traducción de gestos o lenguaje de señas mediante sensores o cámara externa.

-Crear una comunidad de usuarios que puedan corregir traducciones y mejorar el sistema con IA colaborativa.

-Integrar con asistentes virtuales (Alexa, Siri, Google Assistant) para funciones adicionales.



Quiero crear mi propia empresa

- **Rol de un inversor: como inversor interesado en el producto, ¿qué esperarías de este auricular? ¿Cómo evaluarías su rentabilidad y su aceptación en el mercado? ¿Qué estrategias propondrías para ampliar el público objetivo?**

-Rentabilidad: ¿Cuál es el margen de beneficio por unidad? ¿Hay posibilidad de ingresos recurrentes (suscripciones, actualizaciones)?

-Mercado objetivo: viajeros, estudiantes, profesionales internacionales, expatriados.

-Escalabilidad: ¿Puede adaptarse a nuevos idiomas, dialectos o incluso a traducción médica o técnica?

-Diferenciación: ¿Qué lo hace único frente a apps como Google Translate o auriculares comunes?

- **Rol del diseñador de producto: ¿cómo podrías innovar en el diseño y la funcionalidad de estos auriculares? ¿Qué mejoras podrías implementar para hacerlos más cómodos? ¿Qué nuevas funciones podrían atraer a los consumidores?**

-Diseño ergonómico adaptable a diferentes formas de oreja.

-Materiales sostenibles y resistentes al agua/polvo.

-Pantalla táctil en el estuche para seleccionar idioma o modo sin usar el móvil.

-Sensor de proximidad para activar traducción solo cuando se detecta una conversación cercana.

-Modo discreto: traducción por vibraciones o subtítulos en gafas inteligentes.

- **Rol de un distribuidor: ¿qué canales de distribución usarías? ¿Cómo manejarías la logística de un producto tecnológico?**

Canales de distribución:

-Tiendas de tecnología (MediaMarkt, Fnac), aeropuertos, Amazon, y tiendas de idiomas.

-Alianzas con agencias de viajes, aerolíneas y hoteles.

-Venta directa en plataformas educativas y universidades.

Logística:

-Producción en zonas con experiencia en electrónica de consumo (Shenzhen, Taiwán).



Quiero crear mi propia empresa

- Distribución global con centros logísticos regionales.
- Garantía internacional y soporte multilingüe.

18. Busca en internet información sobre el origen y las implicaciones del concepto de desarrollo sostenible. ¿Crees que es fácil para una empresa alcanzar este tipo de desarrollo? Razona tu respuesta.

El **concepto** de sostenibilidad aparece por primera vez en 1987 en el Informe Brundtland, «Nuestro futuro común». Se define como: "El desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades."

El desarrollo sostenible **implica** un equilibrio entre tres pilares:

1. Económico: Crecimiento que genere empleo y riqueza.
2. Social: Inclusión, equidad, derechos humanos.
3. Ambiental: Protección de los recursos naturales y lucha contra el cambio climático.

¿Es fácil para una empresa alcanzarlo?

No es fácil, pero sí es posible con compromiso y estrategia. Algunos desafíos comunes son:

- Costes iniciales: Implementar tecnologías limpias o procesos sostenibles puede requerir inversión.
- Cambio cultural: Transformar la mentalidad empresarial hacia la sostenibilidad.
- Regulación y presión social: Las empresas enfrentan cada vez más exigencias legales y expectativas de consumidores.
- Medición del impacto ambiental y social no siempre es sencillo.

Sin embargo, muchas empresas lo ven como una oportunidad para innovar, diferenciarse y construir reputación.



Quiero crear mi propia empresa

19. Investiga las tendencias actuales en tecnología móvil y desarrolla un nuevo concepto de teléfono inteligente que integre características innovadoras, por ejemplo, una cámara con inteligencia artificial que mejore la calidad de las fotos en condiciones de poca luz. Presenta además un prototipo o un diseño que incluya algunas especificaciones técnicas.

Respuesta abierta. Una propuesta que puede servir de ejemplo es la siguiente:

Características Innovadoras

1. Cámara IA Adaptativa

- Sensor principal de 200 MP con apertura variable $f/1.2-f/4.0$.
- Algoritmos de IA que ajustan en tiempo real:
 - Iluminación, exposición y enfoque.
 - Reconocimiento de escenas y sujetos.
 - Eliminación de ruido y mejora de nitidez en fotos nocturnas.
- Modo retrato con separación de fondo por IA y simulación de lentes profesionales.
- Grabación en 8K HDR con estabilización óptica e IA predictiva de movimiento.

2. Pantalla y Diseño

- Pantalla AMOLED LTPO de 6.8" WQHD+, 120Hz, hasta 5000 nits de brillo.
- Diseño sin biseles, cuerpo de titanio con acabado mate.
- Resistencia IP68 y protección con Shield Glass 2.0.

3. Rendimiento y IA

- Procesador Snapdragon 8 Elite con NPU dedicada para IA.
- 16 GB RAM + 1 TB almacenamiento.
- Sistema operativo LumOS 1.0, basado en Android 15, con integración profunda de IA:
 - Traducción en tiempo real.



Quiero crear mi propia empresa

- Edición automática de fotos y vídeos.
- Asistente IA que resume contenido, transcribe notas y predice acciones.

4. Batería y Carga

- Batería de 7.000 mAh.
- Carga rápida de 200W por cable y 100W inalámbrica.
- Optimización energética por IA según hábitos de uso.

5. Extras

- Sensor para escaneo 3D.



20. Clasifica las innovaciones siguientes en innovación de producto, de proceso e innovación en marketing:

- **La creación de Tesla Model S, un coche eléctrico con características avanzadas como el piloto automático.**
- **La implementación de la fabricación aditiva (impresión 3D) en la industria automotriz, que mejora la producción de piezas y componentes.**
- **El caso de Amazon Prime, que ofrece un servicio de suscripción para entrega rápida y acceso a contenido exclusivo.**



Quiero crear mi propia empresa

1. Tesla Model S

Tipo de innovación: Innovación de producto

Justificación: Se trata de un nuevo producto en el mercado, con características avanzadas como el piloto automático, que representa una mejora significativa respecto a los vehículos tradicionales.

2. Fabricación aditiva (impresión 3D) en la industria automotriz

Tipo de innovación: Innovación de proceso

Justificación: Esta tecnología cambia la forma en que se producen piezas y componentes, optimizando tiempos, costos y personalización en la fabricación.

3. Amazon Prime

Tipo de innovación: Innovación en marketing

Justificación: Aunque incluye elementos de servicio, la estrategia de suscripción y los beneficios exclusivos forman parte de una innovación en la forma de comercializar y fidelizar clientes.

- 21. Una de las técnicas para incentivar la experimentación está relacionada con seguir a *influencers* que tengan gran cantidad de seguidores. Gracias a ellos y a ellas podemos vislumbrar qué productos se ofertarán en las próximas décadas y cómo adelantarnos a estas nuevas modas. Elabora un listado de los cinco *influencers* que consideres más importantes y comenta en qué campo es especialista cada uno de ellos. ¿A qué crees que se debe su éxito?**

Respuesta abierta. Algunas de las posibles respuestas pueden ser: su aspecto físico, sus cualidades de comunicación, su grado de conocimiento de la materia y productos concretos, su liderazgo, etc. Por ejemplo:

✓ **Ibai Llanos**

Especialidad: Entretenimiento, deportes y gaming

Plataformas: Twitch, YouTube, Instagram

Razón de su éxito: Ibai ha sabido reinventarse constantemente. Comenzó como comentarista de eSports y ahora lidera KOI, su propio equipo de deportes electrónicos. Su cercanía, humor y entrevistas con figuras como Messi o Rosalía lo han convertido en un referente.



Quiero crear mi propia empresa

✓ **María Pombo**

Especialidad: Moda, familia y estilo de vida

Plataformas: Instagram, TikTok

Razón de su éxito: María ha sabido conectar con su audiencia a través de contenido auténtico sobre su vida familiar y estilo. Ha creado marcas propias, protagonizado un documental en Prime Video y es embajadora de firmas como MAC y GHD

✓ **¿A qué se debe su éxito?**

- Autenticidad y cercanía con sus seguidores.
- Diversificación de contenido: desde moda hasta gaming y entrevistas.
- Colaboraciones estratégicas con marcas nacionales e internacionales.
- Capacidad de adaptación a nuevas plataformas y formatos.
- Construcción de una marca personal sólida y coherente.

22. Elige tres roles con los que más te identifiques de entre todos los que te hemos presentado en este apartado. ¿Qué características de tu personalidad se asemejan a los roles escogidos? ¿Cómo crees que es posible cultivar y adquirir cada uno de ellos?

Respuesta variable según la elección realizada por el alumnado.

23. Elige una empresa, según tu experiencia como consumidor, con la que te hayas sentido plenamente satisfecho, tanto con sus productos como por el trato recibido. Indica cuáles son las razones por las que la recomendarías.

- ¿Qué elementos valoras más en tu relación con una empresa?**
- ¿Se identificaba el personal de dicha entidad con alguno de los roles anteriores?**
- ¿Qué estrategias crees que se pueden en práctica para fidelizar a un cliente?**

Respuesta variable según la elección realizada por el alumnado.



Quiero crear mi propia empresa

24. Teniendo como referencia el Caso práctico 4, utiliza diferentes técnicas de *design thinking* para las siguientes situaciones:

a) Un grupo de estudiantes del grado superior en Energías Renovables quiere desarrollar e instalar un sistema de recolección y almacenamiento de agua de lluvia para comunidades rurales con escasez de recursos hídricos.

Respuesta abierta. Un ejemplo es el siguiente:

1. Mapa de actores

Identifica todos los involucrados: Comunidad rural, Estudiantes, Técnicos en energías renovables, Autoridades locales, ONGs, Proveedores de materiales...

Esto ayuda a entender quién influye y quién se ve afectado por el proyecto.

2. Customer Journey: Traza el recorrido de una persona de la comunidad desde que se enfrenta a la escasez de agua hasta que usa el sistema:

- Identificación del problema
- Contacto con el proyecto
- Instalación del sistema
- Uso diario
- Mantenimiento

Permite detectar puntos críticos y oportunidades de mejora.

3. Matriz de motivaciones: Analiza qué motiva a cada actor:

- Comunidad: acceso al agua, salud
- Estudiantes: aprendizaje, impacto social
- ONGs: sostenibilidad, reputación

Ayuda a alinear intereses y generar compromiso.

4. Misión imposible: Plantea retos extremos como: "¿Cómo podríamos recolectar agua sin usar ningún recipiente?"

Estimula ideas disruptivas y creativas.



Quiero crear mi propia empresa

5. Mapa de atracción de clientes: Visualiza qué características del sistema atraerían más a la comunidad:

- Bajo coste
- Fácil mantenimiento
- Materiales locales

Prioriza atributos clave para el diseño.

b) Varios alumnos del ciclo de técnico superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma quieren crear una aplicación móvil que ofrezca recursos y herramientas para el manejo de la salud mental de jóvenes, como ejercicios de relajación, meditación, seguimiento emocional y acceso a ayuda y orientación online.

1. Mapa de actores: Jóvenes usuarios, Psicólogos, Desarrolladores, Instituciones educativas, Padres...

Define roles y relaciones clave.

2. Customer Journey desde que el joven detecta malestar emocional hasta que encuentra ayuda en la app:

- Descubrimiento
- Registro
- Uso de herramientas
- Seguimiento emocional
- Contacto con profesionales

Identifica momentos de valor y fricción.

3. Investigación de referentes: Analiza apps similares.

Aprende de lo que funciona y lo que no.

4. Interacción constructiva: Sesiones de co-creación con jóvenes y expertos en salud mental.

Genera ideas basadas en necesidades reales.



Quiero crear mi propia empresa

5. Diagrama de Porter: Analiza fuerzas competitivas: Rivalidad entre apps, Poder de los usuarios, Amenaza de nuevas apps, Poder de los proveedores (psicólogos), Sustitutos (redes sociales, terapia presencial), etc.

Evalúa la viabilidad en el mercado.

25. Laura, Carlos, Marta, Javier y Raúl acaban de finalizar el ciclo formativo de Grado Superior en Realización de Proyectos de Audiovisuales y Espectáculos. Raúl tiene experiencia previa en el sector, mientras que el resto de sus compañeros no ha trabajado nunca. Desean crear una productora audiovisual especializada en la creación de contenido digital para redes sociales y plataformas de *streaming*. Su objetivo es ofrecer servicios de producción de vídeos promocionales, anuncios publicitarios, cortometrajes y contenido para *influencers*.

Aplica la herramienta matriz RACI para estructurar de manera clara y organizada las tareas que deben llevar a cabo en la creación de su productora. Puedes utilizar el siguiente enlace para ayudarte en esta tarea:

<https://designthinking.es/matriz-raci>

Respuesta abierta. Un ejemplo puede ser el siguiente:

Matriz RACI para la Creación de la Productora Audiovisual

La matriz RACI es una herramienta de gestión que ayuda a definir roles y responsabilidades en un proyecto. Las letras de RACI corresponden a:

- **Responsable (R):** La persona que realiza la tarea.
- **Autoridad (A):** La persona que toma la decisión final y es la máxima responsable de que la tarea se complete.
- **Consultado (C):** Las personas que deben ser consultadas antes de tomar una decisión. Su opinión es importante.
- **Informado (I):** Las personas que deben ser informadas del progreso o de los resultados una vez que la tarea esté completada.



Quiero crear mi propia empresa

Tarea	Laura	Carlos	Marta	Javier	Raúl
1. Definir plan de negocio	I	I	I	I	A, R
2. Investigación de mercado	R	C	C	C	A, I
3. Desarrollo de marca	R	C	I	I	A, C
4. Creación de portfolio inicial	C	R	C	R	A, I
5. Diseño y desarrollo de sitio web	I	R	I	C	A, C
6. Establecimiento de tarifas y contratos	C	I	C	I	A, R
7. Búsqueda de primeros clientes	R	C	I	C	A, R
8. Configuración de redes sociales	C	I	R	C	A, C
9. Adquisición de equipo técnico	I	R	I	R	A, R
10. Trámites legales y fiscales	I	I	I	I	A, R

Justificación de la Asignación de Roles

- Raúl: Su experiencia previa lo convierte en el Autoridad (A) y a menudo en el Responsable (R) de las tareas estratégicas y de mayor peso, como el plan de negocio, los trámites legales y la fijación de tarifas. Él es quien guiará al equipo.
- Laura: Podría ser la Responsable (R) del área creativa y de marketing digital, encargándose de la investigación de mercado, el desarrollo de marca y la búsqueda de clientes.
- Carlos y Javier: Sus roles pueden ser más técnicos. Carlos podría ser el Responsable (R) del diseño del sitio web, la adquisición de equipo y la creación del portfolio. Javier podría ser el Responsable (R) de la creación de contenido para el portfolio y la adquisición de equipo. Ambos se complementan en las tareas más prácticas.
- Marta: Podría encargarse de la gestión de la comunicación, siendo Responsable (R) de las redes sociales y apoyando en la parte creativa y de marketing. Su rol se centra en la difusión y la imagen pública.



Quiero crear mi propia empresa

Este modelo es un punto de partida y puede ajustarse a medida que la productora evoluciona. Lo importante es que todos los miembros del equipo entiendan sus roles y responsabilidades para evitar duplicidad de esfuerzos y conflictos.

- 26. Imagina que trabajas en una ONG enfocada en la educación y la inclusión social. Quieres desarrollar un proyecto que, además de ayudar a la comunidad, se base en la economía del bien común, promoviendo valores como la dignidad humana y la solidaridad. Diseña un proyecto educativo que promueva la inclusión social y que también incorpore principios de la economía del bien común.**

¿Qué valores serían esenciales en tu proyecto? ¿Cómo lograrías que este proyecto sea rentable y, a la vez, tenga un impacto positivo y duradero en la comunidad?

Respuesta abierta. Un ejemplo es el siguiente:

Proyecto: "Escuela Viva: Aprender para Convivir"

Objetivo general: Fomentar la inclusión social a través de una educación transformadora que promueva valores humanos, fortalezca el tejido comunitario y genere oportunidades sostenibles para personas en situación de vulnerabilidad.

Valores esenciales del proyecto

1. Dignidad humana: Cada persona es valorada por lo que es, no por lo que tiene.
2. Solidaridad: Apoyo mutuo entre participantes, voluntarios y comunidad.
3. Justicia social: Acceso equitativo a la educación y oportunidades.
4. Sostenibilidad: Uso responsable de recursos y promoción de prácticas ecológicas.
5. Democracia participativa entre educadores, alumnado y comunidad.
6. Transparencia: Gestión abierta y rendición de cuentas.

Rentabilidad e impacto sostenible:

- Financiación inicial: Subvenciones públicas, fondos europeos, fundaciones.
- Ingresos propios: Venta de productos y servicios creados en los talleres.
- Alianzas estratégicas: Empresas locales que apoyan con recursos, formación o empleo.



Quiero crear mi propia empresa

-Crowdfunding con causa: Campañas que conectan emocionalmente con la comunidad.

Indicadores de impacto:

-Número de personas formadas e insertadas laboralmente.

-Reducción de la exclusión social en zonas específicas.

Ejemplo de actividades con impacto

- “Cocina con propósito”: Taller de cocina donde se aprende, se genera empleo y se ofrece comida a personas sin hogar.
- “Reciclar para educar”: Taller de reciclaje que produce mobiliario escolar para otras comunidades.

27. Elabora una tabla comparativa entre la economía circular y la economía del bien común. ¿Cuáles son las diferencias principales en términos de objetivos y enfoque empresarial? ¿Sería posible que una empresa integrara ambos modelos? ¿Crees que son compatibles?

Diferencias principales en Objetivos y Enfoque:

Aspecto	Economía Circular	Economía del Bien Común
Definición	Modelo económico que busca mantener los recursos en uso el mayor tiempo posible, reduciendo residuos y favoreciendo el reciclaje, la reutilización y el ecodiseño.	Modelo económico que mide el éxito empresarial y social en función de valores como dignidad humana, justicia social, sostenibilidad ecológica, solidaridad y democracia.
Objetivo principal	Minimizar el impacto ambiental mediante un uso eficiente de los recursos y la reducción de desechos.	Generar bienestar social y ambiental priorizando el bien común frente al beneficio económico.
Enfoque empresarial	Se centra en la gestión de materiales, energía y procesos productivos sostenibles.	Evalúa la contribución de la empresa al bien común a través del <i>Balance del Bien Común</i> (una especie de “balance social”).
Indicadores de éxito	Disminución de residuos, eficiencia en el ciclo de vida de los productos, reducción de huella de carbono.	Contribución al bienestar social, trato justo a trabajadores/as, cooperación con empresas, responsabilidad ambiental.



Quiero crear mi propia empresa

Relación con la rentabilidad

La rentabilidad se busca mediante eficiencia y reducción de costes por uso de recursos.

La rentabilidad no es el fin, sino un medio; el éxito se mide en términos de impacto social y ecológico.

Ejemplo práctico

Una empresa que rediseña sus envases para que sean 100% reciclables o compostables.

Una empresa que, además de prácticas sostenibles, establece políticas de salarios justos y fomenta la participación

Es perfectamente posible y muy compatible que una empresa integre ambos modelos. De hecho, la combinación de ambos enfoques crea un modelo de negocio mucho más robusto y sostenible. Una empresa que diseña productos duraderos, utiliza materiales reciclados y reduce su huella de carbono (economía circular) está cumpliendo directamente con los criterios de sostenibilidad ecológica del Balance del Bien Común.

La economía circular responde a cómo producir y consumir de manera sostenible.

La economía del bien común responde a para qué y para quién producimos, y bajo qué valores.

Por lo tanto, una empresa que aplicara ambas estaría trabajando hacia un modelo integral de sostenibilidad económica, social y ambiental.

28. Supón que eres un emprendedor social que desea crear una plataforma digital para apoyar a emprendedores locales en tu ciudad. La plataforma tiene como objetivo brindarles herramientas, asesoría, formación y visibilidad para sus negocios, especialmente aquellos que tienen un impacto social positivo. ¿Qué recursos o alianzas puedes establecer con otras entidades para fomentar la inclusión y ayudar a los emprendedores sociales a expandir sus ideas de negocio? ¿Qué acciones se te ocurren para garantizar que la plataforma sea sostenible a largo plazo?

Respuesta abierta. Un ejemplo podría ser el siguiente:

Recursos y Alianzas Estratégicas con otras entidades:

- Instituciones educativas: Colaborar con universidades y escuelas de negocios para ofrecer a los emprendedores acceso a programas de mentoría, talleres y cursos especializados en temas como finanzas, marketing digital y gestión de proyectos.
- Organizaciones no gubernamentales (ONG) y fundaciones: Muchas de estas entidades ya trabajan con comunidades vulnerables y tienen redes establecidas.



Quiero crear mi propia empresa

- **Gobiernos locales y agencias de desarrollo económico:** Los gobiernos a menudo tienen programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas (Pymes). Colaborar con ellos daría acceso programas de capacitación y espacios de trabajo (coworking). También ayudaría a promover la plataforma a través de sus canales oficiales.
- **Empresas privadas:** Las empresas con programas de responsabilidad social corporativa (RSC) son socios potenciales que podrían financiar la plataforma, ofrecer voluntariado corporativo para que sus empleados asesoren a los emprendedores, o incluso convertirse en clientes de los negocios que formen parte de tu plataforma.

Acciones para la Sostenibilidad a Largo Plazo:

- **Crear un Modelo de ingresos híbrido:** No depender de una sola fuente de ingresos. Se puede combinar:
 - Cuotas de membresía: Ofrecer niveles de membresía con beneficios exclusivos, como acceso a herramientas avanzadas, mentorías personalizadas o espacios publicitarios.
 - Comisiones por servicios o por cada transacción: Si la plataforma facilita ventas o servicios entre los emprendedores y sus clientes.
 - Patrocinios y publicidad: Vender espacios publicitarios a empresas que muestren su apoyo al emprendimiento social o busquen patrocinadores alienados con sus valores.
 - Organizar eventos, webinars y talleres de pago a los asistentes.
- **Crear una comunidad fuerte** fomentando la participación a través de:
 - Foros y grupos de discusión para compartir experiencias, preguntas y apoyo mutuo.
 - Eventos de networking presenciales o virtuales para que los emprendedores puedan conocerse, colaborar y establecer alianzas.
- **Demostrar el impacto social** a través de historias de éxito, estadísticas sobre los negocios que han crecido y el impacto positivo que están teniendo en la comunidad.
- **Tecnología escalable y de bajo costo** que permita que la plataforma crezca sin incurrir en costos exorbitantes. Ej. El uso de software de código abierto o herramientas modulares que te permitan agregar nuevas funcionalidades de manera eficiente.



Quiero crear mi propia empresa

29. Realiza un esquema sobre las nuevas formas de emprendimiento, considerando las principales semejanzas y diferencias entre ellas.

Concepto	Objetivo Principal	Enfoque
Economía Colaborativa	Maximizar el uso de recursos existentes.	Plataformas digitales que conectan a personas para compartir bienes y servicios, reduciendo la necesidad de propiedad individual.
Economía del Bien Común	Aumentar el bienestar social y ambiental.	Medición del éxito empresarial a través de un "Balance del Bien Común" en lugar de solo métricas financieras. Prioriza valores éticos y sostenibles.
Emprendimiento Social	Resolver problemas sociales o ambientales.	Utiliza estrategias de negocio para generar impacto positivo, reinvertiendo los beneficios en la causa social que defiende.
Economía Circular	Minimizar los residuos y el uso de recursos.	Re-diseño de productos y sistemas para extender su vida útil y cerrar el ciclo de vida de los materiales mediante el reciclaje, la reutilización y la reparación.

Semejanzas generales

- Todas buscan un impacto positivo que va más allá de la simple maximización de beneficios económicos.
- Priorizan la sostenibilidad (social, económica y/o ambiental) sobre el modelo de negocio tradicional.
- Fomentan la innovación en productos, servicios y procesos para abordar desafíos contemporáneos.

Principales diferencias

- **Economía Colaborativa** se centra en la **eficiencia del uso de recursos** a través del acceso en lugar de la propiedad.
- **Economía del Bien Común** se enfoca en un **cambio sistémico de valores y métricas** empresariales, evaluando el éxito de manera integral.
- **Emprendimiento Social** utiliza el negocio como una **herramienta para una misión social** específica, creando valor tanto social como económico.



Quiero crear mi propia empresa

- **Economía Circular** se enfoca principalmente en la **sostenibilidad ambiental** y la gestión de materiales, disociando el crecimiento del consumo de recursos finitos.

30. En el siguiente enlace encontrarás empresas que han llevado a cabo actuaciones relativas a la economía circular. Expón a tus compañeros y compañeras en qué consiste cada una de ellas:

bit.ly/empresas_economiacircular

1. Patagonia

- Worn Wear: Programa que fomenta la reparación, reutilización y reciclaje de ropa. Ofrece arreglos y permite intercambiar prendas usadas por crédito.
- Materiales sostenibles: Usa materiales reciclados, algodón orgánico y otras fibras sostenibles para reducir el impacto ambiental.

2. IKEA

- Programa de recogida: Permite devolver muebles usados para su reutilización o reciclaje.
- Materiales sostenibles: Utiliza madera certificada FSC y plástico reciclado.
- Servicios circulares: Ofrece alquiler de muebles y venta de productos restaurados para fomentar la reutilización.

3. H&M

- Recogida de prendas: Recoge ropa usada para reciclarla o reutilizarla.
- Materiales sostenibles: Emplea algodón orgánico y poliéster reciclado.
- Servicios circulares: Introduce alquiler de ropa y venta de artículos reacondicionados.

4. Unilever

- Reducción de envases: Objetivo de reducir un 25% los residuos de envases para 2025; explora plásticos biodegradables.
- Ingredientes sostenibles: Usa ingredientes como aceite de palma de fuentes sostenibles.



Quiero crear mi propia empresa

- Reciclaje: Implementa programas de reciclaje y colabora en educación ambiental.

5. Interface

- Fabricación en circuito cerrado: Produce losetas de moqueta con materiales reciclados y las recicla al final de su vida útil.
- Neutralidad de carbono: Se comprometió a ser neutra en carbono desde 2020, usando energías renovables.
- Materiales sostenibles: Utiliza nylon reciclado en sus productos.

31. Como tienes interés en la economía colaborativa, deseas crear una plataforma digital que permita a los habitantes de tu comunidad ofrecer y solicitar servicios locales. Esta plataforma facilitaría el intercambio de habilidades, como clases particulares, reparaciones del hogar, servicios de transporte, ayuda en tareas diarias, etc.

- ¿Qué tipo de servicios se ofrecerán y cómo beneficiarías a los miembros de la comunidad?**
- ¿Estará basada en dinero, intercambio directo (trueque) o puntos de confianza entre las personas usuarias?**
- ¿Qué beneficios tendrán tanto las personas que ofrezcan sus servicios como las que los soliciten?**

Respuesta abierta. Un ejemplo es el siguiente:

¿Qué tipo de servicios se ofrecerán y cómo beneficiarías a los miembros de la comunidad?

Servicios ofrecidos:

- Educación y formación: Clases particulares, tutorías, idiomas, música, informática.
- Reparaciones y mantenimiento: Fontanería, electricidad, carpintería, jardinería.
- Transporte y movilidad: Compartir coche, traslados a eventos, ayuda con mudanzas.
- Apoyo diario: Cuidado de niños, acompañar personas mayores, compras, cocina.
- Bienestar y salud: Yoga, meditación, masajes, asesoramiento nutricional.



Quiero crear mi propia empresa

-Servicios creativos: Diseño gráfico, fotografía, edición de vídeo, escritura.

Beneficios para la comunidad:

-Acceso asequible a servicios locales.

-Fomento del talento y habilidades dentro de la comunidad.

-Reducción del desempleo informal.

-Fortalecimiento de la confianza y cooperación entre vecinos.

-Menor dependencia de grandes plataformas o empresas externas.

b) ¿Estará basada en dinero, intercambio directo (trueque) o puntos de confianza entre las personas usuarias?

Una opción interesante sería combinar varios modelos:

- Sistema de puntos de confianza: Cada usuario gana puntos al ofrecer servicios, que luego puede usar para solicitar otros. Esto fomenta la reciprocidad.
- Trueque directo: Si dos personas tienen necesidades complementarias, pueden intercambiar servicios sin dinero ni puntos.
- Pago monetario opcional: Para servicios más especializados o cuando no hay coincidencia de necesidades, se puede permitir el pago directo.

Este enfoque híbrido permite flexibilidad y accesibilidad, adaptándose a distintos perfiles de usuarios.

c) ¿Qué beneficios tendrán tanto las personas que ofrezcan sus servicios como las que los soliciten?

Para quienes ofrecen servicios: Visibilidad local y oportunidades de ingresos; Reconocimiento y reputación dentro de la comunidad; y Posibilidad de desarrollar habilidades y experiencia.

Para quienes solicitan servicios: Acceso rápido y confiable a ayuda local; Costes más bajos que en el mercado tradicional; y Mayor confianza al tratar con personas conocidas o recomendadas.



Test de repaso

1. ¿Cuál de las siguientes cualidades es fundamental para un emprendedor?

- a) La capacidad de improvisación.
- b) La capacidad de organización.
- c) La capacidad de seguir instrucciones.

2. ¿Cuál es la principal diferencia entre un emprendedor y un empresario?

- a) El emprendedor se centra en la gestión de un negocio establecido, mientras que el empresario busca nuevas oportunidades.
- b) El emprendedor busca constantemente nuevas oportunidades y asume riesgos, mientras que el empresario se enfoca en optimizar la rentabilidad de un negocio ya existente.
- c) El empresario es más innovador que el emprendedor, quien se limita a administrar.

3. ¿Qué cualidad se considera fundamental para un emprendedor al enfrentar adversidades?

- a) La empatía.
- b) La resiliencia.
- c) La eficiencia operativa.

4. ¿Qué estrategia es clave para mejorar la autoestima de una persona emprendedora?

- a) Compararse con otras personas para conocer sus fortalezas.
- b) Identificar pensamientos negativos e inseguridades y transformarlos en oportunidades positivas.
- c) Evitar la autoobservación y enfocarse únicamente en el trabajo.

5. ¿Qué se analiza en el bloque «quién eres y qué tienes» del *Personal Model Canvas*?

- a) Las personas que te ayudarán a alcanzar tus objetivos profesionales.



Quiero crear mi propia empresa

b) Tus intereses, habilidades, competencias específicas y los rasgos que definen tu personalidad.

c) Las actividades que realizarías para incrementar tu futuro laboral.

6. ¿Por qué se considera el bloque «propuesta de valor» como el más importante del *Personal Model Canvas*?

a) Porque se centra en las relaciones con los clientes y cómo mantenerlas a largo plazo.

b) Porque describe los beneficios que podrías aportar a una empresa o cliente, y los trabajos para los que te contratarían.

c) Porque es el bloque que define las inversiones necesarias para alcanzar tus metas profesionales.

7. ¿Qué beneficio clave aportan los intraemprendedores a las empresas?

a) Su capacidad para mejorar la eficiencia administrativa interna.

b) Su habilidad para generar nuevas ideas que se transforman en oportunidades para incrementar el negocio y la rentabilidad.

c) Su disposición para gestionar y reducir los costes operativos de la empresa.

8. Según el proceso creativo descrito en la unidad, ¿cuál es la fase en la que las ideas se dejan reposar y el subconsciente sigue trabajando en el problema?

a) Preparación.

b) Incubación.

c) Ejecución.

9. ¿En qué consiste la técnica SCAMPER?

a) Crear nuevas ideas a partir de la combinación de conceptos existentes y su reestructuración.

b) Modificar productos existentes utilizando las palabras *sustituir, combinar, adaptar, modificar, proponer, eliminar y reorganizar*.

c) Generar ideas originales mediante la exploración de diferentes perspectivas y el análisis profundo de los supuestos iniciales.



Quiero crear mi propia empresa

10. ¿Qué es la innovación de producto?

- a) La disminución de los costes de producción.
- b) La implantación de nuevos canales de venta y promoción.
- c) La creación de un nuevo producto o de añadir nuevas características a un producto ya existente.

11. ¿Qué tipo de herramientas de creatividad se utilizan para la fase de ideación dentro del *design thinking*?

- a) Herramientas analíticas como la matriz DAFO y el diagrama de Porter.
- b) Técnicas como el *brainstorming*, el pensamiento lateral y el *storytelling*, junto con otras herramientas de innovación.
- c) Estrategias de marketing digital para promover la ideación de productos innovadores.

12. ¿Cuál es la principal diferencia entre la economía circular y el modelo económico lineal?

- a) La economía circular busca maximizar la producción de residuos, mientras que el modelo lineal intenta reducirlos.
- b) La economía circular se enfoca en el reciclaje y la reutilización de materiales, a diferencia del modelo lineal que sigue el principio de usar y tirar.
- c) El modelo lineal se basa en la reparación constante de productos, mientras que la economía circular favorece el uso exclusivo de materiales no reciclables.



Comprueba tu aprendizaje

1. Realiza un esquema en el que enumeres y expliques cuáles son las diferentes fases del *design thinking*. Posteriormente, visita la siguiente página y explica cómo y para qué utilizarías al menos cinco de las técnicas de creación grupal que se describen en dicho enlace:

<https://designthinking.es/dinamicas-creativas-grupales>

1. **Empatizar:** Comprender al usuario y sus necesidades.
2. **Definir:** Identificar claramente el problema a resolver.
3. **Idear:** Generar muchas ideas creativas como posibles soluciones.
4. **Prototipar:** Crear versiones simples de las ideas seleccionadas.
5. **Evaluar:** Probar los prototipos con usuarios y mejorar la solución.

2. Lee atentamente las siguientes frases célebres de personajes famosos:

«Cuestiona lo incuestionable», Ratan Tata.

«El verdadero misterio del mundo es lo visible, no lo invisible», Oscar Wilde.

«Lo que hace una persona por cuenta propia, sin ser estimulada por los pensamientos y la experiencia de los demás, es, en el mejor de los casos, bastante pobre y monótono», Albert Einstein.

«No he fracasado, he encontrado diez mil vías que no funcionan», Thomas Edison.

De las cinco estudiadas, ¿con qué habilidad del emprendedor relacionarías cada una de ellas? Haz una breve investigación de estas personas en internet y explica cuál fue su principal aportación creativa. ¿Qué te sugiere cada una de ellas?



Quiero crear mi propia empresa

1. «Cuestiona lo incuestionable» – Ratan Tata

Cuestionamiento

Aportación creativa: R. Tata transformó el Grupo Tata en un conglomerado global. Adquirió marcas internacionales como Jaguar Land Rover y Tetley. Pionero en la internacionalización de empresas indias y defensor de la innovación social.

¿Qué sugiere esta frase? Invita a romper paradigmas y desafiar lo establecido, una actitud esencial para innovar y liderar en entornos cambiantes.

2. «El verdadero misterio del mundo es lo visible, no lo invisible» – Oscar Wilde

Observación

Aportación creativa: Wilde fue un precursor de la crítica literaria como arte intelectual. En sus ensayos “La decadencia de la mentira” y “El crítico como artista”, defendió la belleza como fin en sí mismo

¿Qué sugiere esta frase? Nos recuerda que lo cotidiano y lo evidente pueden esconder profundos significados, y que la creatividad también nace de mirar con nuevos ojos lo que todos ven.

3. «Lo que hace una persona por cuenta propia, sin ser estimulada por los pensamientos y la experiencia de los demás, es, en el mejor de los casos, bastante pobre y monótono» – Albert Einstein

Networking / Creación de redes

Aportación creativa: Einstein revolucionó la física con sus teorías de la relatividad, cambiando nuestra comprensión del tiempo, el espacio y la gravedad. Su curiosidad y capacidad para conectar ideas lo convirtieron en un símbolo de creatividad científica.

¿Qué sugiere esta frase? La innovación no ocurre en aislamiento. El intercambio de ideas y experiencias enriquece el pensamiento y potencia la creatividad.

4. «No he fracasado, he encontrado diez mil vías que no funcionan» – Thomas Edison

Experimentación

Aportación creativa: Edison patentó más de 1.000 inventos, incluyendo el fonógrafo y la bombilla incandescente

¿Qué sugiere esta frase? El fracaso es parte del proceso creativo. Cada intento fallido es un paso hacia el éxito, y la perseverancia es clave para lograrlo.



Quiero crear mi propia empresa

- 3. Practica tu creatividad. Para ello, os tenéis que repartir en grupos reducidos. Cada grupo tiene que imaginar cuatro usos totalmente alternativos a los acostumbrados para cada uno de estos objetos: un vaso, un libro, una caja y un trozo de cuerda. Cualquier idea es válida siempre que implique un uso factible del objeto. Después comparad los resultados de cada grupo.**

Respuesta variable en función del objeto elegido. Un ejemplo es el siguiente:

Vaso

1. Maceta improvisada: Ideal para pequeñas plantas o brotes.
2. Porta lápices: Perfecto para organizar bolígrafos, pinceles o tijeras.
3. Molde para velas: Se puede usar como recipiente para hacer velas caseras.
4. Campana sonora: Al golpearlo con una cuchara, puede emitir sonidos interesantes.

Libro

1. Soporte para monitor o portátil: Apilando varios libros se puede ajustar la altura.
2. Elemento decorativo si se deja abierto en una página bonita o con ilustraciones.
3. Prensa para flores: Ideal para secar flores entre sus páginas.
4. Caja secreta: Se puede vaciar el interior para esconder objetos pequeños.

Caja

1. Casita para mascotas pequeñas. Puede ser un refugio para gatos o roedores.
2. Organizador de cables: Para mantener los cables enrollados y ordenados.
3. Escenario de teatro en miniatura: Perfecto para juegos infantiles o maquetas.
4. Lienzo para arte: Pintar o decorar la caja como proyecto artístico.

Trozo de cuerda

1. Pulsera o collar artesanal.
2. Tendedero portátil: Para colgar ropa en viajes o campamentos.



Quiero crear mi propia empresa

3. Marcador de libros: Atado con un nudo decorativo.
4. Sistema de cierre para bolsas: Enrollado o anudado para mantener bolsas cerradas.

4. Formad grupos de cuatro estudiantes, elegid una tienda de ropa concreta e imaginaos que quiere mejorar su servicio al cliente para aumentar su satisfacción y fidelidad. El equipo debe identificar qué aspectos de este servicio al consumidor pueden ser innovadores y atractivos. Repartid estos cuatro roles de innovación entre los miembros del grupo y llevad a cabo las siguientes tareas:

- a) **Antropólogo:** realizará entrevistas o estudios observacionales con clientes para entender sus emociones y deseos al comprar ropa.
- b) **Experimentador:** probará diversas iniciativas de servicio, como asistencia personalizada, probadores con realidad aumentada o una app que ofrezca recomendaciones basadas en preferencias.
- c) **Interpolinizador:** estudiará tendencias de servicio al cliente de empresas en otros sectores (por ejemplo, tecnología o entretenimiento) para adaptarlas a la tienda de ropa.
- d) **Arquitecto de experiencias:** rediseñará el proceso de compra, desde la llegada al local hasta el pago, para que sea memorable y agradable para los clientes.

Por último, cada equipo presentará sus conclusiones ante el resto de la clase y sus propuestas de mejora.

Respuesta variable según la elección realizada por el alumnado.

5. Imagina que eres el responsable de la estrategia sostenible en una empresa vinícola que produce, embotella, almacena y comercializa vinos. ¿Cómo adaptarías los principios de economía circular a esta empresa? Piensa en el ciclo de vida de este producto y cómo se pueden reutilizar, reciclar o reducir los residuos que genera.

Respuesta abierta. Un ejemplo es el siguiente:

Adaptaría los principios de la economía circular a la empresa vinícola enfocándome en **reducir, reutilizar y reciclar** en todas las fases de producción. El objetivo es minimizar el desperdicio y maximizar el valor de los recursos.



Quiero crear mi propia empresa

1. Fase de Producción y Viticultura: En la viña, implementaría prácticas de **agricultura regenerativa**. Esto incluye usar compost elaborado con los residuos orgánicos de la empresa (hollejos, sarmientos, etc.) para enriquecer el suelo, lo que reduce la necesidad de fertilizantes sintéticos. También optimizaría el uso del agua a través de sistemas de riego por goteo y la recolección de agua de lluvia.

2. Fase de Embotellado y Almacenamiento:

- **Reducción y Reutilización:** Utilizaría botellas de vidrio más ligeras para disminuir la huella de carbono del transporte. Exploraría programas de **reutilización de botellas** retornables, donde los clientes devuelven las botellas vacías para ser limpiadas y rellenadas.
- **Reciclaje:** Para las botellas que no puedan ser reutilizadas, establecería acuerdos con empresas de reciclaje de vidrio. Los tapones de corcho se podrían reciclar o reutilizar en productos como aislantes. Las etiquetas se harían con papel reciclado o materiales biodegradables.

3. Fase de Comercialización y Logística: Optimizaría las rutas de entrega para reducir el consumo de combustible y las emisiones de carbono. Promocionaría la venta de vinos a granel en envases retornables en tiendas locales. También podría ofrecer descuentos a los clientes que devuelvan sus botellas.

4. Residuos y Subproductos: Los residuos de la uva (hollejos, semillas) son subproductos valiosos. Los utilizaría para:

- **Cosmética y Alimentación:** Extraería aceites de las semillas para su uso en cosmética o alimentación.
- **Biocombustible:** Los restos orgánicos podrían usarse para generar biogás.

6. Sonia y Antonio son dos técnicos superiores en Laboratorio Médico y Biomédico. Los dos han detectado la necesidad de ofrecer servicios de análisis clínicos a personas en situación de vulnerabilidad o con dificultades económicas, garantizando que el acceso a pruebas de laboratorio no sea un obstáculo para la salud pública. Van a crear un laboratorio comunitario con precios asequibles, apoyado en prácticas colaborativas y el trabajo conjunto con otras entidades sociales. Resuelve estas cuestiones:

a) Indica sobre qué derechos fundamentales de la economía del bien común se puede asentar esta iniciativa.

-Derecho a la salud: Garantiza el acceso a servicios sanitarios básicos.



Quiero crear mi propia empresa

- Derecho a la igualdad: Promueve la equidad en el acceso a pruebas médicas.
- Derecho a la dignidad humana: Asegura que nadie quede excluido por razones económicas.
- Derecho a la participación: Fomenta la implicación de la comunidad y trabajadores en el proyecto.

b) Define cómo pueden concretar su proyecto según los principios clave de la economía del bien común:

- **Economía cooperativa de mercado: ¿cómo se puede beneficiar la sociedad de esta idea de negocio?**

La sociedad se beneficia porque:

- Se mejora la salud pública mediante el acceso universal a análisis clínicos.
- Se previenen enfermedades al facilitar diagnósticos tempranos.
- Se reduce la presión sobre el sistema sanitario público.

- **Democratización de las empresas: ¿cómo pueden participar las personas trabajadoras en las decisiones que lleven a cabo?**

Las personas trabajadoras pueden participar:

- Mediante asambleas periódicas donde se debatan decisiones estratégicas.
- A través de comités internos que representen a los distintos perfiles del laboratorio.
- Con sistemas de votación para definir prioridades y mejoras.

- **Redirección de la riqueza: ¿qué destino puede tener parte del beneficio obtenido? ¿Qué alianzas pueden llevar a cabo con otras entidades y organismos?**

- Financiar pruebas gratuitas para personas sin recursos.
- Invertir en formación y empleo para jóvenes del barrio.
- Apoyar campañas de prevención y educación sanitaria.

Alianzas posibles: ONGs de salud comunitaria; Centros de atención primaria; Ayuntamientos y servicios sociales; Universidades y centros de formación profesional.



Quiero crear mi propia empresa

- **Reducción de la huella ecológica: ¿cómo pueden reducir su huella de carbono?**

- Uso de reactivos biodegradables y materiales reciclables.
- Digitalización de informes para evitar el uso de papel.
- Optimización energética de equipos y espacios.
- Contratación de proveedores locales y sostenibles.

7. Grameen Bank es una entidad financiera que fue fundada en 1983 por Muhammad Yunus con el objetivo de ofrecer microcréditos a personas que no tenían acceso a la banca tradicional. El banco se centra en empoderar a las mujeres, permitiéndoles iniciar sus propios negocios y mejorar sus condiciones de vida. A partir de este caso responde a estas cuestiones:

a) ¿Cuál es el principal objetivo de Grameen Bank?

El principal objetivo de Grameen Bank es erradicar la pobreza mediante la inclusión financiera, ofreciendo microcréditos sin necesidad de avales a personas que no tienen acceso a la banca tradicional, especialmente en zonas rurales. Su misión es empoderar a los pobres, ayudándoles a alcanzar la autosuficiencia económica

b) ¿Por qué crees que Grameen Bank se enfoca principalmente en las mujeres?

Grameen Bank se enfoca en las mujeres porque ha observado que los préstamos otorgados a mujeres generan mayores beneficios para sus familias. Las mujeres tienden a invertir en educación, salud y mejoras del hogar, lo que tiene un impacto positivo en toda la comunidad. Además, este enfoque busca romper barreras de género y fomentar la igualdad, convirtiendo a las mujeres en emprendedoras y líderes dentro de sus comunidades.

c) ¿Qué impacto ha tenido Grameen Bank en la comunidad?

- Ha otorgado más de 30 mil millones de dólares en préstamos a más de 9 millones de personas, con una tasa de devolución superior al 97%.
- Ha contribuido significativamente a la reducción de la pobreza en Bangladesh.
- Ha empoderado a las mujeres, mejorando su posición social y económica.
- Ha inspirado la creación de instituciones similares en todo el mundo, replicando su modelo de microfinanzas.



Quiero crear mi propia empresa

d) ¿Qué modelo de negocio utiliza Grameen Bank para asegurar que los préstamos sean devueltos? Si lo necesitas, investiga en internet para recopilar información.

Grameen Bank utiliza un modelo basado en la confianza y la responsabilidad grupal:

Los prestatarios se organizan en grupos de cinco personas, que se responsabilizan mutuamente del pago de los préstamos. No se requieren garantías ni avales. Los pagos se realizan de forma semanal, lo que facilita el seguimiento.

El modelo fomenta la presión social positiva y el apoyo mutuo.

Además, ofrece productos complementarios como ahorro, seguros y fondos de pensiones, lo que fortalece la relación con los clientes.

Este enfoque ha demostrado ser eficaz para mantener una alta tasa de devolución y minimizar el riesgo financiero.

e) ¿Qué lecciones se pueden aprender de la experiencia de Grameen Bank para otros emprendedores sociales?

-Confianza en las personas: Incluso quienes viven en pobreza pueden ser clientes responsables si se les da la oportunidad.

-Innovación social: Romper con los modelos tradicionales puede generar soluciones más inclusivas.

-Empoderamiento femenino: Invertir en mujeres tiene un efecto multiplicador en el desarrollo comunitario.

-Sostenibilidad: Es posible combinar impacto social con viabilidad económica.

-Modelo replicable: Un enfoque exitoso puede adaptarse a diferentes contextos culturales y geográficos.



Quiero crear mi propia empresa

8. Entra en el siguiente enlace y realiza un esquema sobre las características básicas del emprendimiento social y los principios de la economía del bien común:

bit.ly/concepto_emprendimiento_social

Características Básicas del Emprendimiento Social

El emprendimiento social combina la innovación de un negocio con un propósito social o ambiental, buscando generar un impacto positivo en la sociedad.

- **Misión Social:** El objetivo principal no es la maximización de beneficios, sino la resolución de un problema social. El fin económico es un medio para lograr la misión social.
- **Innovación:** Utiliza nuevos enfoques, tecnologías o modelos de negocio para abordar desafíos sociales de manera más efectiva que las soluciones tradicionales.
- **Sostenibilidad Económica:** Aunque su propósito es social, debe ser económicamente viable. Genera sus propios ingresos a través de la venta de productos o servicios para ser autosuficiente y no depender exclusivamente de donaciones.
- **Impacto Medible:** Se esfuerza por medir y comunicar el impacto social generado, más allá de las métricas financieras.
- **Gobernanza Híbrida:** A menudo combina elementos de organizaciones con ánimo de lucro y sin ánimo de lucro, con estructuras de toma de decisiones que involucran a la comunidad y a los grupos de interés.

Principios de la Economía del Bien Común (EBC)

La EBC es un modelo económico alternativo que busca redefinir el éxito empresarial y económico en función del bien común. Se basa en una serie de principios que guían la actividad económica.

- ✓ **Dignidad Humana:** Respetar los derechos humanos, garantizar condiciones laborales dignas y fomentar la participación democrática en la toma de decisiones.
- ✓ **Solidaridad y Justicia Social:** Promover la cooperación en lugar de la competencia, redistribuir la riqueza de manera justa y eliminar la explotación.
- ✓ **Sostenibilidad Ecológica:** Actuar de forma responsable con el medio ambiente, promoviendo la producción sostenible y la protección de los recursos naturales.



Quiero crear mi propia empresa

- ✓ **Transparencia y Participación Democrática:** Fomentar la apertura en la gestión y las decisiones de la empresa, así como la participación de las personas trabajadoras y la comunidad.
- ✓ **Creación de Valor Común:** El éxito de una empresa se mide por su contribución al bien común, reflejada en su "Balance del Bien Común" que evalúa su desempeño en estos principios.