

Refuerzo · 1.ª evaluación (unidades 1-4)

Lo imprescindible sobre qué es emprender, habilidades, ética y detección de oportunidades, en lenguaje sencillo para asegurar el aprobado.

1.ª evaluación · Unidades 1, 2, 3, 4

REPASO TEÓRICO

U1. Qué es emprender y los tres tipos

Emprender es poner en marcha una idea o proyecto para cubrir una necesidad, asumiendo cierto riesgo (que no salga bien). No es solo montar una gran empresa: también emprende quien vende pulseras por Bizum, organiza un evento o lanza una app.

Hay **tres tipos**: *autoemprendimiento* (montar tu propio negocio), *intraemprendimiento* (proponer e innovar dentro de la empresa donde trabajas) y *emprendimiento social* (crear un proyecto para resolver un problema social, no solo para ganar dinero).

En España casi todas las empresas son pequeñas: el **99,8 % son pymes**. Por eso la imagen del joven genio del garaje es un mito; emprender es algo normal y al alcance de mucha gente.

U2. Las habilidades del emprendedor

No se nace emprendedor: las habilidades **se entrenan**. Unas son *sociales* (comunicación efectiva, escucha activa, trabajo en equipo) y otras *cognitivas* o mentales (creatividad, gestión emocional, resiliencia).

Para tener ideas se usan técnicas como el **brainstorming** (lanzar muchas ideas sin juzgarlas al principio) y **SCAMPER** (transformar algo que ya existe: sustituir, combinar, adaptar...).

La **mentalidad de crecimiento** (Carol Dweck) cree que las capacidades mejoran con esfuerzo; la **mentalidad fija** cree que son innatas y no cambian. La palabra clave es *todavía*: 'aún no sé hacerlo'. El fracaso se trata como aprendizaje (resiliencia), no como veredicto.

U3. Ética y emprendimiento social

Toda empresa tiene impacto en su entorno, aunque no se lo proponga. La **responsabilidad social corporativa (RSC)** es el compromiso de tener un impacto positivo en las personas y el planeta, más allá de ganar dinero. Tiene tres niveles: *filantropía* (donar), *integración* (mejorar los procesos propios) y *estrategia* (el impacto positivo forma parte del negocio).

Los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** son los 17 objetivos de la Agenda 2030 de la ONU para un mundo más justo y sostenible.

El **greenwashing** es aparentar ser ecológico sin serlo de verdad: engaña al consumidor. La **economía circular** busca reducir, reutilizar y reciclar en lugar de usar y tirar. La igualdad y la diversidad mejoran los equipos emprendedores.

U4. El entorno y las oportunidades

Las oportunidades de emprender no caen del cielo: hay que mirar el entorno con método. El **PESTEL** analiza seis factores externos: *Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal*.

Hay que distinguir tres cosas: una **necesidad** (algo que la gente necesita), un **problema** (que esa necesidad no está bien cubierta) y una **oportunidad** (alguien decide cubrirla con una idea). La oportunidad nace de una necesidad no cubierta que se repite.

El **diario de molestias** consiste en anotar durante unos días las cosas que te fastidian, porque cada molestia repetida puede ser una oportunidad. El **mapa de empatía** describe a un usuario por lo que piensa, siente, ve, oye, dice y hace, para crear soluciones que de verdad le sirvan.

LO ESENCIAL

- Emprender es poner en marcha un proyecto para cubrir una necesidad; hay tres tipos: autoemprendimiento (montar tu propio negocio), intraemprendimiento (innovar dentro de una empresa) y emprendimiento social (resolver un problema social).

- El perfil emprendedor no se nace con él: se entrena. Cuentan habilidades sociales (comunicación, escucha activa, trabajo en equipo) y cognitivas (creatividad, gestión emocional, resiliencia).
- La mentalidad de crecimiento (Carol Dweck) cree que las capacidades se mejoran con esfuerzo; la mentalidad fija cree que son innatas y no cambian.
- La responsabilidad social corporativa (RSC) es el compromiso de una empresa de tener un impacto positivo en las personas y el planeta, más allá de ganar dinero.
- Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son los 17 objetivos de la Agenda 2030 de la ONU para un mundo más justo y sostenible.
- Una oportunidad emprendedora nace de una necesidad no cubierta o de un problema que se repite; para detectarla hay que observar el entorno con método (PESTEL, diario de molestias).

VOCABULARIO

emprender

autoemprendimiento

intraemprendimiento

emprendimiento social

perfil emprendedor

mentalidad de crecimiento

creatividad

RSC

ODS

greenwashing

oportunidad

PESTEL

necesidad no cubierta

EJEMPLOS RESUELTOS

1. **Clasifica el tipo de emprendimiento.** Di a cuál de los tres tipos pertenece cada caso: (a) Marta abre una tienda de ropa de segunda mano; (b) un empleado de un supermercado propone un sistema para tirar menos comida; (c) una asociación monta un taller de costura para dar trabajo a mujeres en riesgo de exclusión.

Recordamos los tres tipos.

(a) Marta crea su propio negocio desde cero → **autoemprendimiento**.

(b) El empleado innova dentro de la empresa donde ya trabaja → **intraemprendimiento**.

(c) El objetivo principal es resolver un problema social (dar trabajo a personas vulnerables) → **emprendimiento social**.

Pista: fíjate siempre en para quién y para qué se hace: negocio propio, dentro de otra empresa, o para arreglar un problema social.

2. **Calcula el beneficio de un puesto.** En la feria del instituto montas un puesto de zumos naturales. Vendes cada vaso a 2 € y vendes 35 vasos. Has gastado 25 € en fruta y vasos. ¿Cuánto has ingresado y cuál es tu beneficio?

Vamos paso a paso.

1. Ingresos: precio por vaso × vasos vendidos = 2 € × 35 = **70 €**.

2. Gastos: 25 € (fruta y vasos).

3. Beneficio: ingresos – gastos = 70 – 25 = **45 €**.

Idea clave: ingresar no es lo mismo que ganar. El beneficio es lo que queda después de restar los gastos.

3. **Aplica un descuento y el IVA.** Una sudadera de tu proyecto cuesta 40 €. Primero le haces a un cliente un descuento del 25 %. ¿Cuánto paga? Después, a otro producto que cuesta 50 € sin IVA le añades el IVA del 21 %. ¿Cuál es el precio final?

Lo resolvemos en dos partes.

Descuento: el 25 % de 40 € = $0,25 \times 40 = 10$ €. Precio con descuento = $40 - 10 = 30$ €.

IVA: el 21 % de 50 € = $0,21 \times 50 = 10,50$ €. Precio final = $50 + 10,50 = 60,50$ €.

Truco: un descuento se resta del precio; el IVA se suma.

4. **Clasifica factores PESTEL.** Una heladería de barrio observa su entorno. Di a qué letra del PESTEL pertenece cada factor: (a) sube el precio de la luz; (b) una nueva ley prohíbe ciertos plásticos de un solo uso; (c) cada vez hace más calor y por más meses; (d) se pone de moda comer helado vegano.

Repasamos las letras: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal.

(a) sube el precio de la luz → **Económico**.

(b) una ley que prohíbe plásticos → **Legal**.

(c) más calor durante más meses → **Ecológico** (medioambiental).

(d) cambio en los gustos de la gente → **Social**.

Idea clave: son fuerzas de fuera que la empresa no controla, pero que le afectan.

5. **Distingue necesidad, problema y oportunidad.** En tu instituto, mucha gente se queda sin sitio para cargar el móvil y se le apaga a media mañana. Identifica la necesidad, el problema y una oportunidad emprendedora.

Separamos las tres ideas.

Necesidad: el alumnado necesita tener el móvil con batería durante la jornada.

Problema: no hay enchufes ni un servicio para cargarlo en el centro.

Oportunidad: montar un punto de carga (taquillas con cargador o una estación con paneles solares) en el instituto.

Idea clave: la oportunidad aparece cuando alguien decide cubrir una necesidad que se repite y no está atendida.

PRACTICA

- Define con tus palabras qué significa **emprender** y di a cuál de los tres tipos (autoemprendimiento, intraemprendimiento o emprendimiento social) pertenece cada caso: (a) Lucía monta una tienda de bocadillos; (b) un trabajador de una empresa propone una app interna nueva; (c) una asociación crea un huerto para dar trabajo a personas en paro.
- Clasifica estas habilidades en **sociales** o **cognitivas**: escucha activa, creatividad, trabajo en equipo, resiliencia, comunicación efectiva, gestión emocional.
- Lee estas dos frases y di cuál corresponde a una **mentalidad fija** y cuál a una **mentalidad de crecimiento**: (a) Se me dan fatal las mates, soy así y no hay nada que hacer; (b) No sé hacer esto todavía, pero si practico mejoraré.
- Una empresa anuncia que es muy ecológica porque pone hojas verdes en su logo, pero sigue contaminando igual que antes. ¿Cómo se llama esta práctica y por qué es un problema?
- Las letras de **PESTEL** representan seis factores del entorno general. Escribe qué significa cada una.

6. Diferencia entre **necesidad, problema y oportunidad** con este caso: muchos estudiantes del instituto llegan sin desayunar porque no hay nada cerca para comprar comida sana y barata antes de clase.
7. Lucía vende pulseras hechas a mano a **3 € cada una**. Si en una feria vende **25 pulseras**, ¿cuánto dinero ingresa en total?
8. Tu proyecto de aula ingresa **200 €** con las ventas, pero ha gastado **130 €** en materiales. ¿Cuál es el beneficio? ¿Habéis ganado o perdido dinero?
9. Una sudadera cuesta **40 €**. En las rebajas le aplican un **descuento del 25 %**. ¿Cuánto dinero te descuentan y cuál es el precio final?
10. Un producto cuesta **50 € sin IVA**. Si le añades el **IVA general del 21 %**, ¿cuánto es el IVA y cuál es el precio final que paga el cliente?
11. Fabricar una libreta artesanal te cuesta **2 €** y la vendes a **5 €**. ¿Cuánto ganas por cada libreta? Si vendes **40 libretas**, ¿cuál es la ganancia total?
12. En España el **99,8 % de las empresas son pymes**. Imagina un pueblo con **1.000 empresas**. Aproximadamente, ¿cuántas serían grandes empresas (el 0,2 %)?
13. Un huerto escolar quiere vender cestas de verduras a **12 € cada una**. Ha gastado **180 €** en semillas y herramientas. ¿Cuántas cestas debe vender para recuperar ese gasto?
14. Decides ahorrar **15 € cada semana** para tu proyecto. ¿Cuánto dinero habrás reunido al cabo de **8 semanas**?
15. Tres amigos montan juntos un puesto en el mercadillo y ganan **90 €** de beneficio. Si lo reparten **a partes iguales**, ¿cuánto recibe cada uno?
16. Relaciona cada acción de una empresa con el **nivel de RSC** correspondiente (filantropía, integración o estrategia): (a) regala parte de sus beneficios a una ONG; (b) cambia sus furgonetas por otras eléctricas para contaminar menos; (c) su negocio consiste en fabricar mochilas con plástico reciclado del mar.
17. ¿Qué son los **ODS**? Escribe dos ejemplos de objetivos que conozcas y a cuántos llega la lista completa.
18. Explica en qué consiste la técnica del **brainstorming** (lluvia de ideas) y di cuál es su regla más importante al principio.
19. Un puesto de bocadillos vende cada bocadillo a **2,50 €** y en un día de feria vende **60 bocadillos**. ¿Cuánto ingresa ese día?
20. Vas a comprar fruta para tu puesto de zumos. El proveedor A la vende a **1,20 € el kilo** y el proveedor B a **1,50 € el kilo**. Si necesitas **20 kilos**, ¿cuánto te ahorras comprando al proveedor A?
21. Explica qué es un **mapa de empatía** y nombra al menos tres cosas que se intentan averiguar de un usuario con él.

SOLUCIONARIO

1. Empezar es poner en marcha un proyecto o idea para cubrir una necesidad, asumiendo cierto riesgo.
(a) Lucía monta su propio negocio → **autoemprendimiento**.
(b) Innova dentro de la empresa donde trabaja → **intraemprendimiento**.
(c) Busca resolver un problema social (paro) → **emprendimiento social**.
2. Habilidades sociales (con otras personas): escucha activa, trabajo en equipo y comunicación efectiva.
Habilidades cognitivas (mentales, internas): creatividad, resiliencia y gestión emocional.
3. (a) **Mentalidad fija**: cree que la capacidad es innata y no cambia.
(b) **Mentalidad de crecimiento**: cree que con esfuerzo y práctica se puede mejorar. La palabra clave es todavía.
4. Se llama **greenwashing** (lavado de imagen verde).
Es un problema porque engaña al consumidor: la empresa aparenta un compromiso ecológico que en realidad no tiene, sin cambiar lo que de verdad contamina.
5. P = Político · E = Económico · S = Social · T = Tecnológico · E = Ecológico (medioambiental) · L = Legal.
Sirve para analizar qué fuerzas externas afectan a un proyecto o empresa.
6. Necesidad: los estudiantes necesitan desayunar de forma sana y económica.
Problema: no existe ningún sitio cercano que lo ofrezca.
Oportunidad: montar un servicio de desayunos saludables y baratos junto al instituto. La oportunidad aparece cuando alguien decide cubrir esa necesidad no atendida.
7. Ingresos = precio × cantidad = $3 \text{ €} \times 25 = 75 \text{ €}$.
Multiplicamos lo que vale cada pulsera por el número de pulseras vendidas.
8. Beneficio = ingresos – gastos = $200 - 130 = 70 \text{ €}$.
Como el resultado es positivo, habéis **ganado** dinero (70 €).
9. Descuento = 25 % de 40 € = $0,25 \times 40 = 10 \text{ €}$.
Precio final = $40 - 10 = 30 \text{ €}$.
10. IVA = 21 % de 50 € = $0,21 \times 50 = 10,50 \text{ €}$.
Precio final = $50 + 10,50 = 60,50 \text{ €}$. El IVA se suma al precio.
11. Ganancia por libreta = precio – coste = $5 - 2 = 3 \text{ €}$.
Ganancia total = $3 \text{ €} \times 40 = 120 \text{ €}$.
12. Grandes = 0,2 % de 1.000 = $0,002 \times 1.000 = 2 \text{ empresas}$ (aprox.).
Las otras 998 serían pymes. Esto muestra que casi todas las empresas son pequeñas.
13. Cestas necesarias = gasto ÷ precio = $180 \div 12 = 15 \text{ cestas}$.
A partir de la cesta número 16 ya empezaría a ganar dinero.
14. Ahorro total = $15 \text{ €} \times 8 = 120 \text{ €}$.
Ahorrar poco pero de forma constante suma una buena cantidad.
15. Reparto = $90 \text{ €} \div 3 = 30 \text{ € cada uno}$.
A partes iguales significa dividir entre el número de personas.
16. (a) regalar dinero a una ONG → **filantropía** (acción externa).
(b) mejorar sus propios procesos para contaminar menos → **integración**.

(c) el impacto positivo ES su negocio → **estrategia** (el nivel más profundo).

17. Los **ODS** son los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de la ONU. En total son **17**.

Ejemplos válidos: fin de la pobreza, hambre cero, educación de calidad, igualdad de género, energía limpia, acción por el clima, etc.

18. El **brainstorming** es generar muchas ideas en grupo en poco tiempo.

Su regla más importante al principio es **no juzgar ni criticar** las ideas: primero se busca cantidad y libertad; las ideas se valoran y se eligen después.

19. Ingresos = $2,50 \text{ €} \times 60 = \mathbf{150 \text{ €}}$.

20. Diferencia por kilo = $1,50 - 1,20 = 0,30 \text{ €}$.

Ahorro total = $0,30 \text{ €} \times 20 = \mathbf{6 \text{ €}}$. Comprar al proveedor más barato reduce tus gastos.

21. Un **mapa de empatía** es una herramienta para entender mejor a un cliente o usuario antes de diseñar una solución.

Intenta averiguar qué **piensa, siente, ve, oye, dice y hace** esa persona (basta con nombrar tres). Así diseñas algo que de verdad le sirva.