

ECONOMÍA CON INMA

Infografías de repaso

Economía y Emprendimiento · 4º de ESO

55 infografías: los 54 apartados y 1 subapartados de las 10 unidades, en el orden del temario.

Cada infografía resume la idea clave, los conceptos que hay que dominar, un consejo para el examen y dos preguntas de autoevaluación con su respuesta. Intenta responder antes de leer la respuesta.

economiaconinma.com

Índice

UNIDAD 1 · ECONOMÍA, ESCASEZ Y TOMA DE DECISIONES	4
1.1 ¿Qué es la economía?	4
1.2 Escasez absoluta y relativa	5
1.3 Toma de decisiones	6
1.4 El comportamiento de las personas	7
UNIDAD 2 · AGENTES ECONÓMICOS Y SU RELACIÓN	8
2.1 Factores productivos	8
2.2 Agentes económicos y su relación	9
2.3 El funcionamiento del mercado	10
2.4 Comercio y bienestar	11
2.5 Comercio y desigualdad	12
2.5.1 Producto interior bruto (PIB)	13
UNIDAD 3 · EDUCACIÓN FINANCIERA	14
3.1 ¿Qué es la educación financiera?	14
3.2 Bienestar financiero	15
3.3 El presupuesto	16
3.4 El sistema financiero	17
3.5 Productos de ahorro	18
3.6 Productos de inversión	19
3.7 Fuentes de financiación: préstamos	20
3.8 Fuentes de financiación: créditos	21
3.9 Medios de pago	22
3.10 Los seguros	23
UNIDAD 4 · EMPRENDEDOR Y SOFT SKILLS	24
4.1 Emprender y emprendedor	24
4.2 Hard skills frente a soft skills	25
4.3 Habilidades personales	26
4.4 Habilidades sociales	27
UNIDAD 5 · GESTIÓN DE LA INCERTIDUMBRE	28
5.1 Concepto de incertidumbre	28
5.2 Análisis de escenarios	29
5.3 Diversificación de riesgos	30
5.4 Design Thinking	31
UNIDAD 6 · BUSCANDO OPORTUNIDADES	32
6.1 Oportunidades de negocio	32
6.2 Entorno ambiental desde una perspectiva económica	33

6.3 Entorno social desde una perspectiva económica	34
6.4 Entorno cultural desde una perspectiva económica	35
6.5 Objetivos de Desarrollo Sostenible y desarrollo local	36
6.6 La innovación como fuente de transformación social	37
UNIDAD 7 · A POR LA IDEA DE NEGOCIO	38
7.1 Los equipos en las empresas y organizaciones	38
7.2 Estrategias ágiles de trabajo en equipo	39
7.3 A por la idea de negocio	40
7.4 Misión, visión y valores en la empresa	41
7.5 La organización y gestión de entidades emprendedoras	42
7.6 Funciones en la empresa	43
7.7 Canvas de nuestro proyecto	44
UNIDAD 8 · EL ENTORNO DE LA EMPRESA	45
8.1 El entorno general de la empresa	45
8.2 El entorno específico de la empresa	46
8.3 Análisis de la competencia	47
UNIDAD 9 · EL PROTOTIPO	48
9.1 Planificación de un proyecto	48
9.2 Del reto al prototipo	49
9.3 Presentación e introducción del prototipo en el entorno	50
9.4 Validación y testado del prototipo	51
9.5 Derechos sobre el prototipo	52
9.6 Valoración del proceso de trabajo	53
9.7 El usuario como consumidor	54
UNIDAD 10 · FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA	55
10.1 Fuentes de financiación	55
10.2 Fuentes de financiación propias	56
10.3 Financiación ajena	57
10.4 Gestión del riesgo financiero	58

1.1 ¿Qué es la economía?

Idea clave: La **economía** es una **ciencia social** que estudia cómo administrar unos **recursos escasos**, que se pueden usar para cosas distintas, para satisfacer las necesidades de las personas de la mejor forma posible.

Ciencia social

Estudia cómo **decidimos** las personas sobre el dinero y los recursos.

Escasez

Los recursos son **limitados** y las necesidades, **ilimitadas**: hay que elegir.

Ciencia de las decisiones

Como no podemos tenerlo todo, la economía estudia cómo elegimos.

Coste de oportunidad

Lo que **dejas de hacer** o tener al elegir otra cosa. «Nada es gratis».

Para el examen: Si te piden definir la economía, usa las palabras clave: **ciencia social**, **recursos escasos**, **usos alternativos** y **necesidades**.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Si eliges salir con tus amigos en vez de estudiar, ¿cuál es tu coste de oportunidad?

Respuesta: El tiempo de estudio que dejas (y la nota que podrías haber sacado).

2. ¿Por qué la economía es la ciencia de las decisiones?

Respuesta: Porque los recursos son escasos y hay que elegir en qué usarlos.

1.2 Escasez absoluta y relativa

Idea clave: La **escasez** es la falta de recursos para atender las necesidades. Una **necesidad** es sentir que **te falta algo** y **querer conseguirlo**. Las cubrimos con **bienes y servicios**.

Necesidades primarias

Básicas para vivir: comida, ropa, casa, salud.

Necesidades secundarias

Mejoran la vida: ocio, viajes, tecnología...

Escasez absoluta

Faltan recursos para cubrir lo **básico**: es la **pobreza**.

Escasez relativa

No hay recursos para **todo lo que queremos**.
Afecta a **todos**, también a los ricos.

Bien

Algo **material** (un móvil).

Servicio

Algo **inmaterial** (un corte de pelo).

Para el examen: Pon un ejemplo de **escasez absoluta** y otro de **relativa**, y distingue **bien** y **servicio**.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Una persona millonaria sufre escasez?

Respuesta: Sí, relativa: tampoco puede tener todo lo que desea.

2. Una clase particular, ¿es un bien o un servicio?

Respuesta: Un servicio: es inmaterial.

1.3 Toma de decisiones

Idea clave: Para usar bien los recursos tenemos que decidir de forma **racional**, teniendo en cuenta varios **factores**. Aunque a veces decidimos sin pensar.

Coste de oportunidad

Lo que **renuncias** al elegir.

Costes irre recuperables

Lo que ya has gastado y **no puedes recuperar**: no debe influir en tu decisión.

Análisis marginal

Comparar lo que **ganas y pierdes** con un poco más de algo.

Incentivos

Premios (positivos) o **castigos** (negativos) que cambian lo que decidimos.

Expectativas

Lo que **esperamos** que pase influye en lo que hacemos hoy.

Para el examen: Aplica **coste de oportunidad** y **costes irre recuperables** a un ejemplo de tu vida diaria.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Pagaste una entrada de cine y la peli es malísima. ¿Debe influir el precio en quedarte?

Respuesta: No: es un coste irre recuperable; ya lo has pagado te quedes o no.

2. Un descuento por pagar antes, ¿qué tipo de incentivo es?

Respuesta: Positivo.

1.4 El comportamiento de las personas

Idea clave: La economía del comportamiento estudia por qué muchas veces no decidimos de forma racional: nos influyen los sesgos cognitivos.

Impulsividad

Preferimos lo inmediato aunque luego nos arrepintamos.

El entorno

Queremos quedar bien, seguir al grupo y nos cuesta decir «no».

Marketing

Ofertas, anuncios y técnicas de venta nos empujan a comprar.

Infoxicación

Demasiada información nos confunde y decidimos peor.

Personalidad

Cada persona decide según su carácter: más prudente o más arriesgada.

Para el examen: Pon un ejemplo de compra impulsiva y explica qué sesgo hay detrás.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Compras unas zapatillas porque todos tus amigos las tienen. ¿Qué te influye?

Respuesta: El entorno: querer seguir al grupo.

2. ¿Qué es la infoxicación?

Respuesta: El exceso de información, que nos dificulta decidir.

2.1 Factores productivos

Idea clave: Los **factores productivos** son todo lo que se necesita para **producir**. Para hacer una mesa necesitamos madera, un carpintero y herramientas.

Tierra o recursos naturales

Lo que da la naturaleza: **renovables** (sol, viento) y **no renovables** (petróleo). Renta: **alquiler**.

Trabajo

La actividad de las personas. Incluye el **capital humano** (formación y experiencia). Renta: **salario**.

Capital

Físico (máquinas, edificios) y **financiero** (dinero). Renta: **interés**.

Iniciativa empresarial

La persona que **organiza** los factores y asume el riesgo. Renta: **beneficio**.

Para el examen: Clasifica factores de un ejemplo y relaciona cada uno con su **renta**.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. El dinero que cobra un trabajador, ¿qué renta es?

Respuesta: El salario.

2. El horno de una panadería, ¿qué factor productivo es?

Respuesta: Capital físico.

2.2 Agentes económicos y su relación

Idea clave: Los **agentes económicos** son quienes toman decisiones económicas: **familias, empresas y sector público**. El **flujo circular de la renta** muestra cómo se relacionan.

Familias

Ofrecen su **trabajo** y **consumen** bienes y servicios.

Empresas

Producen y **contratan** trabajadores.

Sector público

Cobra **impuestos** y ofrece servicios (sanidad, educación).

Mercado de bienes y servicios

Las empresas **venden** y las familias **compran**.

Mercado de factores

Las familias ofrecen **trabajo** y reciben **rentas** (salarios).

Dos flujos

Físico (productos, trabajo) y **monetario** (dinero), en sentido contrario.

Para el examen: Dibuja el **flujo circular** y sitúa un ejemplo (comprar un móvil: el móvil es flujo físico; su precio, flujo monetario).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿En qué mercado consigue una familia su salario?

Respuesta: En el mercado de factores productivos.

2. ¿Qué agente económico cobra impuestos?

Respuesta: El sector público.

2.3 El funcionamiento del mercado

Idea clave: El mercado es el lugar donde **vendedores** y **compradores** se ponen de acuerdo en la cantidad y el precio de lo que intercambian.

Oferentes

Los que **venden**: forman la **oferta**. Si el precio sube, quieren vender más.

Demandantes

Los que **compran**: forman la **demanda**. Si el precio sube, compran menos.

Bien y precio

El producto que se intercambia y lo que se paga por él.

Equilibrio

El precio en que la cantidad que se quiere **vender** = **comprar**.

Dos mercados

De bienes y servicios y de factores productivos.

Para el examen: Explica qué pasa con el precio si hay más demanda que oferta (sube) o más oferta que demanda (baja).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Si un producto se pone de moda, ¿qué pasa con su precio?

Respuesta: Tiende a subir: aumenta la demanda.

2. ¿Quiénes forman la oferta?

Respuesta: Los vendedores.

2.4 Comercio y bienestar

Idea clave: El comercio son los intercambios de compraventa. Gracias al dinero, la especialización y la libertad de mercado, el comercio ha mejorado mucho el bienestar.

Problemas del trueque

Encontrar a alguien que quiera justo lo que tú ofreces, valorar los productos y que no se pueden dividir.

Funciones del dinero

Medio de cambio, depósito de valor (ahorrar) y unidad de cuenta (comparar precios).

División del trabajo

Cada uno se **especializa** en lo que mejor hace: se produce más y mejor.

Libertad de mercado

La competencia hace que las empresas sean más eficientes.

Comercio nacional e internacional

Dentro del país o entre países.

Para el examen: Explica las funciones del dinero con ejemplos y por qué la especialización aumenta el bienestar.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Cuando guardas dinero en la hucha, ¿qué función del dinero usas?

Respuesta: La de depósito de valor.

2. ¿Qué problema tiene el trueque?

Respuesta: Que hay que encontrar a alguien que quiera justo lo que tú ofreces y ofrezca lo que tú quieres.

2.5 Comercio y desigualdad

Idea clave: El comercio ha mejorado la calidad de vida, pero también ha traído **desigualdad**: la riqueza no se reparte igual. El **Estado** puede **redistribuirla** con sus ingresos y gastos.

Entre países

Unos países generan mucha más riqueza (PIB) que otros.

Entre regiones

Dentro de un país también hay zonas más ricas y más pobres.

Entre personas

El 10 % con más ingresos gana mucho más que el resto.

¿Por qué?

Diferencias de **formación**, de oportunidades, de herencias, de empleo...

Intervención pública

Impuestos a quien más tiene y **gasto social** (educación, sanidad, ayudas) para más **equidad**.

Para el examen: Explica las causas de la desigualdad y qué puede hacer el **Estado** para reducirla.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Cómo reduce el Estado la desigualdad?

Respuesta: Cobrando más impuestos a quien más gana y dedicándolos a **servicios y ayudas**.

2. ¿Por qué la educación reduce la desigualdad?

Respuesta: Porque da igualdad de oportunidades para conseguir buenos empleos.

2.5.1 Producto interior bruto (PIB)

Idea clave: El PIB es el valor en dinero de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de un país en un periodo de tiempo. Mide la riqueza que genera una economía.

Valor monetario

Se suma todo en euros.

Bienes finales

Solo los que llegan al consumidor, para no contar dos veces.

Dentro del país

Lo producido en el interior, lo haga quien lo haga.

En un periodo

Un trimestre o un año.

Tasa de variación

$(\text{PIB nuevo} - \text{PIB anterior}) / \text{PIB anterior} \times 100$:
indica si la economía crece.

Para el examen: Explica cada parte de la definición del PIB y calcula su tasa de variación.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. El PIB pasa de 100 a 103 millones. ¿Cuánto ha crecido?

Respuesta: Un 3 %.

2. ¿Por qué no se cuenta la harina que usa una panadería?

Respuesta: Porque ya está incluida en el precio del pan (bien final).

3.1 ¿Qué es la educación financiera?

Idea clave: La educación financiera es saber entender las herramientas financieras y usarlas bien para tomar buenas decisiones sobre el dinero a lo largo de la vida.

Infancia » Adolescencia y juventud » Edad adulta » Madurez » Jubilación

Infancia

Aprender el valor del dinero y a ahorrar (la paga).

Adolescencia y juventud

Primeros gastos propios, estudios, primer trabajo e independizarse.

Edad adulta

Vivienda, familia, préstamos y ahorro.

Madurez

Mayores ingresos: ahorrar e invertir para el futuro.

Jubilación

Vivir de la pensión y los ahorros.

Para el examen: Pon ejemplos de retos financieros de cada etapa de la vida.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Para qué sirve la educación financiera?

Respuesta: Para tomar buenas decisiones sobre el dinero: ahorrar, gastar, endeudarse o invertir.

2. Cita un reto financiero de la juventud.

Respuesta: Por ejemplo, pagar los estudios o independizarse.

3.2 Bienestar financiero

Idea clave: El bienestar financiero es la medida en que una persona o familia puede cubrir sus necesidades y obligaciones de dinero sin problemas y sentirse segura de su futuro.

Controlar el día a día

Pagar los gastos y facturas sin agobios.

Aguantar imprevistos

Tener ahorros para una avería o un gasto inesperado.

Cumplir objetivos

Poder ahorrar para metas (estudios, viajes, vivienda).

Libertad para disfrutar

Poder permitirse algún capricho sin poner en riesgo lo demás.

Cómo se mide

Con preguntas sobre la seguridad y confianza que tienen las personas sobre su dinero (OCDE, ONU).

Para el examen: Explica qué es el bienestar financiero y qué hábitos ayudan a conseguirlo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Por qué es importante tener ahorros para imprevistos?

Respuesta: Para no tener que endeudarse si surge un gasto inesperado.

2. ¿Qué organismos usan esta definición de bienestar financiero?

Respuesta: La OCDE y la ONU, entre otros.

3.3 El presupuesto

Idea clave: El presupuesto es una herramienta para estimar los ingresos y gastos de un periodo. Ayuda a controlar los gastos y a decidir mejor.

1 Ingresos » 2 Gastos » 3 Saldo » 4 Decidir

Ingresos

Activos (salario) y pasivos (pensiones, subsidios, intereses).

Gastos fijos

Se repiten cada mes: alquiler, luz, internet.

Gastos variables

Cambian: ocio, ropa, comida fuera.

Saldo positivo

Ingresos > gastos: capacidad de ahorro.

Saldo negativo

Gastos > ingresos: necesidad de endeudarse o recortar gastos.

Para el examen: Elabora un presupuesto sencillo, calcula el saldo y propón cómo mejorarlo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Ingresas 1.200 € y gastas 1.050 €. ¿Qué saldo tienes?

Respuesta: Un saldo positivo de 150 €: capacidad de ahorro.

2. La cuota del gimnasio, ¿es un gasto fijo o variable?

Respuesta: Fijo: se paga igual cada mes.

3.4 El sistema financiero

Idea clave: El sistema financiero conecta a quienes tienen dinero (ahorradores) con quienes lo necesitan (prestatarios), llevando el ahorro hacia la inversión.

Intermediarios bancarios

Bancos y cajas: guardan depósitos y prestan. Pueden crear dinero bancario.

Intermediarios no bancarios

Aseguradoras, fondos de inversión... No crean dinero.

Supervisión

Banco de España (bancos), CNMV (bolsa) y Dirección General de Seguros.

Función

Coordinar la oferta y demanda de dinero y favorecer el crecimiento económico.

Para el examen: Explica para qué sirve el sistema financiero y qué organismo supervisa cada parte.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Quién supervisa a los bancos en España?

Respuesta: El Banco de España.

2. ¿Qué hace el sistema financiero con tus ahorros?

Respuesta: Los presta a quien necesita dinero para consumir o invertir.

3.5 Productos de ahorro

Idea clave: Ahorrar es guardar dinero sin buscar ganancias y con poco riesgo; invertir es usar el dinero para que crezca, asumiendo riesgo.

Motivos para ahorrar

Imprevistos, metas futuras y depender menos de deudas.

De qué depende

Del nivel de renta, de la Seguridad Social y del tipo de interés.

Cuenta de ahorro

Dinero disponible que da poco interés.

Depósito a plazo fijo

Dejas el dinero un tiempo a cambio de un interés.

Seguridad

El Fondo de Garantía de Depósitos protege hasta 100.000 € por persona y banco.

Para el examen: Distingue ahorro e inversión y explica qué producto de ahorro conviene para un objetivo concreto.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué diferencia hay entre ahorrar e invertir?

Respuesta: Ahorrar es guardar con poco riesgo; invertir es buscar que el dinero crezca asumiendo riesgo.

2. Si sube el tipo de interés, ¿se ahorra más o menos?

Respuesta: Más: ahorrar da más rentabilidad.

3.6 Productos de inversión

Idea clave: La inversión busca que el dinero crezca. Sus productos dan más rentabilidad que los de ahorro, pero también tienen más riesgo.

Motivos para invertir

Aumentar el patrimonio, protegerse de la inflación, objetivos a largo plazo y diversificar ingresos.

Acciones

Compras una parte de una empresa; se negocian en la Bolsa (Madrid). Ganas si sube su valor o reparte dividendos.

Fondos de inversión

Muchas personas juntan su dinero y un gestor lo invierte en muchos activos: diversifican.

Criptomonedas

Monedas digitales (Bitcoin) basadas en blockchain: muy volátiles y con riesgo altísimo.

Para el examen: Ordena productos de menos a más riesgo y explica por qué a más rentabilidad, más riesgo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Por qué las criptomonedas son muy arriesgadas?

Respuesta: Por su alta volatilidad: su valor puede subir o caer mucho en poco tiempo.

2. ¿Qué ventaja tiene un fondo de inversión?

Respuesta: Que diversifica: reparte el dinero entre muchos activos.

3.7 Fuentes de financiación: préstamos

Idea clave: Un **préstamo** es dinero que te deja un banco y que **devuelves en cuotas con intereses** durante un plazo.

Según el plazo

Corto (menos de un año), medio o largo plazo (hipotecas).

Tipo fijo

El interés no cambia durante todo el préstamo.

Tipo variable

El interés cambia según el Euríbor.

Según la finalidad

Personales, hipotecarios (vivienda), para estudios o para negocios.

Elementos

Capital prestado, interés, plazo, cuotas y comisiones. Compara con la TAE.

Para el examen: Explica los **elementos** de un préstamo y qué conviene más: tipo fijo o variable.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es una hipoteca?

Respuesta: Un préstamo para comprar una vivienda, que queda como garantía.

2. ¿Qué indicador sirve para comparar préstamos?

Respuesta: La TAE, que incluye intereses y comisiones.

3.8 Fuentes de financiación: créditos

Idea clave: En un crédito el banco pone a tu disposición hasta una cantidad máxima (límite) y solo pagas intereses por lo que usas.

Línea de crédito

Dinero disponible hasta un límite; devuelves y vuelves a usar.

Descubierto en cuenta

Gastar más dinero del que tienes en la cuenta: comisión e intereses muy altos.

Ventajas

Cubre pagos imprevistos y no requiere muchos trámites.

Riesgos

Costes elevados y riesgo de sobreendeudamiento si se usa a menudo.

Para el examen: Distingue préstamo (recibes todo el dinero de golpe) y crédito (usas lo que necesitas hasta un límite).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué diferencia hay entre préstamo y crédito?

Respuesta: En el préstamo recibes todo el dinero al principio; en el crédito usas solo lo que necesitas hasta un límite.

2. ¿Por qué hay que evitar quedarse en descubierto?

Respuesta: Porque tiene comisiones e intereses muy altos.

3.9 Medios de pago

Idea clave: Un medio de pago es cualquier forma de pagar que acepta un vendedor. El más usado es el efectivo, pero cada vez hay más medios digitales.

Efectivo

Billetes y monedas.

Tarjeta de débito

Paga con el dinero que tienes en tu cuenta.

Tarjeta de crédito

Paga con dinero del banco, que devuelves después (puede tener intereses).

Pagos digitales

Bizum, móvil, transferencias, pago online.

Seguridad

No compartir el PIN ni las claves; desconfiar de mensajes que piden datos.

Para el examen: Compara tarjeta de débito y de crédito y explica cómo usar los medios de pago con seguridad.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Con una tarjeta de débito, ¿de dónde sale el dinero?

Respuesta: De tu cuenta bancaria, en ese momento.

2. ¿Por qué es arriesgado abusar de la tarjeta de crédito?

Respuesta: Porque gastas dinero que todavía no tienes y puedes pagar intereses altos.

3.10 Los seguros

Idea clave: Un **seguro** es un contrato por el que **pasas un riesgo** a una compañía a cambio de pagar una **prima**. Si ocurre lo asegurado, la compañía te **indemniza**.

Asegurador y asegurado

La **compañía** que cubre el riesgo y la **persona** protegida.

Prima

Lo que **pagas** por el seguro (al mes o al año).

Póliza

El contrato del seguro.

Siniestro e indemnización

Lo que ocurre (un accidente) y lo que **paga** la compañía.

Coberturas y franquicia

Lo que cubre y la parte que **pagas** tú si hay siniestro.

Tipos

Coche y moto, hogar, salud, vida, viaje...

Para el examen: Explica los **elementos** de un seguro con un ejemplo (seguro de moto).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es la prima de un seguro?

Respuesta: Lo que pagas a la compañía por estar asegurado.

2. Si tu seguro tiene una franquicia de 300 €, ¿qué significa?

Respuesta: Que en un siniestro los primeros 300 € los pagas tú.

4.1 Emprender y emprendedor

Idea clave: Emprender es empezar un proyecto y llevarlo a cabo. Cualquiera puede emprender si tiene ganas, valentía y desarrolla las capacidades emprendedoras.

Emprendedor

Persona que detecta una **oportunidad**, tiene una idea y la pone en marcha **asumiendo riesgos**.

Capacidades

Iniciativa, creatividad, confianza, constancia, responsabilidad...

Emprendimiento empresarial

Crear una **empresa**.

Emprendimiento social

Resolver un **problema social** o ambiental.

Intraemprendimiento

Emprender **dentro** de una empresa en la que trabajas.

Para el examen: Explica qué es emprender y pon ejemplos de tipos de emprendimiento.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Hay que crear una empresa para ser emprendedor?

Respuesta: No: también se emprende con proyectos sociales, culturales o dentro de una empresa.

2. Cita dos capacidades emprendedoras.

Respuesta: Por ejemplo, iniciativa y creatividad.

4.2 Hard skills frente a soft skills

Idea clave: Las **soft skills** son habilidades **personales y sociales** (relacionarse, resolver problemas, gestionar emociones). Las **hard skills** son **conocimientos técnicos** que se aprenden y se pueden medir.

Soft skills

Comunicación, **trabajo en equipo**, creatividad, empatía, adaptación...

Hard skills

Idiomas, **informática**, matemáticas, manejo de un programa...

Muy demandadas

El Foro Económico Mundial destaca cada vez más las soft skills.

Dimensión personal

Emprender te hace **crecer como persona**.

Dimensión social

Emprender puede **mejorar la sociedad**.

Dimensión empresarial

Emprender para **crear una empresa**.

Para el examen: Clasifica habilidades en **hard** o **soft** y explica las **tres dimensiones** del emprendimiento.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Saber programar en Python, ¿es una hard o una soft skill?

Respuesta: Una hard skill: es un conocimiento técnico.

2. ¿Por qué las empresas valoran tanto las soft skills?

Respuesta: Porque son necesarias para trabajar con otros y adaptarse a los cambios.

4.3 Habilidades personales

Idea clave: Las **habilidades personales** son las capacidades que **dependen de ti mismo**, no de cómo te relacionas con los demás. Se pueden **entrenar**.

Motivación e iniciativa

Ponerse en marcha sin esperar a que te lo digan.

Autoconfianza

Creer en ti y en tus capacidades.

Creatividad

Encontrar **soluciones nuevas** a los problemas.

Constancia y resiliencia

No rendirse y levantarse tras un fracaso.

Organización

Planificar el tiempo y fijar objetivos.

Gestión emocional

Reconocer y controlar tus emociones.

Para el examen: Elige tres habilidades personales, explícalas y pon un ejemplo de cómo las usarías en un proyecto.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es la resiliencia?

Respuesta: La capacidad de superar las dificultades y recuperarse de los fracasos.

2. ¿Por qué la organización es importante para emprender?

Respuesta: Porque permite planificar tareas y tiempo para cumplir los objetivos.

4.4 Habilidades sociales

Idea clave: Las habilidades sociales son las que necesitamos para relacionarnos, comunicarnos y colaborar con los demás.

Escucha activa

Prestar atención de verdad a lo que dice el otro.

Asertividad

Expresar lo que piensas con claridad y respeto.

Trabajo en equipo

Colaborar para conseguir un objetivo común.

Empatía

Ponerse en el lugar de la otra persona.

Liderazgo

Motivar y guiar a un grupo.

Comunicación persuasiva

Convencer a otros de tu idea.

Para el examen: Distingue habilidades personales (de ti mismo) y sociales (con los demás) con ejemplos.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Decir «no» a un amigo sin ofenderle, ¿qué habilidad es?

Respuesta: La asertividad.

2. ¿Qué es la empatía?

Respuesta: Ponerse en el lugar del otro y entender cómo se siente.

5.1 Concepto de incertidumbre

Idea clave: La incertidumbre es la falta de certeza sobre lo que pasará en el futuro. Afecta a las decisiones de personas, empresas y gobiernos.

Certeza

Sabes lo que va a pasar.

Riesgo

No sabes qué pasará, pero conoces las probabilidades.

Incertidumbre

No sabes qué pasará ni sus probabilidades: decidir es muy difícil.

Ejemplos actuales

La volatilidad de las criptomonedas, conflictos como la guerra de Ucrania y cambios tecnológicos como la inteligencia artificial.

Para el examen: Distingue certeza, riesgo e incertidumbre con ejemplos.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Tirar un dado, ¿es una situación de riesgo o de incertidumbre?

Respuesta: De riesgo: conoces las probabilidades (1/6).

2. ¿Por qué la llegada de la IA genera incertidumbre?

Respuesta: Porque no sabemos cómo cambiará el empleo ni con qué probabilidad.

5.2 Análisis de escenarios

Idea clave: La planificación de escenarios consiste en imaginar varios futuros posibles para estar preparados ante cualquiera de ellos.

Analizar (DAFO) » Desarrollar escenarios » Analizar implicaciones » Formular estrategias

DAFO

Debilidades y fortalezas (internas), amenazas y oportunidades (externas).

Escenarios

Imaginar uno optimista, uno realista y uno pesimista.

Implicaciones

¿Qué pasaría en cada escenario?

Estrategias

Acciones que funcionen en todos los escenarios.

Beneficios

Anticiparse, reducir sorpresas y decidir mejor.

Para el examen: Plantea tres escenarios para un proyecto y una acción para cada uno.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. En un DAFO, ¿las oportunidades son internas o externas?

Respuesta: Externas: vienen del entorno.

2. ¿Para qué sirve imaginar un escenario pesimista?

Respuesta: Para estar preparado si las cosas van mal.

5.3 Diversificación de riesgos

Idea clave: Diversificar es repartir el riesgo entre distintos elementos para que, si uno va mal, otros lo compensen: «no poner todos los huevos en la misma cesta».

Por activos

Combinar depósitos, acciones, fondos...

Por sectores

Invertir en sectores distintos (tecnología, alimentación...).

Geográfica

En varios países.

Por tamaño de empresa

Empresas grandes y pequeñas.

Por divisas

En distintas monedas.

En la producción

Una empresa que vende varios productos depende menos de uno solo.

Para el examen: Explica con un ejemplo cómo la diversificación reduce el riesgo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué significa «no poner todos los huevos en la misma cesta»?

Respuesta: No arriesgarlo todo en una sola opción: repartir.

2. Una heladería que en invierno vende chocolate caliente, ¿qué hace?

Respuesta: Diversifica su producción para no depender solo del verano.

5.4 Design Thinking

Idea clave: El Design Thinking es una metodología para encontrar ideas innovadoras centradas en las personas, partiendo de sus necesidades reales.

Empatizar » Definir » Idear » Prototipar » Evaluar

Empatizar

Conocer al usuario: observar, preguntar, entender sus problemas.

Definir

Concretar el problema que vamos a resolver.

Idear

Generar muchas ideas (lluvia de ideas).

Prototipar

Construir una versión sencilla de la solución.

Evaluar

Probarla con usuarios y mejorarla.

Para el examen: Aplica las cinco fases del Design Thinking a un problema de tu instituto.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Cuál es la primera fase del Design Thinking?

Respuesta: Empatizar con el usuario.

2. ¿Para qué sirve el prototipo?

Respuesta: Para probar la idea de forma barata antes de desarrollarla del todo.

6.1 Oportunidades de negocio

Idea clave: Una **oportunidad de negocio** es el momento ideal para llevar a cabo una idea y **ganar dinero**. No toda idea es una oportunidad: tiene que poder dar **beneficios**.

Sostenibles y ecológicos

Productos que cuidan el planeta.

Salud y bienestar

Tecnología de salud, alimentos funcionales, **bienestar mental**, fitness personalizado.

Personalizados

Regalos, moda a medida, nutrición o **experiencias** personalizadas.

Suscripción

Cajas de suscripción, **streaming**, software...

Nichos de mercado

Grupos **pequeños** de clientes con necesidades **poco atendidas**.

Para el examen: Distingue **idea** y **oportunidad de negocio** y propón una oportunidad en un sector emergente.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Toda idea es una oportunidad de negocio?

Respuesta: No: solo si existe la posibilidad real de **obtener beneficios**.

2. ¿Qué es un nicho de mercado?

Respuesta: Un grupo **pequeño** de clientes con necesidades que nadie atiende bien.

6.2 Entorno ambiental desde una perspectiva económica

Idea clave: La **economía ambiental** estudia la relación entre la economía y la naturaleza para encontrar **soluciones sostenibles**. Frente a la economía lineal surge la **economía circular**.

Funciones del medio ambiente

Nos da recursos, absorbe residuos y ofrece bienestar (paisajes, aire limpio).

Externalidades negativas

La actividad económica puede **contaminar** y perjudicar a otros.

Economía lineal

Extraer, producir y desechar.

Economía circular

Mantener los productos en uso el mayor tiempo posible: reducir, reutilizar, reparar, reciclar.

La transición

Rediseñar productos, nuevos modelos de negocio y tecnologías de reciclaje.

Para el examen: Distingue **economía lineal** y **circular** y propón una oportunidad de negocio relacionada con la economía circular.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es una externalidad negativa?

Respuesta: Un perjuicio que causa una actividad a otras personas sin compensarlas (contaminación).

2. Una tienda que repara móviles, ¿qué tipo de economía favorece?

Respuesta: La circular: alarga la vida de los productos.

6.3 Entorno social desde una perspectiva económica

Idea clave: El **entorno social** son todos los elementos creados por el ser humano que nos rodean: **materiales** (edificios, carreteras) e **inmateriales** (valores, normas, cultura). La economía y la sociedad se influyen mutuamente.

Elementos materiales

Infraestructuras, viviendas, tecnología.

Elementos inmateriales

Valores, costumbres, normas, educación.

Demografía y familias

La forma de las familias y el **envejecimiento** cambian lo que se consume.

Nivel educativo

Una sociedad más formada es más **productiva**.

Responsabilidad social

Las empresas deben **mejorar la sociedad** más allá de lo que exige la ley.

Para el examen: Pon ejemplos de cómo un **cambio social** crea **oportunidades de negocio** (envejecimiento » servicios para mayores).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Los valores de una sociedad, ¿son elementos materiales o inmateriales?

Respuesta: Inmateriales.

2. ¿Qué oportunidad crea el envejecimiento de la población?

Respuesta: Por ejemplo, servicios de cuidado y ocio para mayores.

6.4 Entorno cultural desde una perspectiva económica

Idea clave: Las industrias culturales producen o distribuyen contenidos artísticos o intelectuales. La cultura es un motor económico: crea empleo e impulsa el turismo, la educación y la innovación.

Impacto directo

Empleo y riqueza en el propio sector: libros, música, cine, museos.

Impacto indirecto

Atrae turismo, hostelería y comercio.

Sectores tradicionales

Artes escénicas, patrimonio, libros, música en directo.

Sectores emergentes

Videojuegos, contenido digital, plataformas de streaming, diseño.

Agentes

Creadores, empresas culturales, administraciones y público.

Para el examen: Explica el impacto directo e indirecto de un evento cultural en tu localidad.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Un festival de música que llena los hoteles del pueblo, ¿qué impacto tiene en la hostelería?

Respuesta: Un impacto indirecto.

2. Cita un sector cultural emergente.

Respuesta: Por ejemplo, los videojuegos o el contenido digital.

6.5 Objetivos de Desarrollo Sostenible y desarrollo local

Idea clave: Los ODS forman la Agenda 2030 de la ONU: 17 objetivos y 169 metas para las personas, el planeta y la prosperidad. Sirven para buscar ideas de negocio que mejoren tu entorno.

17 objetivos

Económicos, sociales y ambientales, relacionados entre sí.

ODS 11

Ciudades y comunidades sostenibles.

ODS 4

Educación de calidad.

ODS 12

Producción y consumo responsables.

Del global al local

Detectar necesidades globales con impacto en tu pueblo.

Para emprender

Diferenciarse, atraer apoyo y fomentar la innovación.

Para el examen: Elige un ODS, relaciónalo con un problema de tu entorno y propón una idea para resolverlo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Cuántos ODS hay?

Respuesta: 17.

2. Un proyecto para reducir el desperdicio de comida en el comedor, ¿con qué ODS se relaciona?

Respuesta: Con el ODS 12: producción y consumo responsables.

6.6 La innovación como fuente de transformación social

Idea clave: La **creatividad** genera ideas; la **innovación** las lleva a cabo y crea productos o procesos nuevos o mejorados. La innovación social busca mejorar la vida de las personas.

1 Detectar necesidades » 2 Investigar y prototipar » 3 Validar » 4 Implementar a escala

Creatividad

Pensar fuera de lo establecido.

Innovación

Llevar las ideas a la práctica y al mercado.

Investigación

Básica (conocimiento nuevo), **experimental** y **aplicada** (resolver problemas concretos).

Escalar

Hacer que la solución llegue a **muchas personas**.

Innovación en red

Colaborar con otras organizaciones multiplica el impacto.

Para el examen: Distingue **creatividad** e **innovación** y pon un ejemplo de innovación que haya cambiado la sociedad.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Se puede ser creativo sin innovar?

Respuesta: Sí: tener ideas no basta; innovar es llevarlas a cabo.

2. ¿Qué significa escalar una innovación?

Respuesta: Hacer que llegue a muchas más personas o lugares.

7.1 Los equipos en las empresas y organizaciones

Idea clave: Un **equipo** es un grupo de personas que trabajan juntas para un **objetivo común**, aportando sus habilidades para lograr **más de lo que conseguirían por separado** (sinergias).

Objetivos claros

Todos saben qué hay que conseguir.

Liderazgo efectivo

Alguien que guía y motiva.

Comunicación fluida

Se comparte la información y se escuchan las ideas.

Roles definidos

Cada miembro sabe qué le toca.

Confianza y colaboración

Respeto y ayuda mutua.

Sinergia

El resultado del equipo es **mayor** que la suma de lo individual.

Para el examen: Enumera las **características de un equipo efectivo** y aplícalas a tu proyecto de clase.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es la sinergia en un equipo?

Respuesta: Que juntos consiguen más de lo que lograrían por separado.

2. ¿Por qué es importante definir roles?

Respuesta: Para que cada uno sepa qué hacer y no se repitan ni se olviden tareas.

7.2 Estrategias ágiles de trabajo en equipo

Idea clave: Las metodologías ágiles como Scrum organizan el trabajo en ciclos cortos con entregas que se van mejorando. Se basan en transparencia, inspección y adaptación.

Planificación » Sprint » Reunión diaria » Revisión » Retrospectiva

Product backlog

Lista de todo lo que hay que hacer; la mantiene el propietario del producto.

Sprint backlog

Tareas elegidas para este sprint.

Incremento

Lo que se ha terminado en el sprint.

Reunión diaria

Breve, de pie: qué hice, qué haré, qué me bloquea.

Retrospectiva

Qué mejorar para el siguiente sprint.

Para el examen: Explica cómo organizarías tu proyecto con Scrum: backlog, sprints y reuniones.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es un sprint?

Respuesta: Un ciclo corto de trabajo (1-4 semanas) con un objetivo concreto.

2. ¿Para qué sirve la retrospectiva?

Respuesta: Para pensar qué mejorar en el siguiente sprint.

7.3 A por la idea de negocio

Idea clave: Buscamos una idea de negocio a partir de un **reto** relacionado con un **ODS** o con el entorno, y la desarrollamos con **Design Thinking** y técnicas creativas.

Elegir un ODS y un reto » Investigar » Soluciones » Filtrar

5 W y 2 H

Qué, quién, dónde, cuándo, por qué, cómo y cuánto: para entender bien el problema.

¿Cómo podríamos...?

Pregunta que abre la búsqueda de soluciones.

Filtros

Valorar cada idea por innovación, alcance, conocimiento técnico y dinero necesario.

Seis sombreros

Mirar la idea desde distintos puntos de vista (datos, emociones, riesgos, ventajas, creatividad, control).

Para el examen: Aplica las 5 W y 2 H a un reto y usa los filtros para elegir la mejor idea.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Para qué sirve la técnica de las 5 W y 2 H?

Respuesta: Para analizar a fondo el problema antes de buscar soluciones.

2. ¿Qué valora el filtro del «dinero necesario»?

Respuesta: Si la idea es viable con los recursos que tenemos.

7.4 Misión, visión y valores en la empresa

Idea clave: La misión es la razón de ser de la empresa; la visión, a dónde quiere llegar; y los valores, los principios que guían su forma de actuar.

Misión

¿Qué hacemos?, ¿para quién?, ¿qué nos diferencia? Debe ser clara, inspiradora, relevante y original.

Visión

Objetivo a largo plazo: realista y coherente con la misión.

Valores

Honestidad, sostenibilidad, innovación, respeto...

Ejemplos

Las grandes marcas (Google, Nike) tienen misiones muy conocidas.

Para el examen: Redacta la misión, visión y valores de tu proyecto emprendedor.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. «Ser la marca de ropa sostenible favorita de los jóvenes en 2030», ¿misión o visión?

Respuesta: Visión: describe a dónde quiere llegar.

2. ¿A qué preguntas responde la misión?

Respuesta: ¿Qué hacemos, para quién y qué nos diferencia?

7.5 La organización y gestión de entidades emprendedoras

Idea clave: Para llevar a cabo un proyecto hay que **organizar los recursos**, sobre todo las personas: **quién manda, quién hace cada tarea y cómo se comunican**.

Jerarquía

¿Quién tiene **autoridad** sobre quién? Una **cadena de mando** clara.

Funciones

¿Quién se encarga de **cada tarea**?

Comunicación

Cómo circula la información dentro de la empresa.

Organigrama

Dibujo de la **estructura** de la organización.

Organizaciones emprendedoras

Flexibles, con poca jerarquía, trabajo en equipo e innovación.

Para el examen: Dibuja el **organigrama** de tu proyecto y explica las funciones de cada persona.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué muestra un organigrama?

Respuesta: La estructura de la organización: puestos y quién depende de quién.

2. ¿Por qué las organizaciones emprendedoras suelen tener poca jerarquía?

Respuesta: Para ser más **flexibles** y tomar decisiones más rápido.

7.6 Funciones en la empresa

Idea clave: La dirección coordina las funciones de la empresa, que se agrupan en áreas o departamentos. No funcionan por separado: están conectadas.

Producción y aprovisionamiento

Fabricar y conseguir las materias primas.

Comercial o marketing

Vender: investigar el mercado, precio, publicidad, distribución.

Inversión y finanzas

Conseguir dinero y decidir en qué invertirlo.

Recursos humanos

Seleccionar, formar y gestionar a los trabajadores.

Coordinación

Las áreas colaboran; algunas funciones pueden subcontratarse.

Para el examen: Asigna cada tarea de un caso a su función (hacer un anuncio » comercial; pedir un préstamo » finanzas).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Contratar a un nuevo trabajador, ¿a qué función pertenece?

Respuesta: A recursos humanos.

2. Comprar las materias primas, ¿qué función es?

Respuesta: Aprovisionamiento.

7.7 Canvas de nuestro proyecto

Idea clave: El lienzo Canvas es una plantilla de 9 bloques para diseñar el modelo de negocio de nuestra idea de forma sencilla y visual.

Propuesta de valor

¿Qué **problema** resolvemos y qué nos hace diferentes?

Clientes

¿A **quién** nos dirigimos?

Canales y relación

¿Cómo **llegamos** a los clientes y cómo nos relacionamos con ellos?

Ingresos

¿Cómo **ganamos** dinero?

Actividades, recursos y socios clave

Lo **imprescindible** para funcionar y quién nos ayuda.

Costes

¿Qué **gastos** tendremos?

Para el examen: Completa el Canvas de tu proyecto y comprueba que los bloques son **coherentes** entre sí.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué bloque ocupa el centro del Canvas?

Respuesta: La propuesta de valor.

2. «Venderemos por Instagram», ¿qué bloque es?

Respuesta: Canales.

8.1 El entorno general de la empresa

Idea clave: El entorno son los factores **externos** que afectan a la empresa y pueden ser **amenazas u oportunidades**. El entorno general afecta a **todas las empresas** de una zona o sector.

Político

Decisiones del Gobierno, estabilidad política.

Económico

Crisis o crecimiento, paro, precios, tipos de interés.

Sociocultural

Modas, costumbres, **envejecimiento** de la población.

Tecnológico

Nuevas tecnologías, internet, IA.

Ecológico

Cambio climático, normas ambientales, renovables.

Legal

Leyes laborales, de consumo o del sector.

Para el examen: Clasifica hechos del entorno general con el **PESTEL** y di si son **amenaza u oportunidad** para un negocio.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Una nueva ley que prohíbe las bolsas de plástico, ¿qué factor es?

Respuesta: Legal (y también ecológico).

2. Una subida de precios generalizada, ¿qué factor es?

Respuesta: Económico.

8.2 El entorno específico de la empresa

Idea clave: El entorno específico son los factores externos que afectan a tu empresa en particular. Truco: se les puede poner «mi» delante.

Mis proveedores

Quiénes me venden lo que necesito.

Mis clientes

Quiénes me compran.

Mis distribuidores

Quiénes llevan mi producto al cliente.

Mi competencia

Quiénes venden lo mismo o algo parecido.

Mis acreedores

A quién debo dinero.

5 fuerzas de Porter

Nuevos competidores (barreras de entrada), poder de proveedores y clientes, sustitutivos y rivalidad.

Para el examen: Identifica el entorno específico de un negocio y analiza alguna de las 5 fuerzas de Porter.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué truco ayuda a reconocer el entorno específico?

Respuesta: Ponerle «mi» delante: mis clientes, mi competencia...

2. Una patente, ¿qué tipo de barrera de entrada es?

Respuesta: Una barrera legal.

8.3 Análisis de la competencia

Idea clave: Para emprender hay que **conocer a la competencia**: quiénes son, qué hacen bien y en qué podemos ser **mejores o diferentes**.

Competencia directa

Ofrece un producto **parecido** al nuestro.

Competencia indirecta

No vende lo mismo, pero cubre la **misma necesidad** (sustitutivos).

Observar

Visitar, comparar precios, productos y opiniones de clientes.

Mapa de posicionamiento

Gráfico con dos ejes (p. ej., **precio y calidad**) para ver dónde está cada competidor.

Para qué

Encontrar **huecos** en el mercado y **diferenciarnos**.

Para el examen: Dibuja un **mapa de posicionamiento** con tus competidores y señala dónde se situaría tu proyecto.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Para una pizzería, una hamburguesería cercana, ¿qué tipo de competencia es?

Respuesta: Indirecta: cubre la misma necesidad (comer) con otro producto.

2. ¿Para qué sirve el mapa de posicionamiento?

Respuesta: Para ver cómo nos perciben frente a los competidores y encontrar huecos.

9.1 Planificación de un proyecto

Idea clave: Para llevar a cabo un proyecto hay que hacer un **plan de acción** con las **tareas**, los **responsables** y los **plazos**. Se representa en un **cronograma**.

1 Actividades » 2 Secuencia » 3 Duración » 4 Ordenar » 5 Recursos » 6 Seguimiento

Identificar actividades

Todo lo que hay que hacer.

Secuencia

Qué tarea va antes de otra.

Duración

Cuánto tiempo lleva cada tarea.

Asignar recursos

Quién hace cada tarea y con qué.

Cronograma

Tabla o diagrama con las tareas a lo largo del tiempo (diagrama de Gantt).

Seguimiento

Revisarlo regularmente y ajustar.

Para el examen: Elabora un **cronograma** sencillo de tu proyecto con tareas, responsables y plazos.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es un cronograma?

Respuesta: Una herramienta visual que muestra las tareas ordenadas en el tiempo.

2. ¿Por qué hay que hacer seguimiento del cronograma?

Respuesta: Para detectar retrasos y corregirlos a tiempo.

9.2 Del reto al prototipo

Idea clave: Una vez que la idea parece viable, se hace un **prototipo**: una versión **rápida y barata** con las características básicas, llamada **Producto Mínimo Viable (PMV)**, para **validarla** con usuarios.

Producto Mínimo Viable

Lo mínimo para probar si la idea interesa.

Rápido y barato

No hace falta que sea perfecto.

Bienes

Maquetas o modelos en 3D.

Servicios

Simular la experiencia del cliente.

Apps

Bocetos de pantallas o páginas web sencillas.

Para qué

Validar la idea con usuarios reales antes de invertir mucho.

Para el examen: Describe el **PMV** de tu proyecto: qué harías, con qué materiales y cómo lo probarías.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es un Producto Mínimo Viable?

Respuesta: Una versión sencilla y barata del producto para probar la idea con usuarios.

2. ¿Por qué no hay que hacer un prototipo perfecto?

Respuesta: Porque su objetivo es aprender rápido gastando poco.

9.3 Presentación e introducción del prototipo en el entorno

Idea clave: Para presentar la idea, primero se reúne la información en una **ficha de proceso** o de **marketing** y después se adapta la presentación a cada **audiencia**.

Ficha de proceso

Resumen de la idea, clientes, precio, canales...

Inversores

Mostrar que el proyecto es **viable y rentable**.

Elevator pitch

Presentar la idea en **muy poco tiempo** (lo que dura un viaje en ascensor).

Usuarios

Explicar cómo les **resuelve su problema**.

Medios de comunicación

Dar a conocer el proyecto con una **historia atractiva**.

Comunicación no verbal

Mirada, postura, gestos y **tono de voz**.

Para el examen: Prepara un **elevator pitch** de tu proyecto: problema, solución, clientes y por qué es buena idea.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Cuánto debe durar un elevator pitch?

Respuesta: Muy poco: entre 30 segundos y 2 minutos.

2. ¿Por qué hay que adaptar la presentación a la audiencia?

Respuesta: Porque a cada público le interesa algo distinto (rentabilidad, utilidad, novedad).

9.4 Validación y testado del prototipo

Idea clave: Validar el prototipo es pedir opinión a los usuarios para comprobar si resuelve su problema y pivotar (cambiar) si hace falta.

Matriz de validación

Tabla para recoger lo que funciona, lo que no y las ideas nuevas.

Entrevistas en profundidad

Conversaciones con usuarios para conocer su opinión.

Preparar

Definir objetivos, elegir participantes y preparar la guía de preguntas.

Tipos de preguntas

De calentamiento, centrales y de cierre.

Think-aloud

Pedir al usuario que piense en voz alta mientras usa el prototipo.

Pivotar

Cambiar la idea según lo aprendido.

Para el examen: Diseña tres preguntas para entrevistar a un usuario sobre tu prototipo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué significa pivotar?

Respuesta: Cambiar algún aspecto de la idea según la opinión de los usuarios.

2. ¿Qué es el protocolo think-aloud?

Respuesta: Pedir al usuario que diga en voz alta lo que piensa mientras prueba el prototipo.

9.5 Derechos sobre el prototipo

Idea clave: Las creaciones se protegen con la **propiedad intelectual** (obras artísticas y científicas) y la **propiedad industrial** (inventos, marcas, diseños).

Propiedad intelectual

Libros, música, cine, software, obras de arte. Los derechos nacen **automáticamente** al crear la obra.

Derechos morales y patrimoniales

Morales: ser reconocido como autor.
Patrimoniales: ganar dinero con la obra.

Patente

Protege un **invento** nuevo.

Marca

Protege el **nombre** o **logotipo**.

Diseño industrial

Protege la **apariencia** de un producto.

Dónde

Registro de la Propiedad Intelectual y OEPM
(Oficina Española de Patentes y Marcas).

Para el examen: Elige qué **derecho** protegería cada parte de tu proyecto (nombre, logotipo, invento, diseño).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. El logotipo de tu proyecto, ¿cómo se protege?

Respuesta: Registrándolo como marca en la OEPM.

2. ¿Hace falta registrar una canción para tener sus derechos de autor?

Respuesta: No: los derechos nacen **automáticamente** al crearla, aunque registrarla ayuda a probarlo.

9.6 Valoración del proceso de trabajo

Idea clave: Al terminar el prototipo hay que **valorar el proceso**: qué se ha hecho, qué se ha aprendido y qué se puede mejorar.

Reflexión

Analizar qué ha salido bien y mal.

Documentar

Guardar las pruebas y decisiones tomadas.

Evaluación integral

Valorar el producto y el trabajo en equipo.

Aprendizajes

Qué hemos aprendido para el próximo proyecto.

Mejora continua

Usar lo aprendido para mejorar.

Ética y usuario

Comprobar aspectos éticos y legales y la adaptación al usuario.

Para el examen: Completa la **ficha de valoración** de tu proyecto con una mejora concreta para la próxima vez.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Para qué sirve valorar el proceso de trabajo?

Respuesta: Para aprender de lo hecho y mejorar en el futuro.

2. ¿Qué se valora además del producto final?

Respuesta: El trabajo en equipo y el proceso seguido.

9.7 El usuario como consumidor

Idea clave: El usuario es el destinatario final del prototipo. Al comprar sigue un **proceso de decisión** y, como consumidor, tiene unos **derechos** protegidos por la ley.

Reconocer el problema » Buscar información » Evaluar alternativas » Comprar » Valorar después

Constitución, art. 51

Los poderes públicos deben **proteger** a los consumidores.

Ley de consumidores

Real Decreto Legislativo 1/2007: norma principal.

Salud y seguridad

Protección contra productos **peligrosos**.

Intereses económicos

Información veraz, **garantías**, derecho a reclamar.

Indemnización

A ser **compensado** por daños.

Para el examen: Explica las **fases** del proceso de compra y un **derecho** del consumidor con un ejemplo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué artículo de la Constitución protege a los consumidores?

Respuesta: El artículo 51.

2. Compras unos auriculares que no funcionan. ¿Qué derecho tienes?

Respuesta: Derecho a la garantía: reparación, sustitución o devolución.

10.1 Fuentes de financiación

Idea clave: Las **fuentes de financiación** son las formas en que una empresa consigue **dinero** para invertir o pagar sus gastos. Se clasifican según **cuatro criterios**.

Según el plazo

Largo plazo (más de un año) o **corto plazo** (menos de un año).

Según el origen

Internas (las genera la empresa: reservas) o **externas** (vienen de fuera).

Según si se devuelven

Propias (no se devuelven: capital, subvenciones) o **ajenas** (hay que devolverlas: préstamos).

Según la negociación

Espontáneas (aplazar el pago a proveedores) o **negociadas** (préstamos).

Para el examen: Clasifica una fuente de financiación con los **cuatro criterios** (un préstamo bancario a 5 años: largo plazo, externa, ajena y negociada).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Una subvención, ¿es financiación propia o ajena?

Respuesta: Propia: no hay que devolverla.

2. Un préstamo a 6 meses, ¿es de corto o largo plazo?

Respuesta: De corto plazo.

10.2 Fuentes de financiación propias

Idea clave: La financiación propia pertenece a la empresa y no hay que devolverla.

Capital social

Lo que aportan los socios al crear la empresa, esperando obtener beneficios.

Reservas

Beneficios que no se reparten y se quedan en la empresa.

Donaciones y crowdfunding

Aportaciones de muchas personas a través de internet (micromecenazgo).

Subvenciones

Ayudas públicas que no se devuelven.

Para el examen: Explica las fuentes propias y pon un ejemplo de crowdfunding.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué es el capital social?

Respuesta: El dinero o bienes que aportan los socios a la empresa.

2. ¿Qué es el crowdfunding?

Respuesta: Conseguir financiación con pequeñas aportaciones de muchas personas por internet.

10.3 Financiación ajena

Idea clave: La financiación ajena son recursos que la empresa tiene que devolver, normalmente con intereses. Puede ser a corto o a largo plazo.

Préstamos

El banco entrega una cantidad que se devuelve en cuotas con intereses.

Crédito comercial

Los proveedores dejan pagar más tarde, normalmente sin intereses.

Cuenta de crédito

Dinero disponible hasta un límite; pagas intereses solo por lo que usas.

Crowdlending

Muchos particulares prestan dinero a una empresa por internet a cambio de un interés.

Para el examen: Distingue préstamo y cuenta de crédito, y crowdfunding (propia) de crowdlending (ajena).

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. ¿Qué diferencia hay entre crowdfunding y crowdlending?

Respuesta: En el crowdlending el dinero se devuelve con intereses; en el crowdfunding, no.

2. ¿En qué cuenta de financiación pagas intereses solo por lo que usas?

Respuesta: En la cuenta de crédito.

10.4 Gestión del riesgo financiero

Idea clave: El riesgo financiero es la posibilidad de que una actividad con incertidumbre haga perder dinero a la empresa. Hay que identificarlo y reducirlo.

Riesgo de mercado

Cambios en precios, tipos de interés o divisas.

Riesgo de crédito

Que un cliente no pague lo que debe.

Riesgo de liquidez

No tener dinero disponible para pagar a tiempo.

Riesgo operativo

Fallos internos: errores, averías, ciberataques.

Gestionarlo

Diversificar, contratar seguros, tener un fondo de reserva y analizar a los clientes.

Para el examen: Relaciona cada situación con su tipo de riesgo y propón una medida para reducirlo.

¿Lo has entendido? Responde y comprueba

1. Un cliente importante no paga una factura. ¿Qué riesgo es?

Respuesta: Riesgo de crédito.

2. La empresa no tiene dinero para pagar las nóminas este mes. ¿Qué riesgo es?

Respuesta: Riesgo de liquidez.