

## UNIDAD 1: Emprendedor e idea emprendedora

### DESCUBRE-PÁG. 7

#### 1. ¿Cuáles fueron las ideas innovadoras de Henry Ford?

- Henry Ford concibió y desarrolló un procedimiento para reducir los costes de fabricación del automóvil (la cadena de montaje), de modo que pudo venderlo a un precio más bajo y ofrecerlo a la clase media americana. El chasis del automóvil se colocaba en una cinta, que lo iba desplazando automáticamente y lo hacía pasar por sucesivos puestos, donde varios grupos de operarios realizaban las tareas encomendadas hasta terminar completamente el coche.
- Creó una red de concesionarios para lograr distribuir sus automóviles de una manera más eficiente y llegar a un mayor número de ciudades americanas.
- Utilizó la publicidad masiva para dar a conocer su producto.

#### 2. ¿Qué es para ti una emprendedora o emprendedor?, ¿es lo mismo que empresaria o empresario?

Los alumnos expresarán sus ideas sobre quién es un emprendedor y lo distinguirán del empresario. El emprendedor es aquella persona que inicia una acción creativa e innovadora, generalmente aceptando un riesgo. El emprendedor posee un conjunto de habilidades y actitudes que se pueden desarrollar en muy diversos campos. Uno de ellos es el empresarial, pero también encontramos emprendedores en la política, la investigación, la docencia, la Administración pública y en todos los ámbitos de la vida.

El empresario es un tipo de emprendedor, aquel que crea y dirige una empresa, con la finalidad de ofrecer un bien o servicio a la sociedad para obtener un beneficio económico. Tiene las cualidades de todo emprendedor.

#### ¿Puede actuar como emprendedor un funcionario o una persona que trabaje por cuenta ajena?

El emprendedor no debe identificarse, de manera simplista, con la persona que ha creado una empresa, pues se trata de un concepto mucho más amplio, que abarca un conjunto de habilidades y aptitudes que se pueden desarrollar en muy diversos campos, de hecho encontramos emprendedores en la política, la investigación, la docencia y en todos los ámbitos de la vida.

Si el espíritu emprendedor supone desarrollar la creatividad, generar cambios, experimentar con las ideas propias y reaccionar con mayor apertura y flexibilidad, los trabajadores por cuenta ajena también pueden desplegar estas habilidades, en mayor o menor medida.

#### 3. ¿Cuáles son las ventajas y los inconvenientes de crear tu propia empresa?

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Posibilidad de incrementar los ingresos respecto a un trabajo por cuenta ajena.</li> <li>▪ Satisfacción de ser uno su propio jefe.</li> <li>▪ Permite hacer las cosas como uno quiere.</li> <li>▪ Autonomía.</li> <li>▪ Proporcionar trabajo y posibilidades de futuro a otras personas.</li> <li>▪ Las inversiones generan un beneficio y son una fuente de ingresos para el propietario de la actividad.</li> <li>▪ Permite elegir el lugar de trabajo y la localidad de residencia del empresario.</li> <li>▪ Puede ser un reto para personas que han alcanzado su techo profesional trabajando para</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ser responsable de cumplir con un conjunto de exigencias legales como pagar impuestos, cotización a la Seguridad Social, trámites administrativos... El peso de la responsabilidad pasa «factura psicológica».</li> <li>▪ Dar siempre una buena atención al cliente, a pesar de no tener un buen día, encontrarse con clientes mal educados, delicados o exigentes.</li> <li>▪ Disponer de recursos suficientes tanto para la creación de la empresa como para su funcionamiento. Esto limita al nuevo empresario, haciéndole abandonar el sueño de llevar a cabo un proyecto por</li> </ul>

<p>otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Es una forma de promoción profesional.</li> <li>▪ Otorga prestigio social al ser apreciados por los clientes satisfechos, sentimiento que se suele extender al resto de la comunidad.</li> <li>▪ Salida profesional para personas que por su situación personal o familiar tienen más difícil encontrar trabajo en una empresa, por ejemplo, discapacitados, parados de larga duración, mayores de cuarenta y cinco años, mujeres con responsabilidades familiares.</li> </ul>	<p>falta de dinero u otros recursos. Por ello, hay que conformarse con lo que se puede alcanzar y, a veces, esto es causa de frustración.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tener mucha dedicación a la empresa, con jornadas de trabajo muy largas e intensas, lo que exige que el empresario tenga que dedicarle mucho tiempo y energías, viendo cómo su vida social y familiar se ve disminuida.</li> <li>▪ Estar siempre con un alto grado de incertidumbre. Los ingresos no siempre son estables, y aun así se tiene que seguir haciendo frente a los gastos.</li> </ul>
---	--

#### 4. ¿Qué ocurre si no se tiene éxito a la primera en el mundo empresarial?

Los expertos y emprendedores de éxito aconsejan que no hay que hundirse por no haber tenido éxito a la primera, al contrario, se debe aprender de los errores para evitarlos en el futuro y obtener provecho de ellos. Bastantes emprendedores célebres fracasaron en sus primeros intentos, pero consiguieron superar los obstáculos, perseverando.

#### 5. ¿Crees que tienes madera de empresario o empresaria? Justifica tu respuesta.

La respuesta es personal, cada alumno deberá considerar si tiene las habilidades emprendedoras que se han señalado en la pregunta 4. Una vez finalizado el estudio de esta unidad, se habrá pasado por diversos test que evalúan las capacidades emprendedoras y que podrán corroborar si este primer análisis se ha hecho adecuadamente.

### ACTIVIDADES-PÁG. 8

#### 1. Gandhi instauró la resistencia pasiva y sin violencia para pedir la independencia de la India. ¿Se podría considerar un emprendedor? Razona la respuesta.

Sería interesante que antes de responder a esta pregunta, los alumnos recordaran la figura de Gandhi, quién fue, sus orígenes, su vida, el significado del apelativo “Mahatma” y todo lo que consiguió. Se puede dividir a los alumnos en pequeños grupos, para que cada uno investigue en internet una parte de la vida de Gandhi y posteriormente lo expongan en común, al gran grupo.

Se podría considerar a este gran hombre un emprendedor por las siguientes razones:

- Gandhi tuvo **capacidad innovadora**, fue el primero en utilizar la resistencia pasiva en la política. En aquella época, la independencia de la mayoría de los países se estaba consiguiendo a través de la guerra y la lucha armada. Sin embargo, Gandhi **rompió con lo establecido** en la política de su época y probó **una forma nueva** de luchar por la independencia de la India, basándose en sus creencias espirituales. Él consideraba que los retos lo ayudaban a acercarse a sus metas.
- Fue **valiente** porque hasta entonces nadie se había atrevido a combatir la violencia con el pacifismo y con huelgas de hambre, en este caso, hacer las cosas de manera diferente, le enfrentaba a la muerte. Esto demuestra que tuvo una **actitud mental fuerte y disciplinada**, fue capaz de mantenerse y **perseverar en su objetivo**, creía en un futuro mejor y trabajó para hacerlo realidad. Una de las acciones más representativas de su disciplina son los prolongados ayunos a los que se sometía como una forma de protesta.
- Su **creatividad** también le permitió, con muy pocos recursos materiales, lograr mejoras sociales para su pueblo.

- Y, sin duda alguna, Mahatma Gandhi fue un **gran líder**, su integridad y espiritualidad motivó a los indios a integrarse en su movimiento y seguirle, a pesar del peligro que suponía enfrentarse al Gobierno británico. Su personalidad, apacible y sabia, junto con sus creencias pacifistas permitió que las personas simpatizaran con él y lo siguieran fielmente. Gandhi creyó que la mejor forma de combatir al odio y las armas eran el amor y la paz.

**2. Piensa en personas de tu entorno cotidiano o de la vida pública que podrían ser calificadas como emprendedores. Explica por qué.**

Los alumnos contestarán libremente a esta pregunta, justificando por qué las personas que mencionan son emprendedoras. Para ello deberán exponer con ejemplos o actuaciones de la vida de estas personas sus cualidades innovadoras y creativas.

**ACTIVIDADES-PÁG. 9**

**3. Relaciona las cualidades del empresario que se recogen en las cajas de la izquierda con las definiciones situadas a la derecha:**

Cualidad	Definición
<b>Iniciativa</b>	Es la acción de dar comienzo a algo, de hablar u obrar por voluntad propia, adelantándose a cualquier motivación externa o ajena a uno mismo.
<b>Autonomía</b>	Implica funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata, elegir por uno mismo y tomar decisiones personales.
<b>Creatividad</b>	Consiste en la facilidad para imaginar ideas y proyectos nuevos.
<b>Innovación</b>	Supone analizar las situaciones desde una óptica distinta a la habitual y proponer soluciones originales sin miedo al cambio.
<b>Visión de futuro</b>	Hace referencia a la capacidad para identificar oportunidades de negocio. Un empresario no es una persona que predice el futuro, sino que es sensible al entorno, a las necesidades de la sociedad y a los cambios que se están operando o que se producirán en un futuro.

**4. Relaciona las cualidades con su definición. Para saber si has comprendido bien el significado, ilustra con un ejemplo cada una de las cualidades; es preferible que seas tú el o la protagonista, o alguien de tu entorno. La finalidad de esta actividad es que seas capaz de reconocer cómo actúa una persona que tiene estas cualidades propias del emprendedor y analizar si dispones de ellas (en mayor o menor grado).**

La respuesta en ambas columnas es libre; a continuación solo proponemos unas sugerencias:

Cualidad	Definición	Ejemplos	
		En mi entorno	En el mundo empresarial
<b>Confianza en uno mismo</b>	Consiste en percibirse de forma positiva, conocer las aptitudes y capacidades propias y apostar por ellas.	A pesar de que, en clase, no entiendo o no logro resolver los problemas de matemáticas, por las tardes, cuando llego a casa, confío en mis posibilidades, los reviso y trato de resolverlos.	Después de haber realizado un buen estudio de mercado y de haber analizado si uno posee las cualidades propias de un emprendedor, llevar a la práctica la idea que uno mismo considera que puede ser un buen negocio. Ofrecer un buen servicio al cliente porque uno sabe que puede hacerlo bien.

<b>Tenacidad</b>	Dar prueba de constancia y tesón en aquello que se inicia. Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término.	Insistir y no dejar de estudiar una asignatura solo porque he suspendido la primera evaluación o porque me cuesta más que el resto. Entrenarme todos los días unas horas en el deporte que me gusta.	Trabajar duro todos los días en la empresa, a pesar de las dificultades que puedan ir surgiendo (impagos de clientes, ventas escasas, etc.), pues para vencer estos problemas hay que realizar un esfuerzo constante.
<b>Responsabilidad</b>	Capacidad para asumir las consecuencias de los actos y decisiones tomadas por uno mismo.	Hacer en casa, todos los días, los deberes que mandan en el instituto. Entregar los trabajos de clase con puntualidad.	Entregar los pedidos a los clientes en la fecha acordada. Pagar puntualmente el préstamo bancario.
<b>Autodisciplina</b>	El control de la propia conducta, en particular de los impulsos y reacciones inmediatas.	Dedicar todos los días un tiempo al estudio.	Levantarse todos los días pronto para ir al trabajo. Quedarse trabajando hasta terminar la tarea correspondiente, a pesar de que sea muy tarde.
<b>Sentido crítico</b>	Ser una persona realista y objetiva para poder valorar los pros y contras de la idea y conocer sus límites.	Valorar objetivamente por qué a uno se le ha suspendido una asignatura o no ha obtenido una nota más alta: buscar la responsabilidad en los actos propios (no he estudiado lo suficiente, no he estudiado de forma adecuada o necesito ayuda); en lugar de responsabilizar a los demás de nuestros fracasos (el profesor me tiene manía, el examen estaba hecho para engañar a los alumnos...).	Valorar objetivamente si uno ha negociado bien con los clientes o proveedores. Saber analizar el comportamiento de uno mismo, como jefe, con respecto a sus trabajadores.
<b>Motivación de logro</b>	Estar motivado para conseguir las metas profesionales propuestas, no cejar en buscar el éxito del proyecto a pesar de los fracasos y del riesgo que representan.	Tener claro que aprobar el curso y estudiar es un factor clave para tener un oficio o una profesión en el futuro, de modo que uno podrá mantenerse a sí mismo y a su familia, además de realizarse con el trabajo.	Disfrutar del trabajo diario en la empresa, como medio para lograr que el negocio prospere y se logren beneficios.

## ACTIVIDADES-PÁG. 11

### 5. ¿Por qué fue Henry Ford un innovador? ¿Qué cualidades del emprendedor ves en él? Justifica la respuesta.

Henry Ford era una persona innovadora, desde su juventud mostró interés y curiosidad por la mecánica, algo distinto al ambiente agrícola en el que él había vivido. Su **capacidad creativa y la voluntad de probar formas diferentes de trabajar** lo llevó a concebir y desarrollar un procedimiento para reducir los costes de fabricación del automóvil (la cadena de montaje), de modo que pudo venderlo a un precio más bajo y ofrecerlo a la clase media americana. Tuvo **visión de futuro** porque fue capaz de darse cuenta de que el coche sería un elemento muy útil para todos y no solo para aquellos que tenían mucho dinero; convirtió un bien de lujo en un bien asequible y demandado por la mayor parte de la población. Esto demuestra que **observaba la sociedad** de su tiempo y tenía **interés por su progreso** y la mejora de los hábitos sociales.

Fue **tenaz y perseverante**: la creación y puesta en funcionamiento de la cadena de montaje probablemente supuso años de trabajo y esfuerzo, ensayos fallidos, corrección de errores, etc.

También demuestra su **capacidad innovadora**, la creación de una red de concesionarios y el uso de la publicidad masiva. En la actualidad, nos parecen dos aspectos básicos del mundo empresarial, pero él fue el primero en ponerlo en idearlo y ponerlo en práctica.

Poseía cualidades propias de un emprendedor; era un persona:

- Creativa.
- Innovadora.
- Con visión de futuro.
- Con iniciativa.
- Tenaz.
- Perseverante (a pesar de los fracasos).
- Con capacidad de superación.
- Responsable.
- Trabajador.
- Interesada en mejorar los hábitos sociales y el progreso de la sociedad.
- Afán de superación.
- Capacidad para asumir riesgos.
- Interés y curiosidad por la mecánica, algo completamente diferente al ambiente agrícola en el que él había vivido.

6. ¡Descubre tu potencial emprendedor! Identifica, de forma individual, qué cualidades crees que posees y por qué. Copia la tabla en tu cuaderno y anota en la columna central tus conclusiones. Muchas veces, otras personas ven en nosotros rasgos que nosotros mismos no percibimos. Consulta a tus compañeros y compañeras qué cualidades piensan que tienes y anota en la columna de la derecha lo que te indiquen; compáralo después con tus respuestas. Reflexiona con detenimiento.

Cualidades del emprendedor	Cómo me veo yo (cualidades del emprendedor que poseo)	Cómo me ven los demás (cualidades que los demás dicen que poseo)
Creatividad		
Autonomía		
Flexibilidad		
Capacidad para asumir riesgos		
Confianza en uno mismo		
Tenacidad		
Responsabilidad		
Autodisciplina		

Antes de llevar a cabo una idea de empresa es necesario realizar un análisis de nuestras aptitudes y actitudes, para poder evaluar hasta qué punto entramos dentro del perfil emprendedor; es conveniente detectar nuestras carencias y así podremos trabajar para superarlas.

Los alumnos deben:

- En primer lugar, recordar la definición de cada una de las cualidades del emprendedor (todas están definidas, a lo largo de esta unidad, en la teoría o en las actividades).
- Después trabajarán, de forma individual, la columna «Cómo me veo yo».
- Finalizarán, trabajando en grupos, de tres personas aproximadamente, la columna «Cómo me ven los demás».

La finalidad es, primero, que los alumnos se autoanalicen y, después, que contrasten su análisis personal con la imagen que tienen sus compañeros de ellos.

### ACTIVIDADES-PÁG. 13

7. A continuación te presentamos una serie de frases sobre el fracaso y el riesgo que pronunciaron personajes célebres. ¿Qué enseñanzas hay detrás de cada una?

- Nelson Mandela: «Aprendí que el valor no es la ausencia de miedo, sino el triunfo sobre él. Un hombre valiente no es aquel que no siente miedo, sino el que conquista ese miedo».
- Henry Ford: «El fracaso es una gran oportunidad para empezar de nuevo con más inteligencia».
- Víctor Hugo: «El futuro tiene muchos nombres: para los débiles es lo inalcanzable; para los temerosos, lo desconocido; para los valientes, la oportunidad».

La respuesta es libre.

Los alumnos pueden iniciar un debate sobre el significado de cada una de estas frases, exponer las conclusiones que ellos extraen y describir cómo pueden aplicarlas a su vida diaria.

Una de las finalidades de esta actividad, además de reflexionar sobre el riesgo, es que los alumnos sean capaces de argumentar de forma sistematizada y con una correcta expresión idiomática.

A continuación, proponemos algunas enseñanzas que se pueden extraer de estas frases:

- Nelson Mandela: «Aprendí que el valor no es la ausencia de miedo, sino el triunfo sobre él. Un hombre valiente no es aquel que no siente miedo, sino el que conquista ese miedo». Todos hemos sentido miedo alguna vez, lo importante es superarlo, eso nos permite continuar adelante y no quedarnos paralizados por el miedo. Cada vez que sentimos miedo, hay que pensar cómo podemos actuar para superarlo.
- Henry Ford: «El fracaso es una gran oportunidad para empezar de nuevo con más inteligencia». El fracaso no debe paralizarnos, debemos aprender de nuestros errores para corregirlos y no volverlos a repetir. Levantarnos después de caer es una constante en la vida del hombre.
- Víctor Hugo: «El futuro tiene muchos nombres: para los débiles es lo inalcanzable; para los temerosos, lo desconocido; para los valientes, la oportunidad». Es mejor no temer el futuro, todo depende de cómo enfoquemos el problema o la situación futura a la que nos enfrentamos, podemos verla con miedo o como una oportunidad de la que podemos extraer una lección.

### ACTIVIDADES-PÁG. 15

**8. En parejas, imaginad que vais a crear una empresa con un fin social. Describid brevemente a qué se va a dedicar. Después, poned en común los proyectos sociales que habéis creado todas las parejas de la clase. Finalmente, elegid el proyecto que os parezca más idóneo y viable.**

La respuesta es libre. La finalidad de esta actividad es impulsar la creatividad y fomentar la reflexión sobre objetivos sociales, haciendo ver al alumno que el emprendedor también puede tener un fin humanitario y social.

**9. Entra en la página web de Ashoka: <<http://spain.ashoka.org>>, una red internacional de emprendedores sociales, cuyo fundador ha ganado el Premio Príncipe de Asturias a la Cooperación.**

**Se trata de una organización sin ánimo de lucro que apoya a futuros emprendedores sociales. Pincha en la pestaña «Emprendimiento social» para saber quiénes son los emprendedores sociales de Ashoka en España y cuál es su proyecto.**

El objetivo de esta actividad es que los alumnos conozcan la existencia de emprendedores sociales en su propio país.

El enlace directo al apartado de los emprendedores sociales de Ashoka es <http://spain.ashoka.org/fellows>. Un caso interesante en el mundo de la enseñanza es el caso del emprendedor José Manuel Pérez, “Pericles”.

### ACTIVIDADES-PÁG. 18

**10. Indica, en cada caso, si se trata de una innovación de producto o de proceso:**

- **La introducción en el mercado de automóviles con sistema de aparcamiento asistido.** Se trata de innovación de producto, ya que aparece un nuevo producto en el mercado, el sistema de aparcamiento asistido, que supone una mejora significativa de los componentes del automóvil.

- **La venta a través de internet.** Se trata de una innovación de proceso porque se utiliza una nueva forma logística y distribución de los productos. Lo que experimenta una mejora significativa no es el producto en sí, sino la manera de ofrecerlo al público.

- **La implantación de un *software* para gestionar la contabilidad de un despacho de abogados.** Se trata de una innovación de producto porque aparece un nuevo *software* en el mercado que mejora de forma significativa la gestión de la contabilidad de un negocio concreto, los despachos de abogados.



## ACTIVIDADES-PÁG. 22

11. Imagina que has decidido crear una empresa que se dedica a fabricar mermeladas, elaboradas de forma artesanal y con ingredientes ecológicos. Es un mercado en el que ya hay competidores, por lo que necesitas mejorar la calidad de los productos. Para realizar este estudio, decides utilizar la técnica del listado de atributos.

Completa la última columna a partir de los ejemplos propuestos:

Componentes	Atributos	Ideas
Ingredientes	Naturales	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Huerta personal ecológica.</li> <li>– Búsqueda de cooperativas que vendan productos ecológicos.</li> </ul>
Envase	Cristal	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Cristal ligero.</li> <li>– Que destaque la idea de producto ecológico. Para ello puede adoptar la forma de la fruta que compone la mermelada.</li> </ul>
Precio	Los productos ecológicos suelen ser caros	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ofrecer un producto ecológico de calidad, al precio de las mermeladas industriales.</li> </ul>
Ecológico	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Natural</li> <li>▪ Sano</li> <li>▪ Cuida la línea</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– No se utilizarán componentes ni procesos químicos.</li> <li>– No se añadirán conservantes ni antioxidantes.</li> <li>– Se utilizará azúcar morena en lugar de azúcar blanca, por su proceso de refinado.</li> </ul>

## ACTIVIDADES-PÁG. 23

12. ¿Qué historia relata el *Poema de Mío Cid* y la *Epopéya de Gilgamesh*? ¿Qué valores pretende transmitir el narrador?

El *Cantar de Mío Cid* es un cantar de gesta anónimo que relata las hazañas heroicas del caballero castellano Rodrigo Díaz de Vivar, el Cid Campeador. La versión conservada fue compuesta, según la mayoría de la crítica actual, en el tránsito del siglo XII al XIII. El tema es el complejo proceso de recuperación de la honra perdida por el héroe, cuya restauración supondrá una honra mayor a la de la situación de partida. El poema narra o más bien canta el valor del esfuerzo personal y cómo la superación lleva al triunfo.

Se conecta con la audiencia desde el principio; el pasaje con el que se inicia el texto conservado presenta una cuidada composición y una innegable eficacia emotiva. El Cid se aleja de Vivar camino de Burgos y, antes de decidirse por completo a partir, contempla entristecido la casa que abandona en total desolación, enumerando los objetos de los que queda vacía, lo que acentúa el dolor de la partida y atrae sobre el héroe la simpatía del público.

También hay que destacar el tema de la integridad. El Cid se demuestra íntegro en un sentido cristiano, feudal y social. Esta integridad le supone la adhesión de sus vasallos, y su generosidad y fidelidad le hacen recuperar el favor del rey. Es tierno y humano en el amor a su familia y a sus amigos, religioso, cortés, astuto, discreto y valiente en la lucha.

La *Epopéya de Gilgamesh* cuenta las aventuras de Gilgamesh, rey de Uruk, que gobernó hacia el año 2500 a. C. La narración, muy posterior a su reinado, recoge y elabora las leyendas que circulaban sobre él en la tradición oral. A lo largo de las doce tablillas del poema se perfila a Gilgamesh como un héroe mítico, de 5,60 metros de altura, hijo de Lugalbanda y de la diosa Ninsun, que habla y se mueve entre los dioses como uno más de ellos.

Las premisas de su actuación son la búsqueda de la gloria, que intentará alcanzar junto a su amigo Enkidu y, sobre todo, la búsqueda de la inmortalidad, que tiene lugar en un contexto narrativo sombrío, caracterizado por la soledad y el temor a la muerte. Y la última tablilla, referida al más allá, permite a Gilgamesh ver el mundo



que le espera tras su muerte. El núcleo sentimental del poema se encuentra en el duelo de Gilgamesh tras la muerte de su amigo. El protagonista se enfrenta a la inevitabilidad de la muerte, descubre la amistad verdadera y empieza a comprender las responsabilidades de reinar.

Este emotivo y dramático relato sobre la búsqueda de la inmortalidad hizo entrar a Gilgamesh en la leyenda y le convirtió en un héroe mítico: «Aquel que todo lo ha visto, que ha experimentado todas las emociones, del júbilo a la desesperación, ha recibido la merced de ver dentro del gran misterio, de los lugares secretos, de los días primeros antes del Diluvio. Ha viajado a los confines del mundo y ha regresado, exhausto pero entero. Ha grabado sus hazañas en estelas de piedra, ha vuelto a erigir el sagrado templo de Eanna y las gruesas murallas de Uruk, ciudad con la que ninguna otra puede compararse».

### 13. Practica el *storytelling*:

- **Imagina una historia en la que una persona tiene un problema y lo resuelve con éxito gracias a la compra de ese bien o servicio.**
- **El o la protagonista de la historia es un trabajador o trabajadora de la empresa que muestra la solución a un problema al utilizar el producto.**

La respuesta en ambos apartados es libre y creativa. Los alumnos inventarán una historia en función del tipo de producto que ofrezca la empresa que hayan imaginado. Las historias deberán ser creíbles, atrayentes y estarán bien presentadas, tanto desde el punto de vista empresarial, como lingüístico. La finalidad de esta actividad es fomentar la creatividad y practicar el *storytelling* con una correcta expresión idiomática.

## TEST DE EVALUACIÓN-PÁG. 24

1. Señala la respuesta correcta:

- a) El intraemprendedor desarrolla su capacidad emprendedora trabajando por cuenta ajena.
- b) Un funcionario puede tener espíritu emprendedor.
- c) El empresario es un tipo de emprendedor.
- d) Todas son correctas.**

2. Señala la respuesta correcta:

- a) La responsabilidad consiste en percibirse de forma positiva, conocer las aptitudes y capacidades propias y apostar por ellas.
- b) La proactividad es la capacidad para expresar las ideas, pensamientos y sentimientos propios sin herir los de los demás.
- c) La autodisciplina es la capacidad para asumir las consecuencias de los actos y decisiones tomadas.
- d) La visión de futuro es la capacidad para identificar oportunidades de negocio.**

3. Señala la respuesta correcta:

- a) La tenacidad implica ser capaz de asumir las consecuencias de los actos y decisiones tomadas por uno mismo.
- b) Los empresarios de éxito no conocen el fracaso.
- c) La visión de futuro es la acción de dar comienzo a algo, de hablar y obrar por voluntad propia, adelantándose a cualquier motivación externa o ajena a uno mismo.
- d) Ninguna es correcta.**

4. En relación con el riesgo empresarial:

- a) Cuanto mayor sea la posibilidad de pérdida, mayor será el riesgo.
- b) Siempre conlleva una situación de incertidumbre y una necesidad de elección.
- c) Depende de cómo lo viva la persona.
- d) Todas son correctas.**

5. Señala cuál de las siguientes frases no es propia de un perfil emprendedor:

- a) **Soy una persona con suerte. Normalmente todo lo que inicio me sale bien, por eso me lanzo enseguida a un nuevo proyecto; no lo pienso dos veces.**
- b) Soy sistemático y organizado. La improvisación me pone nervioso.
- c) Siempre viene bien plantearse nuevas formas de producir y esforzarse para aportar un valor añadido que te diferencie del resto.
- d) Enfrentarme a los problemas es un reto personal, una forma de medir mis facultades.

6. Señala cuál de las siguientes frases es propia de un perfil emprendedor:

- a) Soy muy trabajador y me encanta que me tengan en cuenta para nuevos proyectos, pero no me gusta iniciarlos.
- b) Normalmente no actúo, espero a que el tiempo ponga las cosas en su sitio y a que los problemas se solucionen solos.
- c) **Estoy centrado en el cliente, en aquello que le falta o puede necesitar, siempre se puede mejorar.**
- d) Planificar es poco realista porque no sabemos qué pasará.

7. Señala la respuesta correcta:

- a) Los emprendedores sociales son aquellos que crean una empresa con el fin de proteger el medio ambiente.
- b) La única referencia de una empresa es la rentabilidad económica y la obtención de un beneficio.
- c) **Los emprendedores sociales son aquellos que descubren una oportunidad de negocio que contribuye a mejorar la sociedad.**
- d) El emprendedor social no afronta riesgos.

8. Señala la respuesta correcta:

- a) La tormenta de ideas se basa en la formulación de hipótesis y deducciones.
- b) El listado de atributos permite examinar el producto o servicio que se quiere ofrecer al mercado, negando o cancelando una característica de este.
- c) **El pensamiento lateral rompe nuestra tradicional forma de pensar, proponiendo soluciones diferentes y creativas.**
- d) El pensamiento vertical recibe todas las ideas, incluso las descabelladas.

9. Señala la respuesta correcta:

- a) La innovación de proceso se produce cuando aparece un nuevo bien o servicio en el mercado o cuando se han mejorado de forma significativa sus propiedades o la forma de utilizarse.
- b) La innovación de producto consiste en emplear nuevos o mejorados procesos de fabricación, logística o distribución de los productos.
- c) **El objetivo del mapa de empatía es ofrecer un producto que se ajuste perfectamente a las necesidades de la clientela y por el que esté dispuesta a pagar un precio.**
- d) El mapa de empatía permite entender a la clientela, aunque no la sitúa en su entorno.

## ACTIVIDADES FINALES-PÁG. 25

### 1. ¿Qué diferencia hay entre «emprendedor» y «empresario»?

El emprendedor es aquella persona que inicia una acción creativa e innovadora, generalmente aceptando un riesgo. El emprendedor posee un conjunto de habilidades y actitudes que se pueden desarrollar en muy diversos campos. Uno de ellos es el empresarial, pero también encontramos emprendedores en la política, la investigación, la docencia, la Administración pública y en todos los ámbitos de la vida.

El empresario es un tipo de emprendedor, aquel que crea y dirige una empresa, con la finalidad de ofrecer un bien o servicio a la sociedad para obtener un beneficio económico. Tiene las cualidades de todo emprendedor.

2. Elabora un esquema con las cualidades del empresario y clasifícalas en «cualidades personales» y «habilidades sociales y de dirección».

CUALIDADES DEL EMPRESARIO	
Cualidades personales	Habilidades sociales y de dirección
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creatividad</li> <li>• Innovación</li> <li>• Visión de futuro</li> <li>• Autonomía</li> <li>• Iniciativa</li> <li>• Tenacidad</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Sentido crítico</li> <li>• Autodisciplina</li> <li>• Confianza en uno mismo</li> <li>• Motivación de logro</li> <li>• Flexibilidad</li> <li>• Curiosidad</li> <li>• Proactividad</li> <li>• Capacidad de asumir riesgos</li> <li>• Tolerancia a la frustración y a la incertidumbre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades comunicativas</li> <li>• Asertividad</li> <li>• Habilidades negociadoras</li> <li>• Espíritu de equipo</li> <li>• Adoptar actitudes de cooperación</li> <li>• Liderazgo</li> </ul>

3. ¿Quiénes son los intraemprendedores?

El intraemprendedor es una persona que, trabajando por cuenta ajena en una empresa, desarrolla y lleva a cabo proyectos de otros con el mismo espíritu de innovación, creatividad y autonomía que si fueran propios; transforma una idea en un proyecto realizable, aun trabajando para una empresa ajena.

4. ¿Qué caracteriza y distingue a los emprendedores sociales?

- Un proyecto con un fin social. Los emprendedores sociales son aquellos que crean una empresa para solucionar un problema social existente. Se centran sobre todo en la creación de valor social.
- La innovación y la capacidad de transformar la realidad. Descubren una oportunidad de negocio que contribuye a mejorar la sociedad.
- El planteamiento de un modelo de negocio ético y sostenible.
- La reinversión del beneficio que obtiene para lograr un producto cada vez mejor y más barato.

5. Imagina que has decidido abrir una panadería moderna y atractiva. Analiza cómo lograr que sea innovadora y de calidad mediante la técnica del listado de atributos. Para ello deberás elaborar una tabla como la que se muestra a continuación:

La respuesta es libre y personal. Proponemos un ejemplo, a partir del proyecto de panadería:

Panadería		
Componentes	Atributos	Ideas
Panes	Gran variedad. Producto de calidad o de lujo. Ingredientes aptos para celíacos.	Usar los mejores ingredientes para dar una imagen de calidad. Presentarse como una panadería de referencia para celíacos y personas con intolerancias alimenticias.
Atención al cliente	Muy cuidada. En la tienda y a domicilio.	Trato correcto, con suma educación, discreción y anunciando que todos los ingredientes son de calidad.
Precios	Los medios de la zona.	Como no hay competencia no es necesario bajar los precios y así se puede dar una imagen de calidad o de lujo.
Local	Limpio y atractivo.	Pintar el local con colores llamativos, limpieza diaria, mobiliario nuevo.
Hornos	Modernos.	Comprar los mejores hornos, teniendo en cuenta la relación calidad/precio.

**6. Busca en internet el vídeo del discurso que pronunció Steve Jobs en la ceremonia de graduación de la Universidad de Stanford el 12 de junio de 2005. Puedes ver y escuchar el discurso completo en YouTube: <<https://bit.ly/1IXD6pq>>. ¿Qué cualidades del emprendedor se mencionan?**

En el discurso se mencionan las siguientes cualidades del emprendedor:

- El valor del esfuerzo.
- La presencia del riesgo, el miedo que produce (“fue aterrador”), pero sin llegar a paralizarle para la toma de decisiones.
- Curiosidad e intuición.
- Visión de futuro, aunque añade “no podéis conectar los puntos mirando hacia el futuro; solo podéis conectarlos mirando hacia el pasado. Por lo tanto, tenéis que confiar en que los puntos, de alguna manera, se conectarán en vuestro futuro”.
- Confianza en uno mismo, en lo que se hace.
- El fracaso público y publicitado del que se recupera.
- Pasión y amor por lo que se hace.
- Iluminación y creatividad.

**7. Descubre y analiza la idea emprendedora de ZARA:**

En ZARA el diseño se concibe como un proceso estrechamente ligado al público. Con una periodicidad semanal se analizan los productos más y menos vendidos; las tiendas informan al equipo de creadores sobre las inquietudes y demandas de la clientela. El objetivo es captar, de forma instantánea, los gustos del mercado para dar una rápida respuesta, suministrar más modelos de los que se agotan y parar la producción de los que no se venden.

La idea innovadora consistió en diseñar, producir y distribuir una colección dos veces por semana, lo que permitía realizar cambios de diseños y colores muchas veces al año.



• **¿Cuál era la forma tradicional de diseñar en el mundo textil?**

Tradicionalmente el mundo de la moda funciona por temporadas, se comienza a trabajar en las tendencias de la próxima temporada con un año de antelación, por eso es frecuente ver desfiles de ropa de primavera, a finales de verano o principios de otoño. Prever los modelos y empezar a confeccionarlos con tanta antelación no permite adaptarse rápidamente al mercado; una vez que llega la temporada, toda la producción está confeccionada y vendida, por lo que si las prendas no tienen éxito resulta muy costoso retirarlas del mercado y no hay tiempo para introducir otras nuevas.

• **¿Qué elemento innovador introdujo ZARA en el mundo de la moda?**

La idea innovadora de Amancio Ortega consistió en diseñar, producir y distribuir una colección dos veces por semana, lo que permite realizar cambios de diseños y colores muchas veces al año. Esta estrategia, combinada con el análisis semanal de los productos más y menos vendidos, permite dar una rápida respuesta al mercado, suministrando más modelos de los que se agotan y parando la producción de los que no se venden.

• **¿Esta forma de trabajo permite cambios rápidos de adaptación al mercado?**

Sí, la nueva forma de trabajo de Zara permite realizar cambios rápidos para adaptarse con agilidad al mercado. De este modo, Zara rompió con la forma tradicional de trabajar en el mundo de la moda.

**EMPRENDEDORES EN EL CINE-PÁG. 25**

*Patch Adams*

1. Indica en qué momentos de la película el protagonista actúa mostrando espíritu crítico, capacidad para asumir riesgos, creatividad e innovación.

CUALIDAD	MOMENTO O SECUENCIA
<b>Espíritu crítico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Frente a la forma de enseñar medicina, ya en su primer día de clase, critica que no van a tener contacto real con los pacientes hasta el tercer curso (min. 18)</li> <li>– Frente a la forma convencional de impartir la medicina, tan alejada del paciente.</li> </ul>
<b>Capacidad para asumir riesgos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– La peculiar acogida a los ginecólogos.</li> <li>– Acepta la casa que le ofrece un antiguo compañero del psiquiátrico para vivir e iniciar su primera experiencia profesional (min. 110).</li> </ul>
<b>Creatividad e innovación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Otro enfermo del psiquiátrico le comenta que hay que ver lo que los demás no ven, mirar de otra manera (min. 10)</li> <li>– En la biblioteca, cuando están varios alumnos reunidos para estudiar y resolverse dudas mutuamente, él reconduce la situación, preguntando por qué quieren estudiar medicina (min. 31)</li> <li>– Su forma diferente de ver al paciente y de ejercer la medicina: <ul style="list-style-type: none"> <li>• En el min. 36 se lo explica a Karin (utilizando la nariz de payaso, haciendo reír al paciente y preguntándole por sus fantasías para animarles y devolverles las ganas de seguir luchando por su salud).</li> <li>• En el min. 48, explica a su amigo Truman que es necesario mejorar la calidad de vida del paciente, no solo retrasar la muerte.</li> </ul> </li> <li>– La peculiar forma de acoger a los ginecólogos.</li> </ul>

## CASO PRÁCTICO PROPUESTO-PÁGS. 26-27

### Evalúa tu potencial emprendedor

#### ¿Tienes madera de empresario?

No hay respuestas correctas o incorrectas para este test: si contestas con absoluta sinceridad, descubrirás cuáles son tus puntos fuertes y débiles, de modo que podrás actuar sobre estos últimos para corregirlos. Puntúa cada una de las siguientes afirmaciones (5 = Totalmente de acuerdo; 4 = De acuerdo; 3 = NS/NC; 2 = En desacuerdo; 1 = Totalmente en desacuerdo), suma todos los puntos y lee el resultado (trabaja en tu cuaderno).

Los alumnos deberán contestar personalmente y con absoluta sinceridad a las preguntas de este test, que ellos mismos pueden corregir, con las indicaciones que se ofrecen. Es importante recordar que se debe contestar con sinceridad para que el test sea útil y que, si el resultado es que tienen poca madera de emprendedores, no deben desanimarse. Hay ciertas cualidades (si no todas) que se pueden adquirir, trabajándolas intensamente y con tiempo.

Sería interesante que el alumno volviera a realizar este test al finalizar el curso, para ver si ha evolucionado después de estudiar el módulo de *Empresa e iniciativa emprendedora*.

**2. No te desanimes si en el test anterior resulta que tu potencial emprendedor es bajo. A lo largo de este curso podrás trabajar y mejorar tus habilidades emprendedoras. Comienza elaborando un listado de aquellas cualidades que consideras que tienes menos desarrolladas; elige las tres más importantes; busca una frase inspiradora para cada una de ellas y ponte como meta su adquisición al final de este trimestre o del curso. Para ello, puede servirte de ayuda escribir las tres cualidades junto a su frase motivadora y colocarla delante de tu mesa de trabajo diaria. Así recordarás tus objetivos y lucharás por ellos.**

La respuesta es personal, cada alumno elegirá las tres cualidades que considere más importantes y que puede mejorar.

**3. Continúa analizando tus cualidades emprendedoras a través de la siguiente actividad:**

a) En primer lugar, identifica cada una de las siguientes frases con la cualidad del emprendedor a la que alude.

Frase	Cualidad del emprendedor a la que alude
Me gusta alcanzar los objetivos que me propongo y necesito fijarme continuamente nuevos retos.	Motivación de logro.
A pesar de que las cosas vayan bien, considero necesario seguir experimentando.	Carácter innovador.
Me gusta establecer contactos y relaciones por el simple hecho de conocer gente e intercambiar información.	Sociable y comunicativo.
En mi familia hay, o ha habido, algún negocio rentable.	Apoyo del entorno familiar. Conocimiento de gestión basado en la experiencia de familiares.
Normalmente, cuando algo me sale mal, no paro hasta que descubro en qué me he equivocado.	Sentido crítico. Sentido de la responsabilidad.
A la hora de realizar un trabajo, no necesito instrucciones precisas.	Autonomía.
Aunque encontrase un buen trabajo, no abandonaría la idea de crear mi propia empresa.	Iniciativa.
No me asusta arriesgar todo lo que tengo para montar una empresa, es la mejor inversión que puedo hacer.	Capacidad para asumir riesgos.
No me importa que las personas en quienes delego no cuenten conmigo para tomar pequeñas decisiones dentro de su ámbito de actuación.	Capacidad para delegar. Flexibilidad.
No suelo despertarme durante la noche asaltado por las preocupaciones.	Capacidad para asumir riesgos.
Suelo organizar e intentar nuevas cosas, y disfruto mucho con ello.	Innovación y creatividad.



b) A continuación, reflexiona sobre el grado de adquisición personal de dicha cualidad con la ayuda de una tabla como esta:

Mi potencial emprendedor		
Frase	Cualidad del emprendedor a la que alude	Grado de adquisición personal de dicha cualidad
<i>El trabajo requiere un esfuerzo intenso que estoy dispuesto a aceptar.</i>	<i>Capacidad de trabajo.</i>	<i>Me considero una persona trabajadora y constante. Presento los trabajos de clase a tiempo y todos los días dedico unas horas al estudio.</i>
Me gusta alcanzar los objetivos que me propongo y necesito fijarme continuamente nuevos retos.	Motivación de logro.	Respuesta personal.
A pesar de que las cosas vayan bien, considero necesario seguir experimentando.	Carácter innovador.	Respuesta personal.
Me gusta establecer contactos y relaciones, por el simple hecho de conocer gente e intercambiar información.	Sociable y comunicativo.	Respuesta personal.
En mi familia hay, o ha habido, algún negocio rentable.	Apoyo del entorno familiar. Conocimiento de gestión basado en la experiencia de familiares.	Respuesta personal.
Normalmente, cuando algo me sale mal, no paro hasta que descubro en qué me he equivocado.	Sentido crítico. Sentido de la responsabilidad.	Respuesta personal.
A la hora de realizar un trabajo, no necesito instrucciones precisas.	Autonomía.	Respuesta personal.
Aunque encontrase un buen trabajo, no abandonaría la idea de crear mi propia empresa.	Iniciativa.	Respuesta personal.
No me asusta arriesgar todo lo que tengo para montar una empresa, es la mejor inversión que puedo hacer.	Capacidad para asumir riesgos.	Respuesta personal.
No me importa que las personas en quienes delego no cuenten conmigo para tomar pequeñas decisiones dentro de su ámbito de actuación.	Capacidad para delegar. Flexibilidad.	Respuesta personal.
No suelo despertarme durante la noche asaltado por las preocupaciones.	Capacidad para asumir riesgos.	Respuesta personal.
Suelo organizar e intentar nuevas cosas, y disfruto mucho con ello.	Innovación y creatividad.	Respuesta personal.

4. Saber trabajar en equipo es una cualidad propia del emprendedor, que tendrás que desarrollar a lo largo de este curso trabajando el proyecto de empresa con tus compañeras y compañeros.

Reflexiona sobre el trabajo en equipo y completa la siguiente tabla en tu cuaderno de trabajo:

El trabajo en equipo		
	Ventajas	Inconvenientes
<b>Para los individuos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se trabaja con menos tensión.</li> <li>▪ Se comparte la responsabilidad.</li> <li>▪ Es más gratificante.</li> <li>▪ Se comparten los premios y los reconocimientos.</li> <li>▪ Se aprovechan las sinergias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se diluye el trabajo individual.</li> <li>▪ Contribuciones desiguales de los miembros.</li> <li>▪ Dificultad de hacer valer las opiniones propias frente a los otros.</li> </ul>
<b>Para las empresas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se hallan soluciones más creativas.</li> <li>▪ Aumenta la calidad del trabajo.</li> <li>▪ Se refuerza el espíritu de equipo y mejora el clima laboral.</li> <li>▪ Mayor comunicación e información.</li> <li>▪ Se aceptan y se comprenden mejor las decisiones y soluciones adoptadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se tarda más en tomar decisiones.</li> <li>▪ Las decisiones deben adoptarse por consenso, lo que supone emplear más tiempo y no obtener siempre una decisión satisfactoria para todos.</li> <li>▪ Las metas pueden ser confusas.</li> <li>▪ Los roles pueden estar poco claros.</li> <li>▪ Los componentes del equipo pueden tener necesidades distintas y desparejas, que entorpecen el buen funcionamiento del grupo.</li> </ul>

## PROYECTO DE EMPRESA-PÁG. 28

### Herramientas para emprender

La Administración pública y otras organizaciones publican en internet diversas herramientas que ayudan a los emprendedores en su camino hacia la creación de empresas. Puedes navegar por algunas de ellas:

– <http://bit.ly/2ndPeJp>. «Aprende a Emprender» es una página web dedicada a emprendedores de Formación Profesional elaborada por la Junta de Castilla y León.

El objetivo de navegar por esta página web es que los alumnos conozcan las herramientas que existen para fomentar el espíritu emprendedor y descubran cómo obtener información.

– Las Cámaras de Comercio ayudan a los emprendedores de muy diversas maneras: <http://www.creacionempresas.com> – [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

La finalidad de navegar por estas páginas web es que los estudiantes descubran estos portales de internet con información actualizada y veraz, de vital importancia para un emprendedor.

#### Busca un PAE cercano a tu localidad.

Los alumnos pueden buscar por internet el PAE más cercano a su localidad.

En la página web del Centro de Información y Red de Creación de Empresas del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (<http://portal.circe.es/es-ES/pait/Paginas/QueesunPAIT.aspx>) hay un buscador de PAE por provincias. El enlace directo al buscador de PAE es:

<http://portal.circe.es/es-ES/servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx>.

**Busca un vivero de empresa cercano a tu localidad.**

Los alumnos pueden buscar en internet el vivero más cercano a su localidad. Por ejemplo, en la Comunidad de Madrid, hay diversos viveros de empresa que se pueden localizar en la página web: <<https://www.madridemprende.es/es/apoyo-integral-al-emprendimiento/espacios-para-emprender/que-son-los-viveros-de-empresas>>. A continuación, señalamos algunos de ellos:

**Vicálvaro**

C/ Villablanca, 85 - planta baja  
28032 Madrid  
Teléfono: 91 760 48 00  
madridemprende@munimadrid.es  
<[www.viveroempresasvicalvaro.es/index.php/es](http://www.viveroempresasvicalvaro.es/index.php/es)>  
<[www.urjc.es/viveroempresas](http://www.urjc.es/viveroempresas)>

**Móstoles**

Móstoles Tecnológico  
Calle Federico Cantero Villamil, 2 bis  
28935 - Móstoles, Madrid. España.  
<<https://viveroempresasmostoles.es/>>

**San Blas**

C/ Alcalá, 586  
28022 Madrid  
Teléfono: 91 743 23 53  
madridemprende@munimadrid.es  
<[www.madridemprende.net/Viveros/SanBlas/tabid/91/language/es-ES/Default.aspx](http://www.madridemprende.net/Viveros/SanBlas/tabid/91/language/es-ES/Default.aspx)>

**Villaverde**

Avenida Orovilla, 54  
28041 Madrid  
Teléfono: 91 723 92 90  
madridemprende@munimadrid.es  
<[www.madridemprende.net/Viveros/Villaverde/tabid/87/language/es-ES/Default.aspx](http://www.madridemprende.net/Viveros/Villaverde/tabid/87/language/es-ES/Default.aspx)>

**Puente de Vallecas**

C/ Diligencia, 9  
28018 Madrid  
Teléfono: 91 779 14 07  
viveropuentevallecas@madrid.es  
<[www.madridemprende.net/Viveros/PuentedeVallecas/tabid/88/language/es-ES/Default.aspx](http://www.madridemprende.net/Viveros/PuentedeVallecas/tabid/88/language/es-ES/Default.aspx)>

**Carabanchel**

C/ del Cidro, 3  
28044 Madrid  
Teléfono: 91 511 51 31  
viverocarabanchel@madrid.es  
<[www.madridemprende.net/Viveros/Carabanchel/tabid/90/language/es-ES/Default.aspx](http://www.madridemprende.net/Viveros/Carabanchel/tabid/90/language/es-ES/Default.aspx)>

Moratalaz  
C/ Camino de los Vinateros, 106  
28030 Madrid  
Teléfono: 914 374 054  
viveromoratalaz@madrid.es  
<[www.madridemprende.net/Viveros/Moratalaz/tabid/203/language/es-ES/Default.aspx](http://www.madridemprende.net/Viveros/Moratalaz/tabid/203/language/es-ES/Default.aspx)>

Todos estos viveros forman parte de la Red de Viveros de Empresas, cuya sede principal se encuentra en la calle Príncipe de Vergara, 140. Teléfono: (+34) 91 513 34 60 / 91 513 34 58.  
Correo: [emprendedores@madrid.es](mailto:emprendedores@madrid.es)

Con esta actividad se pretende que los alumnos conozcan las herramientas que existen para fomentar el espíritu emprendedor, aprendan a localizarlas en internet y descubran cómo obtener información a través de ellas.

## PROYECTO DE EMPRESA-PÁG. 29-31

### Incubando el proyecto de empresa

#### 1. Tu idea emprendedora

La respuesta es personal y variará en función del proyecto de empresa que elaboren los alumnos.

#### 2. Comunica tu idea

La respuesta es personal y variará en función del proyecto de empresa que elaboren los alumnos.