UNIDAD 1: Emprendedor e idea emprendedora

ACTIVIDADES-PÁG. 7

1. ¿Crees que Jeff Bezos es un emprendedor?

Sí, Jeff Bezos es un ejemplo claro de emprendedor, ya que es una persona con una gran capacidad innovadora, con voluntad de probar cosas nuevas o hacerlas de forma diferente, en este caso, venta de libros *online.*

Pese a que tenía un buen trabajo, asumió el riesgo de emprender e inició una acción creativa e innovadora, desarrollándola posteriormente y ampliando la gama de productos hacia ropa, electrónica, alimentos..., llegando hoy día incluso a incorporar la inteligencia artificial mediante los dispositivos Alexa.

La innovación no quedó solo en la variedad de productos ofrecidos, sino también en la forma de ponerlos a disposición del cliente, a través de la suscripción Prime, que permite disponer de una gran variedad de artículos en plazos de tiempo breves (uno o dos días).

2. ¿Qué cualidades destacarías de Jeff Bezos que le permitieron convertir su sueño en un éxito?

Jezz Bezos reúne muchas de las cualidades de un buen emprendedor, destacando en el texto las siguientes:

Iniciativa: pese a los consejos de su jefe, tomó la iniciativa y de manera firme y decidida puso en marcha su nuevo proyecto.
Creatividad: imagina proyectos nuevos, siendo muy sensible a las oportunidades a los cambios y tendencias de la sociedad, como demuestra en sus periodos de aislamiento en los que analiza lo que hacen aficionados y *hackers* y tendencias de moda.
Innovación: la introducción de Prime y de la inteligencia artificial en los dispositivos Alexa son innovaciones que le otorgan un factor diferencial respecto a las demás empresas de comercio electrónico, y el camino iniciado por Amazon en el sector, marca tendencia para las demás empresas.
Tenacidad: tuvo paciencia y constancia hasta comenzar a recibir los primeros ingresos a los seis meses, mostrando perseverancia y empeño.
Visión de futuro: fue capaz de imaginar un modelo de negocio que pocos pueden imaginar, manteniendo en todo un momento una gran capacidad de anticipación al entorno.
Confianza en sí mismo: desde un principio creyó en su proyecto, mostrando gran seguridad en sí mismo.

3. ¿Conoces ejemplos similares de emprendedores de éxito en tu entorno?

Respuesta libre en función de los negocios locales del entorno del alumno. Es importante insistir en que un emprendedor no tiene por qué ser siempre una gran empresa, y que puede haber muchos tipos de emprendores sociales o de otra índole.

ACTIVIDADES-PÁG. 8

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

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

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, a toda la clase.

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 le 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 el odio y las armas era mediante el amor y la paz.

5. Piensa en personas de tu entorno cotidiano o de la vida pública que podrían ser calificadas como emprendedoras. Nómbralas y 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

6. Relaciona cada cualidad con su definición:

Iniciativa	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.
Autonomía	Implica funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata, elegir por uno mismo y tomar decisiones personales.
Creatividad	Consiste en la facilidad para imaginar ideas y proyectos nuevos.
Innovación	Supone analizar las situaciones desde una óptica distinta a la habitual y proponer soluciones originales sin miedo al cambio.
Visión de futuro	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.
Autoconfianza	Consiste en percibirse de forma positiva, conocer las aptitudes y capacidades propias y apostar por ellas.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

Tenacidad	Consiste en 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.
Responsabilidad	Es la capacidad para asumir las consecuencias de los actos y decisiones tomadas por uno mismo.
Autodisciplina	Se basa en el control de la propia conducta, en particular de los impulsos y reacciones inmediatas.
Sentido crítico	Supone ser una persona realista y objetiva para valorar los pros y contras de la idea y conocer sus límites.
Motivación de logro	Implica motivación para conseguir las metas profesionales propuestas, no cejar en la búsqueda del éxito del proyecto a pesar de los fracasos y del riesgo que representa.

ACTIVIDADES-PÁG. 11

7. Analiza la siguiente frase de Viktor Frankl: «Si no está en tus manos cambiar una situación que te produce dolor, siempre podrás escoger la actitud con la que afrontes ese sufrimiento».

a) ¿Qué significado tiene esta afirmación?

Significa, usando las propias palabras de Viktor Frankl, que, aunque una experiencia traumática es siempre negativa, la actitud de la persona que la sufre a partir de ella depende de ella misma. En su mano está elegir entre derrumbarse y lamentarse sin hacer nada, o bien puede convertir su experiencia negativa en una experiencia de la que aprender y luchar por sobreponerse a ella dentro de sus posibilidades.

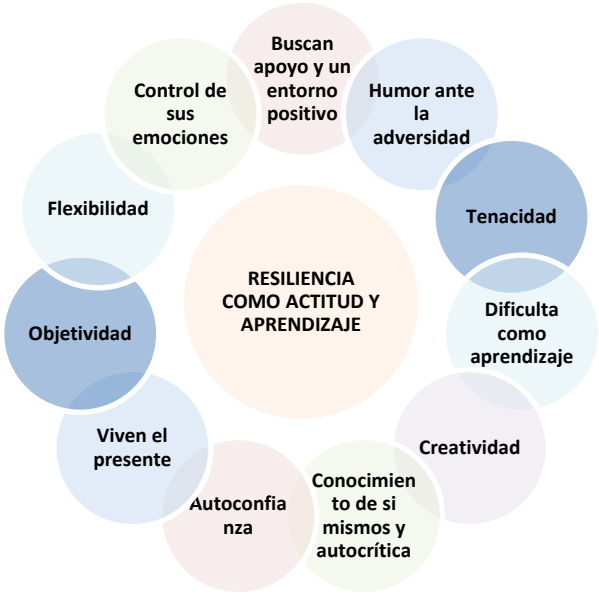
En definitiva, se está refiriendo a la resiliencia, que es una actitud que adoptamos los seres humanos para afrontar y sobreponernos ante situaciones adversas (pérdidas, daño recibido, pobreza extrema, maltrato, abuso sexual, circunstancias excesivamente estresantes o victimizantes, etc.).

b. ¿Cómo la aplicarías en un contexto de la puesta en marcha y desarrollo de un proyecto emprendedor?

La puesta en marcha de un proyecto emprendedor no está exenta de riesgos, siendo habitual que muchos emprendedores fracasen en sus primeros intentos. Sin embargo, la actitud de todos ante estos fracasos no es siempre la misma.

De esta forma, el emprendedor resiliente reúne muchas de las cualidades emprendedoras siguientes, lo que le permite aprender de los fallos cometidos y mostrar una actitud positiva en búsqueda del éxito en nuevos intentos:

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.



Sin embargo, otros muchos emprendedores tiran la toalla ante el primer fracaso, por lo que pierden todo el tiempo y recursos invertidos sin dar opción a analizar los errores cometidos y poner soluciones creativas e innovadoras.

ACTIVIDADES-PÁG. 12

8. ¿Por qué fue Henry Ford un innovador?, ¿qué cualidades del emprendedor ves en él? Justifica la respuesta.

Henry Ford fue una persona innovadora; desde su juventud, mostró interés y curiosidad por la mecánica, algo distinto al ambiente agrícola en el que había vivido. Su capacidad creativa y la voluntad de probar formas diferentes de trabajar le llevaron 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 todas las personas y no solo para aquellas 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 a 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 demostró su capacidad innovadora mediante 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 idearlo y ponerlo en práctica.

9. ¡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, los demás 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.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

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

CUADERNO

Antes de llevar a cabo una idea de empresa, es necesario realizar un análisis de nuestras aptitudes y actitudes para evaluar hasta qué punto entramos dentro del perfil emprendedor. Es conveniente detectar nuestras carencias, ya que 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 que los alumnos se autoanalicen y que contrasten su análisis personal con la imagen que tienen sus compañeros y compañeras de ellos.

ACTIVIDADES-PÁG. 14

10. 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?

- **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».**
- **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».**

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:

- 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.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

- 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, pero lo importante es superarlo; eso nos permite continuar adelante y no quedarnos paralizados por el miedo. Cada vez que sintamos miedo, hay que pensar cómo podemos actuar para superarlo.

ACTIVIDADES-PÁG. 16

11. 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.

12. 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 de Cooperación Internacional. 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 https://spain.ashoka.org/emprendimiento-social/emprendedores-sociales/
Un caso interesante en el mundo de la enseñanza es el caso del emprendedor José Manuel Pérez, *Pericles.*

ACTIVIDADES-PÁG. 18

13. 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. 20

14. Imagina que has decidido crear una empresa que fabrica mermeladas elaboradas de forma artesanal y con ingredientes ecológicos. Es un mercado en el que ya hay competencia, por lo que necesitas mejorar la calidad de los productos. Para elaborar el estudio, utilizarás la técnica del listado de atributos. Rellena la última columna a partir de los ejemplos propuestos:

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

La respuesta es libre. A continuación damos algunas propuestas:

Componentes	Atributos	Ideas
Ingredientes	Naturales	• Cultivar una huerta personal ecológica. • Comprar a empresas que vendan productos ecológicos. • Localizar a agricultores con huertas ecológicas ya en funcionamiento.
Envase	Cristal	• Usar cristal ligero. • El envase puede adoptar la forma de la fruta que compone la mermelada para que destaque la idea de producto ecológico.
Precio	Los productos ecológicos suelen ser caros	• Ofrecer un producto ecológico de calidad al precio de las mermeladas industriales.
Ecológico	Natural, sano, cuida la línea…	• No se utilizarán componentes ni procesos químicos. • No se utilizarán conservantes ni antioxidantes. • Se usará azúcar moreno en lugar de azúcar blanco.

ACTIVIDADES-PÁG. 21

15. ¿Qué historia relatan el *Poema de Mío Cid* y la *Epopeya de Gilgamesh*? ¿Qué valores pretende transmitir el narrador de la historia?

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 mayor parte de la crítica actual, en el transcurso del siglo XII al XIII. El tema se centra en el proceso de recuperación de la honra perdida por el héroe, cuya restauración implicará una honra mayor a la de la situación de partida. El poema narra el valor del esfuerzo personal y cómo se llega al triunfo mediante la superación.
Se conecta con la audiencia desde el principio; el pasaje con el que se inicia el texto conservado es de una cuidada composición y de gran eficacia emotiva. El Cid se aleja de Vivar hacia Burgos y, antes de decidirse por completo a partir, contempla, triste, la casa que abandona en total desolación, enumerando los objetos de los que queda vacía, lo que acrecenta el dolor de su partida y atrae sobre el héroe la simpatía del público.
También hay que destacar la integridad. El Cid se demuestra íntegro en un sentido cristiano, feudal y social; esto le supone la adhesión de sus vasallos, y con su generosidad y su fidelidad recupera el favor del rey. Es tierno y humano en el amor a su familia y a sus amigos; es religioso, cortés, astuto, discreto y valiente en la lucha.

La *Epopeya de Gilgamesh* narra las aventuras de Gilgamesh, rey de Uruk, que gobernó alrededor del 2500 a. C. La narración, muy posterior a su reinado, recoge las leyendas que circulaban sobre él en la tradición oral. A lo largo de las 12 tablillas del poema Gilgamesh queda perfilado 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 entre ellos.
Las premisas de su actuación son la búsqueda de la gloria y, sobre todo, la búsqueda de la inmortalidad, que tiene lugar en un contexto sombrío, caracterizado por la soledad y el miedo a la muerte. Y la última tablilla, referida al más allá, permite a Gilgamesh ver el mundo que le espera después de su muerte. El núcleo sentimental del poema se halla en el duelo de Gilgamesh tras la muerte de su amigo (Enkidu). El protagonista se enfrenta a la inevitabilidad de la muerte, descubre la amistad verdadera y empieza a comprender las responsabilidades de reinar.
Este 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

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

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».

16. 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 protagonista de la historia es un trabajador 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.

EVALÚO MIS COMPETENCIAS-PÁGS. 22 y 23

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.**
- **Habilidades sociales y de dirección.**
- **Otras capacidades.**

Esquema o tabla con las cualidades del empresario:

Cualidades del empresario		
Cualidades personales	**Habilidades sociales y de dirección**	**Otras capacidades**
• Creatividad. • Innovación. • Visión de futuro. • Autonomía. • Iniciativa. • Tenacidad. • Responsabilidad. • Sentido crítico. • Autodisciplina.	• Habilidad comunicativa. • Asertividad. • Habilidad negociadora. • Espíritu de equipo. • Adoptar actitudes de cooperación. • Capacidad para percibir las necesidades de los demás.	• Compatibilizar los objetivos de la empresa con los personales. • Saber rodearse de las personas adecuadas. • Apoyarse en la familia y en las amistades. • Conocer el sector y la actividad específica que se desea desarrollar.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

• Confianza en uno mismo. • Motivación de logro. • Flexibilidad. • Curiosidad. • Proactividad. • Capacidad de asumir riesgos. • Tolerancia a la frustración y a la incertidumbre.		

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 otras 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 que no es la propia.

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.

4. Te presentamos un extracto del discurso que pronunció Steve Jobs en la ceremonia de graduación de la Universidad de Stanford el 12 de junio 2005. Puedes escuchar el discurso completo en YouTube https://bit.ly/2RJ3xFS.

A los 17 años fui a la universidad. Ingenuamente elegí una casi tan cara como Stanford y todos los ahorros de mis padres, de clase obrera, se fueron en la matrícula. Seis meses después yo no había sido capaz de apreciar el valor de su esfuerzo. No tenía idea de lo que quería hacer con mi vida y tampoco sabía si la universidad me ayudaría a deducirlo. Y ahí estaba yo, gastando todo el dinero que mis padres habían ahorrado durante toda su vida. Así que decidí dejarlo y confiar en que todo saldría bien. Ese momento fue aterrador, pero mirando hacia atrás es una de las mejores decisiones que he tomado. [...]

Cuando era joven, había una asombrosa publicación llamada *The Whole Earth Catalog*, una de las biblias de mi generación. Fue creada por un tipo llamado Steward Brand no muy lejos de aquí [...] y, cuando llegó su momento, publicaron la última edición. Fue a mediados de los setenta y yo tenía vuestra edad. En la contraportada del último número había una fotografía de una carretera en medio del campo a primera hora de la mañana, similar a una en la que estaríais haciendo dedo si fuerais así de aventureros. El pie de foto decía: «Seguid hambrientos. Seguid alocados». Fue su mensaje de despedida. Siempre lo he deseado para mí. Y ahora, cuando estáis a punto de graduaros para empezar de nuevo, es lo que os deseo. Seguid hambrientos. Seguid alocados. Gracias.

¿Qué cualidades del emprendedor se mencionan?

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

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.

6. Lee atentamente esta historia sobre cómo funcionan los procesos creativos en los individuos y responde a las preguntas que se realizan a continuación.

Un grupo de niños australianos hacían siempre la misma broma al más pequeño de todos ellos. Le enseñaban dos monedas, una más grande (de 1 dólar australiano) y otra más pequeña (la de 2 dólares) y le decían que eligiera una de ellas para quedársela. El pequeño siempre elegía la más grande (de menor valor), lo que provocaba la risa de los otros.

Cierto día, una persona mayor que paseaba por el parque donde jugaban observó la escena y vio cómo el pequeño elegía la de menor valor, pero mayor tamaño, y se quedaba con ella. Al ver cómo los demás se reían de él, le llamó para aleccionarle:

– Mira, hijo –le comentó–, cada vez que te enseñen unas monedas y te den a elegir debes tener en cuenta el valor que tienen y no solo el tamaño. De las dos que te han mostrado has cogido la más grande, supongo porque has creído que era la de mayor valor; sin embargo, es la más pequeña la que mayor valor tiene.

El niño le escuchó con atención y contestó:

– Muchas gracias, señor. Le agradezco su consejo, pero ¿si hubiera cogido la de más valor el primer día, cuántas veces me habrían dejado elegir? Probablemente no habría ganado todos los dólares que me ha dado este juego.

Fuente: *Liderazgo*. Juan Mateo y Jorge Valdano.

- **Recuerda: las personas emprendedoras ven las cosas de manera diferente al resto, dan un enfoque distinto que genera un valor nuevo a las situaciones o a un producto. ¿Por qué podemos considerar un emprendedor al niño pequeño?**

  Se puede considerar un emprendedor al niño pequeño porque ha dado un enfoque diferente a la situación que se le plantea; él no ha pensado (como haría la mayoría de la gente) que tiene que demostrar a los otros chicos que es tan listo como ellos, sino que convierte en una ventaja el hecho de que los mayores se rían de él y consigue obtener un beneficio.
  El niño pequeño ha iniciado una acción creativa e innovadora, aceptando el riesgo de que los mayores no repitieran con él el juego. En esta breve historia se presenta la espontaneidad e ingenuidad de un niño para hacer cosas imprevisibles.

- **¿Qué tipo de pensamiento ha utilizado el niño pequeño?**

  El niño pequeño ha utilizado el pensamiento lateral. En realidad, la creatividad no es otra cosa que la capacidad para ver las cosas de manera diferente a la habitual. Esta es la idea sobre la que descansa el concepto de *lateral thinking* (pensamiento lateral), «aquel que necesitamos para cambiar nuestros conceptos, enfoques o percepciones. El pensamiento occidental (lógico-racional) da por sentados

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

conceptos a partir de los cuales comienza a trabajar. Cuando pensamos, siempre tratamos de descubrir qué es, pero realmente nunca hemos desarrollado suficientemente el pensamiento sobre qué puede ser. El pensamiento lateral cambia ese enfoque. Apuesta por la construcción y acepta posibilidades aunque sean contradictorias y mutuamente excluyentes, que son la base de la ciencia y el progreso. Cuando uno crea ideas nuevas, no tiene por qué estar en lo cierto a cada paso. Puede utilizar provocaciones deliberadas y después avanzar hacia nuevas ideas útiles».

7. Copia en tu cuaderno la siguiente tabla y señala las frases que son propias de un perfil emprendedor y las que no lo son.

Frases propias de un emprendedor	Verdadero	Falso
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.		X
Soy sistemático y organizado. La improvisación me pone nervioso.	X	
Siempre viene bien plantearse nuevas formas de producir y esforzarse para aportar un valor añadido que te diferencie del resto.	X	
Soy muy trabajador y me encanta que me tengan en cuenta para nuevos proyectos, pero no me gusta iniciarlos.		X
Normalmente no actúo, espero a que el tiempo ponga las cosas en su sitio y los problemas se solucionen solos.		X
Hay que ser humilde, comprender que el conocimiento que nos hace competitivos se adquiere en el día a día.	X	
Estoy centrado en el cliente, en aquello que le falta o puede necesitar, siempre se puede mejorar.	X	
Soy capaz de adaptarme a personas y ambientes muy distintos, me gusta conocer y hablar con gente que proviene de entornos diferentes al mío; logro desenvolverme con naturalidad.	X	
Pienso que lo importante es vender, así se consiguen las metas. Planificar es poco realista, porque no sabemos qué pasará.		X
Enfrentarme a los problemas es un reto personal, una forma de medir mis facultades.	X	
Me parece interesante todo lo que ocurre a mi alrededor. Nunca se sabe de dónde pueden venir ideas interesantes.	X	
Si en el último momento me doy cuenta de que hay algún problema con el pedido, lo envío igualmente al cliente; yo ya he conseguido mi objetivo: vender.		X
Habitualmente, cuando algo me sale mal, no paro hasta que descubro en qué me he equivocado.	X	
Suelo probar nuevas opciones porque me encanta, no dedico ni dos minutos a reflexionar, disfruto con el riesgo.		X

8. 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:

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

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.

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE-PÁGS. 24 a 25

Herramientas para emprender

La finalidad de este proyecto es que los alumnos conozcan las herramientas para emprender que puede utilizar un emprendedor en la actualidad y naveguen por páginas web oficiales, descubriendo su contenido y aprendiendo a manejarlas. Además, es muy importante que sean conscientes de la necesidad de consultar y buscar información en internet, donde podrán encontrar contenidos veraces y fiables.

Incubando el proyecto de empresa

Paso 1. Tu idea emprendedora

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

Paso 2. Formula tu idea y comunícala al resto, ¡entusiasma a los demás con tu idea!

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

ACTUALIDAD EMPRESARIAL-PÁG. 26

Lecciones de películas de Disney y Pixar

1. ¿Cómo se puede aplicar la imaginación en el mundo empresarial? ¿Por qué es útil?

Hay múltiples formas de aplicar la imaginación en el mundo empresarial, por ejemplo, intentando innovar en el proceso, en el producto; analizando las nuevas formas de vida y las necesidades no cubiertas en la sociedad; pensando qué quiere la gente y aún no tiene.
Es muy útil porque en la empresa es necesario innovar constantemente y para conseguirlo hay que tener mucha imaginación.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

2. ¿Crees que las empresas tienen un papel social?

Aunque parezca que el único fin de las empresas es la obtención del beneficio, no es cierto. Estas tienen un importante rol social:

- Contribuye al progreso tecnológico. Con la llegada de nuevos competidores, las empresas se ven obligadas a mejorar cada vez más el producto que ofrecen. Por eso se dice que favorecen el bienestar social e identifican y cubren las necesidades de la sociedad, ofreciendo un producto que van mejorando con el tiempo.
- Contrata trabajadores y crea empleo.
- Crea y redistribuye riqueza. Al remunerar a los trabajadores contratados, aumenta su poder adquisitivo y permite que puedan consumir más y mejores productos. Así, se consigue un aumento de la riqueza colectiva y se contribuye al desarrollo del entorno en el que se ubica.

La empresa ya no tiene como única referencia la rentabilidad económica y la obtención de beneficio, sino que cada vez se da más importancia a su comportamiento ético y social: servir a los consumidores, tratar a los proveedores justamente, mantener y generar empleo, pagar salarios justos, formar y promocionar a sus empleados, etc.

Para una empresa socialmente responsable, el objetivo será alcanzar la rentabilidad económica de una forma sostenible y en armonía con el medio natural y social.
Una empresa con una línea de actuación sostenible consigue:

- Un proceso productivo menos agresivo con el medioambiente, limpio y ecológico.
- Unas condiciones laborales dignas para sus trabajadores.
- Contribuir al desarrollo y al beneficio social del entorno en el que lleva a cabo su actividad.

EVALÚO MIS CONOCIMIENTOS-PÁG. 27

1. La resiliencia es:
d) Todas son correctas.

2. Indica cuál de las siguientes no es una cualidad de una persona resiliente:
c) Pensar en el futuro imaginando posibles escenarios.

3. Señala la respuesta correcta:
d) Todas son correctas.

4. Señala la respuesta correcta:
d) La visión de futuro es la capacidad para identificar oportunidades de negocio.

5. Señala la respuesta correcta:
d) Ninguna es correcta.

6 > En relación con el riesgo empresarial:
d) Todas son correctas.

7 > Señala la respuesta correcta:
c) Los emprendedores sociales son aquellos que descubren una oportunidad de negocio que contribuye a mejorar la sociedad.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.

8. La idea emprendedora:
b) Es innovadora y creativa.

© Editorial Editex. Este archivo es para uso exclusivo y personal del profesorado. Cualquier forma de reproducción o distribución solo puede ser realizada con la autorización del titular del copyright, salvo las excepciones previstas legalmente.