



Cuadernillo de trabajo

Ciclo formativo "Fundamentos básicos para echar a andar tus ideas de negocio"

Programa "Fomento de la empleabilidad y el emprendimiento mediante el desarrollo de habilidades y conocimientos para su inclusión en el mercado laboral actual"
PROYECTO NÚMERO: 08-VOL I-00208.0



Fundación Iberoamérica Europa CIPIE



Esta publicación forma parte del proyecto “Fomento de la empleabilidad y el emprendimiento mediante el desarrollo de habilidades y conocimientos para su inclusión en el mercado laboral actual”. PROYECTO NÚMERO: 08-VOL1-00208.0/ cofinanciado por Dirección General de Servicios Sociales e Integración Social. Consejería de Políticas Sociales y Familia. Comunidad de Madrid.

Su contenido es responsabilidad exclusiva de Fundación Iberoamérica Europa Cipie.

Proyecto cofinanciado por:

CENTRO DE INVESTIGACIÓN
PROMOCIÓN Y COOPERACIÓN
INTERNACIONAL **CIPIE**

40
AÑOS
1981 • 2021

FUNDACIÓN
IBEROAMÉRICA
EUROPA



Dirección General de Servicios Sociales
e Integración Social
CONSEJERÍA DE POLÍTICAS SOCIALES
Y FAMILIA

Comunidad de Madrid

Edita:

Fundación Iberoamérica Europa Cipie

C/ General Arrando, 14, 28010 Madrid (España)

fundacionfie@fundacionfie.org

© Fundación Iberoamérica Europa Cipie 2021

www.fundacionfie.org

Introducción

Este material es un apoyo donde encontrarás herramientas que te ayudarán a llevar tu idea de negocio a la acción, además tendrás las bases para desarrollar tu emprendimiento social. Así mismo encontrarás una guía de como deberás presentar tu proyecto final al acabar el ciclo formativo.

En el documento encontrarás ejercicios prácticos correspondientes a cada una de las áreas del conocimiento en materia de innovación social y gestión del emprendimiento:

- Condiciones de la persona emprendedora,
- Herramientas metodologías ágiles: Desing Thinking + Business Model Canvas.
- Objetivos del desarrollo
- Ruta para presentar tu modelo de negocio.

Queremos que al finalizar el proceso este cuadernillo se sirva de guía y arranque para emprender tus ideas y convertirlas en un proyecto. Los ejercicios que recopilamos en este cuadernillo surgen de una investigación exhaustiva sobre las herramientas metodológicas más utilizadas por personas emprendedoras.



Contenidos

Sobre el emprendimiento social.

Perfil de la persona emprendedora.

Herramientas metodológicas para desarrollar mi negocio social:

- Design Thinking
- Business model canvas

Objetivos de desarrollo sostenible.

Presentación de modelo de negocio.



Ejercicio 1:

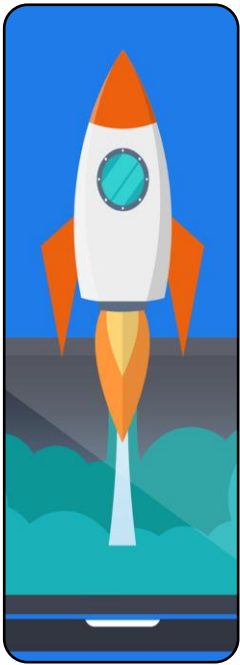
Mi idea de negocio y emprendimiento

Según lo que hemos visto sobre emprendimiento social, contrasta los principios conceptuales del mismo con la o las ideas de negocio /emprendimiento que tienes atendiendo a la siguiente pregunta:

¿Cómo mi idea de negocio puede tener impacto en una problemática social y/o ambiental?

Anota todas las ideas en el recuadro siguiente.

Mi idea de negocio y emprendimiento

An illustration of a white rocket with orange fins and a blue circular window, launching upwards from a green landscape. The rocket is positioned on a smartphone screen, which is shown as a vertical rectangle with a black border and a white home button at the bottom. The background of the screen is blue at the top and green at the bottom, representing sky and ground respectively. The entire illustration is contained within a larger rounded rectangular frame.

Ejercicio 2:

Mis Habilidades emprendedoras

Para realizar este ejercicio es necesario que reflexiones previamente sobre todas aquellas cualidades que tienes. En el siguiente modelo, desarrolla aquellas que son imprescindibles para gestionar un emprendimiento social:

1
2
3

¿Cómo a través de estas habilidades o cualidades, puedes generar un impacto con tu idea de negocio? Presenta la información en un esquema puntual.

--



Herramientas para gestionar mi emprendimiento

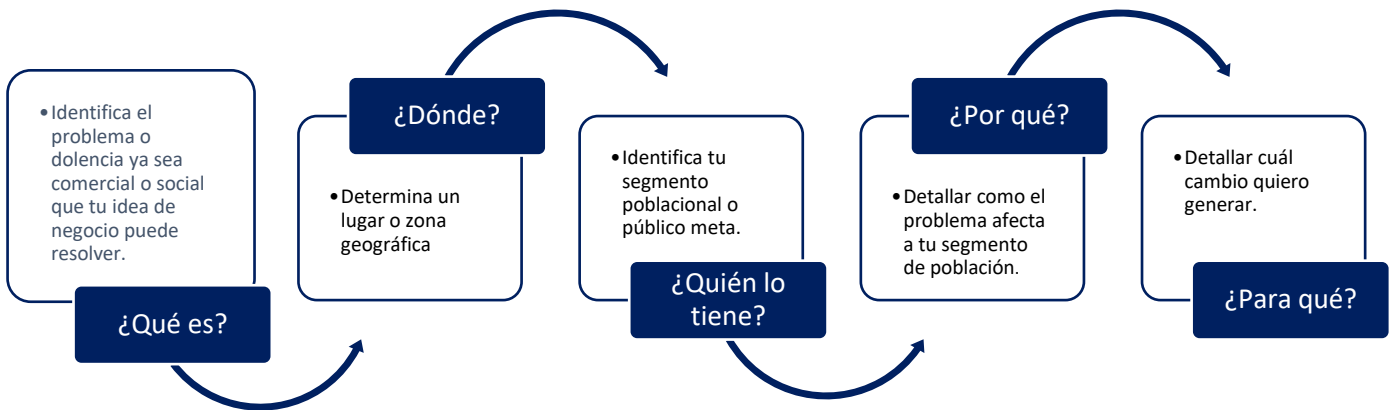
Modelo Design Thinking



Ejercicio:

1. Identificar el problema

Vamos a rellenar cada casilla con las ideas y conceptos que se solicitan en cada una de ellas, pensando en identificar la dolencia o el problema que nuestra idea de negocio pretende resolver. Se les adjunta una referencia de gráfico para explicar lo que se solicita, más pueden utilizar otro (que evidencie la ruta) según sus preferencias.

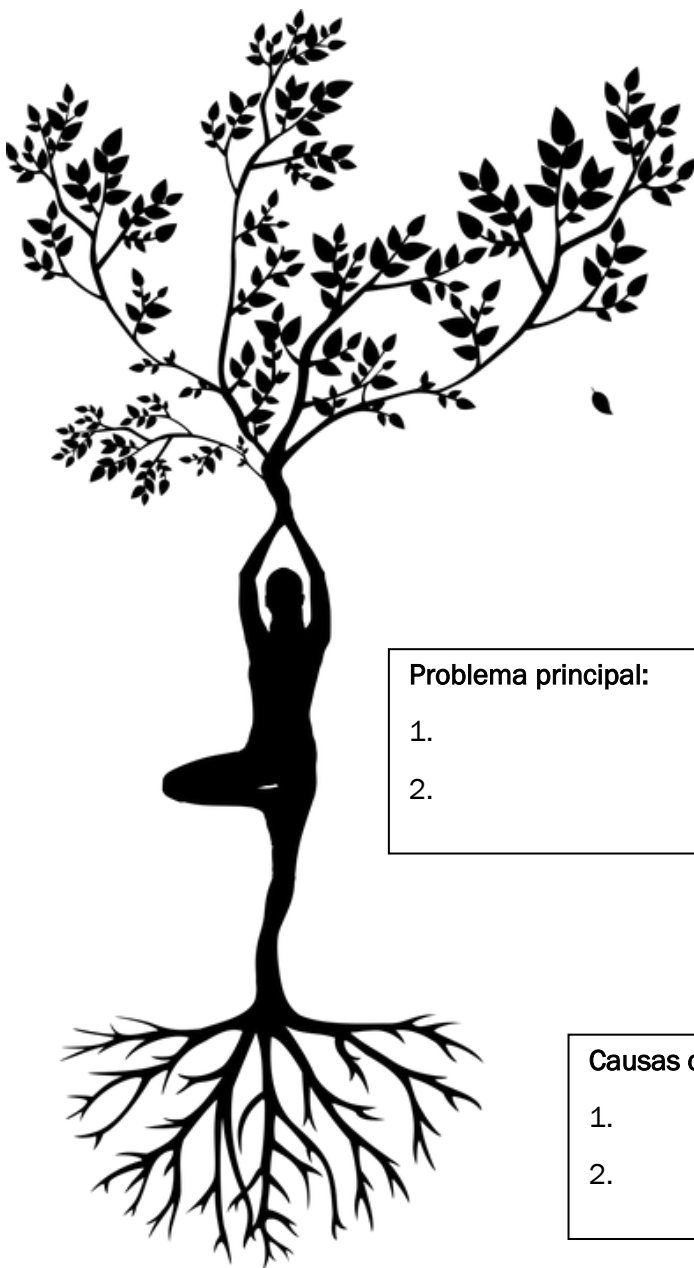


2. El árbol de los problemas

Esta herramienta es funcional para identificar las causas y las consecuencias del problema que has planteado y que tu negocio podría resolver.

1. Plantea el problema y colócalo en el tronco del árbol. Apóyate de los insumos que resolviste en el ejercicio anterior.
2. Identifica los efectos que este problema genera en las personas y en su entorno. Coloca tus ideas en las ramas del árbol.
3. Indaga sobre las causas o razones del problema, colócalas en las raíces y recuerda que éstas son las que “alimentan al árbol”, es decir, a la problemática que identificaste.

Utiliza una imagen del árbol como la que te presentamos para que puedas visualizar el problema o dolencia que da principio a tu negocio, sus causas y sus efectos.



Efectos:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Problema principal:

- 1.
- 2.

Causas del problema

- 1.
- 2.

3. A quién afecta esta problemática

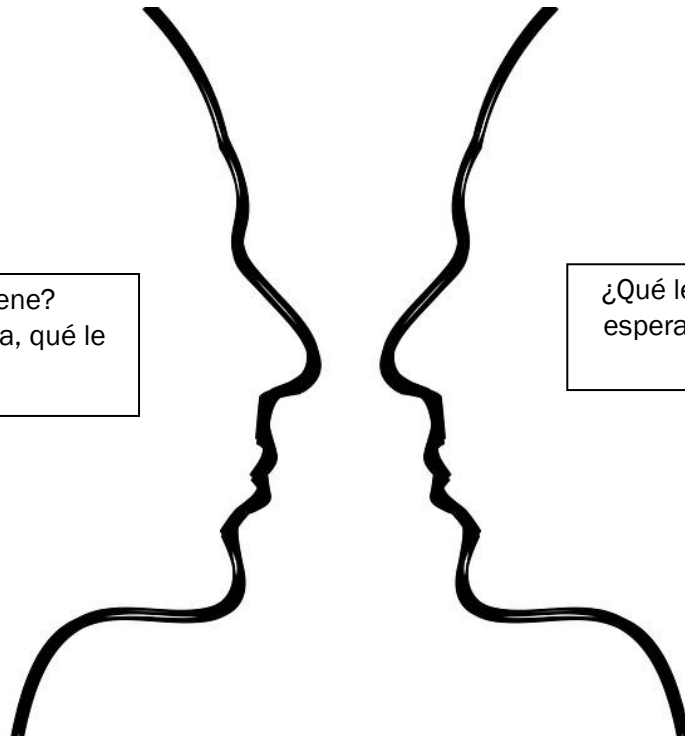
Vamos a identificar en concreto quién es nuestro público meta y describir bien sus características siguiendo las interrogantes que se plantean a continuación:

¿Quién es? Detallar sus características.

¿Qué le rodea? ¿Cuál es su entorno?

¿Qué necesidades tiene?
Reconocer qué le molesta, qué le duele...


¿Qué le hace feliz? Qué es lo que espera obtener de un producto o servicio.



4. Mapa de la empatía

Así como hemos realizado el esfuerzo por identificar el problema/dolencia central, caracterizaremos a las personas a quienes afecta directamente el problema y que se constituirán en nuestros principales clientes.

Para ello buscaremos todos los elementos que den respuesta a las interrogantes que se encuentra en la siguiente ilustración. Podemos para ello, hacer entrevistas, grupos focales, investigación en fuentes secundarias, observación participante, entre otras técnicas de recolección de información.

¿Qué piensa y siente?	
¿Qué ve?	¿Qué oye?
	
¿Qué dice y hace?	
Esfuerzos	Resultados



Herramientas para gestionar mi emprendimiento

Business Model Canvas

Ejercicio

Lienzo del Modelo:

A partir de las referencias técnicas que has recibido en el curso, rellenar cada uno de los bloques que componen el lienzo, siguiendo las ideas o indicaciones que se anotan:

Colaboradores: ¿Quiénes son nuestros principales socios? ¿A que se dedican? ¿Qué conseguimos gracias a ellos	Actividades: ¿Qué actividades llevamos a cabo diariamente para poder desarrollar la propuesta de valor?	Propuesta de valor: ¿Qué valor le aportamos a la persona consumidora? ¿Qué problemas ayudamos a solucionar?	Relación con los clientes: ¿Qué relación se piensa tener con el segmento de clientes?	Segmento de clientes: ¿Para quién creamos valor? Describe quienes forman parte de nuestro segmento de clientes.
	Recursos: Qué recursos necesitamos para poder dar el valor que prometemos a nuestro público meta.	¿A qué necesidades da respuesta nuestra propuesta de valor? ¿Cuál es la promesa que se le hace al público meta? ¿Cuáles son los productos y servicios que se les ofrece?	Canales: ¿Cómo captamos a las personas consumidoras? ¿Dónde puede las personas clientes encontrar o acceder nuestro producto o servicio?	
Costes de estructura: ¿Cuáles son los costes principales que requiere poner en marcha nuestra propuesta de valor?			Flujos de ingreso: ¿Cuáles son los diferentes modelos de ingreso? ¿Cómo retribuyen nuestros clientes por acceso al producto o servicio que ofrecemos?	



Elaboración y presentación

Plan/Proyecto de Negocio



Ejercicio final:

Resumen y estructura de presentación del proyecto de emprendimiento

Con todos los insumos que hemos trabajado durante el curso, debes trabajar en la presentación final del proyecto de emprendimiento siguiendo las siguientes pautas:

1. Detallar que impacto podría tener tu modelo de negocio.
2. Detallar cada aspecto que figura en el siguiente gráfico.



La presentación debe realizarse utilizando la aplicación o programa informático de su elección. Te dejamos algunas sugerencias: PowerPoint, Canva, Prezzi, etc.

Referencias bibliográficas:

Juan del Cerro (2016): ¿Qué es el emprendimiento social? Editorial textofilia, ciudad de México.

Juan del Cerro: Emprendimiento Social. Disponible en: www.platzi.com

Natalia Fainberg: Business Model Canvas. Disponible en: www.platzi.com

Organización de las Naciones Unidas: Objetivos del Desarrollo Sostenible. Disponible en: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Fundación Iberoamérica Europa, Centro de Investigación, Promoción y Cooperación Internacional CIPIE, es una Fundación Cultural privada, de ámbito internacional, sin ánimo de lucro, constituida en 1981 para promover la cooperación cultural, económica, política y social entre Iberoamérica y Europa y cualquier país o región del mundo.

En sus 40 años de trayectoria ha promovido hasta el momento 678 proyectos en 28 diferentes países de Iberoamérica, África, Oriente Medio y Europa. En América latina ha realizado proyectos en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

En España la fundación es un referente en cooperación cultural y formación, la enseñanza del idioma español, la inmigración y la sensibilización contra el racismo y la Xenofobia. Ha impulsado cientos de iniciativas, Foros, actividades y editado, hasta el momento, más de 240 títulos. Ha sido galardonada con el premio Mensajeros de la Paz de Naciones Unidas, Emprendedor solidario Argentina 2014 y Tutor Awards 2017 entre otras distinciones y reconocimientos y mantiene convenios estables de colaboración con empresas, universidades y centros de estudio de España e Iberoamérica.

