



EDUCAR EN EMPRENDIMIENTO

Enseñar el emprendimiento no sólo trae beneficios económicos a nivel país por disponer de jóvenes aptos para generar sus propias ocupaciones, sino que también ayuda al desarrollo individual de los alumnos, fomentando su autoestima y confianza. Los estudiantes aprenden actitudes, habilidades, y comportamientos que les permitirán entrar en el mundo del trabajo y progresar en sus carreras profesionales.



PROGRAMA DE
EDUCACIÓN
ECONÓMICA Y
FINANCIERA

Área temática:
Empresas
Emprender

ÍNDICE

1. Introducción.....	Pág. 2
2. Contextualización.....	Pág. 3
3. Objetivos.....	Pág. 15
4. Contenidos.....	Pág. 16
5. Actividades.....	Pág. 17
6. Evaluación.....	Pág. 23
7. Para saber más	Pág. 25
8. Glosario.....	Pág. 28
9. Recursos.....	Pág. 30

1. Introducción

PULGARCITO

Estaba solo y se sentía perdido. Cogió un cigarrillo y fue a encenderlo cuando de repente se encontró en un secadero de tabaco.

Era de noche y había una hermosa luna. Tocó unas tablas y de repente fue de día y vio a alguien que estaba serrando unas maderas mientras tarareaba una canción.

Ahora estaba en una pequeña habitación en la que un hombre sentado al piano componía a la luz de unas velas. Le era difícil respirar en aquella fábrica de velas entre el olor a sebo y a sudor. Vio como uno de los trabajadores se secaba la frente con un pañuelo y súbitamente fue trasladado a un campo de algodón.

Se fijó en un perro que bebía agua en un cuenco de barro y le invadió el olor a arcilla húmeda de la alfarería. Allí un individuo de edad indefinida se afanaba sobre su torno modelando recipientes. Pero ya no era el mismo individuo ni trabajaba la arcilla; ahora era un fabricante de tornos de alfarero el que tenía delante.

Una puerta se abrió y entró en la estancia una mujer anciana con un cesto de alimentos. Pero enseguida dejó de ser anciana y pudo contemplar a una niña que corría descalza por los prados tratando de atrapar a una gaviota despistada. Y fue entonces el olor a mar y el ruido de las velas al hincharse por el viento.

Conoció a los que en sitio distante cosían esas velas sentados a la puerta de su casa, y luego a los albañiles que habían construido la casa mientras se bebían unas cervezas en una taberna presidida por un cuadro en el que un individuo con peluca esgrimía con ferocidad una espada. Oyó el ruido y contempló el vaho, producto del temple del acero, y bajó a las profundidades de las minas donde se extraía el mineral de hierro y el carbón. Ahora contemplaba el trabajo de una familia dedicada a la fabricación de lámparas de seguridad. Observó a la más pequeña de todos encargada de embalarlas una vez terminadas y la vio ya abuela de un joven que estudiaba por la noche en enormes libros.

Se trasladó a la imprenta donde se hicieron y notó el aire que acariciaba a los árboles que después fueron papel. Papel como el usado en aquel cigarrillo que ahora encendió. Ya no estaba solo, y había encontrado el camino de vuelta.

Fuente: **Cuentos económicos. Universidad de Salamanca**

Web: <http://campus.usal.es/~ehe/anisi/Art/C.pdf>



Visionado "Cinco llaves para educar".
2 min. 11 seg.

<http://www.youtube.com/watch?v=d6gNuQU> As

2. Contextualización

Ante la rápida evolución de nuestra sociedad se hace necesario reconsiderar el sistema de aprendizaje para ayudar a que nuestros jóvenes estén preparados, no para el mercado actual, sino para adaptarse a los cambios del futuro y a construirlo ellos mismos.

Con las complicaciones en el mercado de trabajo cada vez son más las personas que se animan a emprender su propio negocio personal.

¿Qué es educar para el emprendimiento?

Formar jóvenes más activos, innovadores, capaces de crear proyectos personales, descubriendo y aprovechando las oportunidades del entorno para llevarlos adelante.

¿Cómo educamos emprendedores?: ayudando a ejercer la libertad respetando los límites de los demás, fomentando la creación de sus propios proyectos, valorando lo que han aprendido, impulsándoles a desarrollar nuevas ideas, propuestas y soluciones. Dejándoles que las construyan.

Aplaudiendo las iniciativas más que el resultado marcado externamente. Proporcionándoles herramientas prácticas. Fomentando la expresión oral y la colaboración. Estando dispuestos los educadores a aprender de los jóvenes.

Para conseguir que nuestros jóvenes puedan construir y elegir su futuro, diseñar nuevos negocios, inventar soluciones que engloben todas las variables de un problema, por todo ello, por el futuro de esos jóvenes, no es una opción es una necesidad, debemos cambiar la educación de hoy: eduquemos emprendedores.

Fuente:

<http://www.bebesymas.com/educacion-infantil/propuestas-para-cambiar-la-educacion-educar-emprendedores>

YO 
EMPRENDER

A continuación vamos a plantear ciertas cuestiones para describir este módulo.

1.1. Valorar la capacidad emprendedora



El emprendegramma: instrumento para evaluar la capacidad emprendedora del alumnado de ESO y Bachillerato.

Por César García-Rincón de Castro
www.cesargarciarincon.com

Realizado para proyecto
RedEmprendizajes
www.redemprendizajes.org
Madrid - España

1.2. El espíritu emprendedor

TEORÍAS

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

La imagen del empresario ha variado a lo largo del tiempo, desde su identificación como el propietario hasta concepciones más modernas, que lo asocian con la función directiva de la empresa (profesional).

El entorno en el que se desenvuelve la actividad empresarial se caracteriza por una gran incertidumbre, complejidad y dinamicidad.

Esto lleva a una profesionalización del empresario, que será aquel profesional de la dirección que planifica, organiza la empresa, la dirige y controla la actividad empresarial con una visión estratégica y liderazgo de recursos humanos.

Teorías	Cómo conciben al empresario	Cómo justifican el beneficio
Economistas clásicos	<ul style="list-style-type: none">Empresario=CapitalistaDirige y controla asumiendo el riesgo	<ul style="list-style-type: none">Es el dueño del capital
Knight	<ul style="list-style-type: none">Incertidumbre respecto al resultado = riesgoCapacidad para asumir riesgos	<ul style="list-style-type: none">Recompensa por asumir el riesgo que ha de soportar por anticipar un capital.
Schumpeter	<ul style="list-style-type: none">Su función principal es innovarMotor del desarrollo económico	<ul style="list-style-type: none">Al innovar tiene un monopolio temporal que genera beneficios extraordinarios.Surgen imitadores y los beneficios disminuyen.
Galbraith	<ul style="list-style-type: none">Las grandes multinacionales están formadas por: propietarios (aportan el capital) y técnicos profesionales (gestionan).Conjunto de técnicos profesionales (tecnocrata) con gran influencia y poder	<ul style="list-style-type: none">El beneficio pertenece a los propietarios que buscan rentabilidad.
Visión actual del empresario	<ul style="list-style-type: none">Profesionalización del empresario; expertos cuyo objetivo principal es el crecimiento de la empresa.	<ul style="list-style-type: none">El objetivo del empresario es generar el mayor beneficio para el propietario.

CUALIDADES

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

A rasgos generales, un emprendedor debería cumplir con las siguientes cualidades:

Creatividad e innovación

Claridad de ideas

Capacidad de afrontar y asumir riesgos

Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas

Saber priorizar

Capacidad de comunicar y socializar

Tenacidad y persistencia

Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias

Optimismo



TIPOLOGÍAS

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

La radiografía de cada emprendedor no se cumple exactamente en cada uno. Siempre se suele tener una mezcla de varios:

Visionario

Inversionista: el emprendedor inversionista busca rentabilizar su dinero.

Especialista: Suele tener un perfil más técnico.

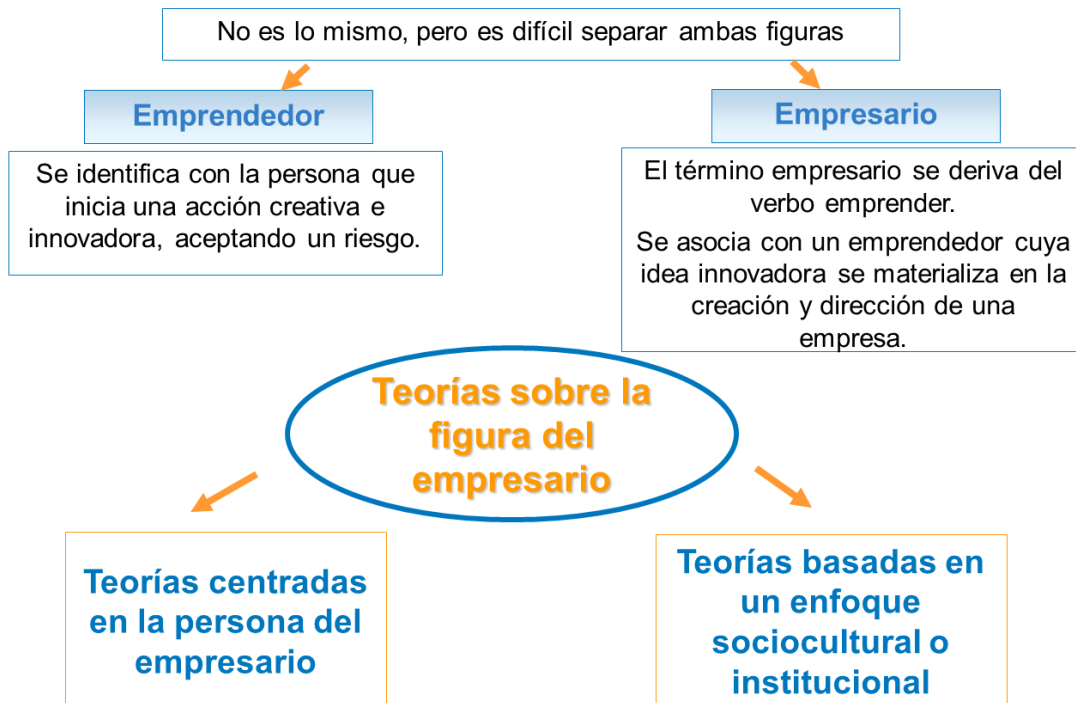
Persuasivo: el emprendedor persuasivo es la punta de la lanza de un proyecto.

Intuitivo: el emprendedor intuitivo sabe donde está el negocio.

Emprendedor-empresario: este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa.

Emprendedor-oportunista: este emprendedor ve la ocasión y se lanza.

Emprendedor-vocacional: emprender por emprender.



2.1. Emprendedor



Fuente:

<https://www.youtube.com/watch?v=AyFlzeWIESc>

2.2. Ideas de negocio

IDEA EMPRESARIAL

Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio.

El surgimiento de la idea para crear una empresa varía en función de las circunstancias de cada persona/personas:

- Repetición de experiencias ajenas: es el efecto reflejo de los negocios nuevos.
- Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- La experiencia previo del futuro empresario.
- Cuando se posee un producto innovador que se estima que puede generar mercado.
- Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por cuenta propia en tal actividad.

Instala la Aplicación TEST DEL ALGODÓN



Fuente:

<http://www.anahernandezserena.com/app-test-del-algodon/>

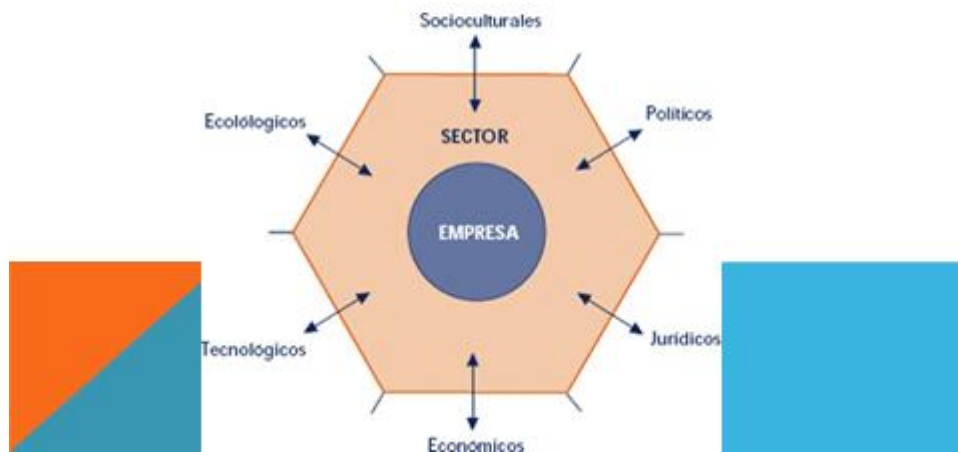
<http://rincondelemprendedor.es/top-10-mejores-test-ideas-de-negocios/>

2.3. Análisis del entorno

ANÁLISIS DEL ENTORNO

El **análisis PESTEL** identifica los factores del entorno general que van a afectar a las empresas. Este análisis se realiza antes de llevar a cabo el análisis DAFO.

Los factores se clasifican en seis bloques:



FACTORES MICROENTORNO



DAFO

El análisis DAFO es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado (situación externa) y de las características internas (situación interna) de la misma, a efectos de determinar sus **D**ebilidades, **O**portunidades, **F**ortalezas y **A**menazas.



	Positivos para alcanzar el objetivo	Negativos para alcanzar el objetivo
Origen Interno (atributos de la empresa)	F Fortalezas	D Debilidades
Origen Externo (atributos del ambiente)	O Oportunidades	A Amenazas



3.1. Aprendizaje basado en proyectos



El aprendizaje basado en problemas (ABP o, del inglés, **PBL, *problem-based learning***) es un **método docente** basado en el estudiante como protagonista de su propio aprendizaje.

En este método, el **aprendizaje** de conocimientos tiene la misma importancia que la adquisición de **habilidades** y **actitudes**. Es importante comprender que es una metodología y no una estrategia instruccional.

Trabajar con esta metodología implica trabajar de forma conjunta con otras áreas de conocimiento dentro del aula, fomentando el emprendimiento del alumnado a la hora de adquirir las distintas competencias básicas.



Fuente:

<https://www.youtube.com/watch?v=CxWp5ZSixvA>

3.2. Miniempresas Educativas: Crea tu propia empresa

Se pretende fomentar activamente la creación de mini-empresas educativas y otras propuestas didácticas de generación de valor en los centros escolares con la posibilidad de desarrollar al final de curso encuentros denominados Ferias de Emprendimiento

<http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/web/cultura-emprendedora/miniempresas>

Este programa se puede combinar con el programa de [ComunicAcción](#) para todas las etapas educativas y [Emprendejuven](#) para ciclos formativos.



3.3. Plan de Empresa

PLAN DE EMPRESA

INTRODUCCIÓN: Datos Personales y profesionales del promotor y datos de la empresa.

DEFINICIÓN DEL PRODUCTO/MERCADO: ¿En que consiste nuestro producto o servicio?
¿Para que sirve nuestro producto? ¿A quienes van dirigidos?

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis interno: distinguimos entre factores relativos al promotor y relativos al producto.

Factores relativos al promotor: ¿Por qué quiero crear una empresa?, ¿qué experiencia profesional tengo en el ámbito que voy a desarrollar?, ¿necesito formación específica para gestionar mejor mi empresa?

Factor relativo al producto: ¿Qué calidad especial, novedad o mejora comporta mi producto/servicio respecto a los existentes?

Análisis externo: Análisis de clientes, proveedores y competencia.

PLAN DE EMPRESA

PLAN DE MARKETING:

El producto: ¿Cuál es el nombre comercial o marca de mi empresa? ¿Es variable la demanda del producto a lo largo del año? ¿Existe ya en el mercado otros productos de igual características?

El precio: ¿Cómo calcularé el precio de venta? ¿Con qué margen fijaré los precios? ¿Los precios serán superiores, inferiores o parecidos a la competencia? ¿He previsto la realización de descuentos en el precio? ¿en que fechas?, ¿por tipos de clientes?, etc..

La distribución: ¿Cómo voy a hacer llegar mi producto/servicio al consumidor final directamente o a través de intermediarios? ¿A qué nivel se va a distribuir el producto?

La comunicación y promoción: ¿Cómo voy a dar a conocer la empresa y los productos/servicios de está? ¿Cómo me comunicaré con los clientes? ¿Realizaré promociones especiales? ¿Tendrá mi empresa algún tipo de logotipo?

PLAN DE EMPRESA

PLAN DE PRODUCCIÓN

¿Qué materias primas hacen falta a para elaborar mi producto o servicio? ¿Diferentes fases en la etapa de fabricación?, ¿qué instrumento utilizo? ¿Se subcontrata alguna empresa en el canal de producción? ¿Cómo se controla la calidad del producto?

INFRAESTRUCTURAS

¿Cómo ha de ser el local que necesito para desarrollar la actividad empresarial? (Superficie, coste y forma de pago). ¿Necesitaré hacer reformas para adecuar la instalación? ¿Qué suministros necesitaré contratar? ¿Qué mobiliarios necesito adquirir? ¿Necesitaré transporte propio?

ORGANIZACIÓN Y RRHH ¿Cómo organizaré la empresa? ¿Cuáles son las áreas básicas de trabajo de la empresa? ¿Qué número de personas son necesarias, con qué cualificación? ¿Cuál es el coste de personal?

PLAN DE EMPRESA

EL PLAN ECONOMICO Y FINANCIERO

¿Qué inversiones debo realizar para crear mi empresa?

¿De qué recursos económicos dispongo?

¿Necesito algún tipo de préstamo o crédito?

¿Tengo derecho a subvención?

SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

Tendremos que realizar un plan de seguridad y salud, es obligatorio por ley si tenemos trabajadores en nuestra empresa, y podemos optar por realizarlo, encargar a un trabajador para ello, o subcontratar un Servicio Prevención Ajeno.



3. Objetivos

La fe es el primer paso, incluso cuando no ves toda la escalera

Martin Luther King

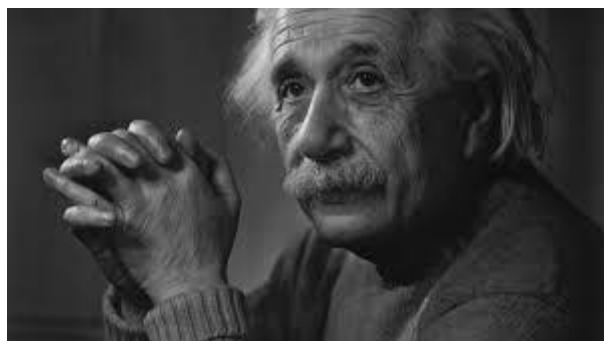


Se persiguen los siguientes objetivos:

1. Promover el desarrollo de las cualidades personales relacionadas con el espíritu emprendedor, tales como la creatividad, la iniciativa, la asunción de riesgos y la responsabilidad.
2. Aportar un conocimiento temprano del mundo empresarial y un contacto con él, y ayudar a entender el papel del empresariado en la comunidad.
3. Concienciar el alumnado acerca del empleo por cuenta propia como posible opción profesional.
4. Organizar actividades basadas en el aprendizaje a través de la práctica (aprender haciendo).

Tu imaginación anticipa lo bueno que te sucederá en la vida.

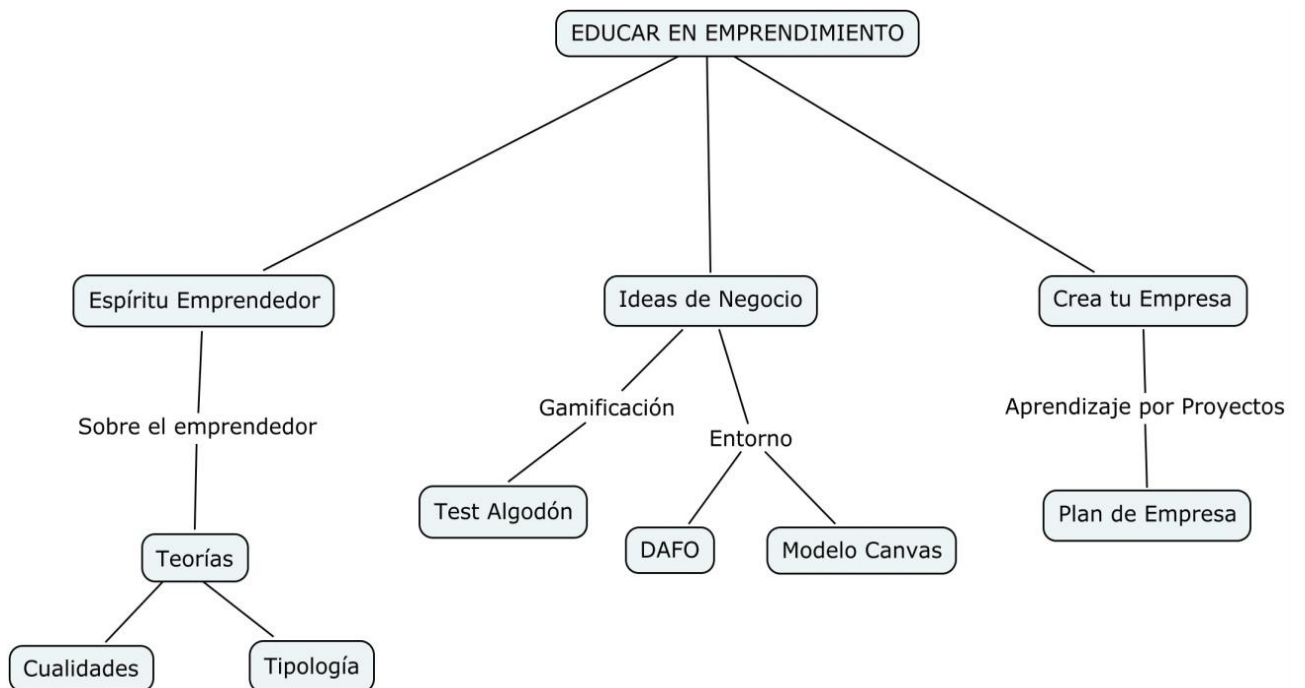
Albert Einstein



4. Contenidos

Para el desarrollo del presente módulo utilizaremos la siguiente relación de contenidos:

1. El espíritu emprendedor: Teorías, cualidades y tipologías.
2. Ideas de negocio.
3. Análisis del entorno.
4. Plan de Empresa.



5. Actividades

Sesión 1

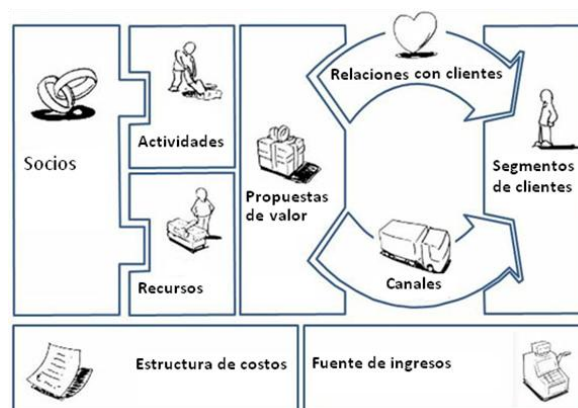
Actividad obligatoria 1. Modelo Negocio Canvas.

Con esta dinámica vamos a crear un Modelo de negocio en nueve pasos muy sencillos, este debe ser la antesala al proyecto de empresa.



Fuente:

<https://www.youtube.com/watch?v=CxWp5ZSixvA>



Tarea a realizar:

1. Realiza un Modelo Negocio Canvas siguiendo las premisas del siguiente ejemplo

<http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>

Una vez elaborado súbelo a la plataforma del modo habitual.

Actividad obligatoria 2. Unidad didáctica crear tu plan de empresa

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPYME) le ofrece esta herramienta gratuita que le va a permitir analizar la oportunidad de su negocio y examinar su viabilidad técnica, económica y financiera. Además podrá sistematizar e integrar las actividades necesarias para que su idea de negocio se convierta en realidad.

Plan de Empresa de la DGIPYME



<http://planempresa.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>



UNIDAD DIDÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

[file:///C:/Documents%20and%20Settings/Eduardo%20J%20Rodr%C3%ADquez/Mis%20documentos/Downloads/4570_unidad_didactica%20\(2\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Eduardo%20J%20Rodr%C3%ADquez/Mis%20documentos/Downloads/4570_unidad_didactica%20(2).pdf)



Tarea a realizar:

1. Repasa la visualización del apartado 3.3., dentro de la contextualización de este módulo, para la realización de esta tarea.

Posteriormente, plantea una unidad didáctica con actividades, para realizar en clase un breve plan de empresa que pudiera ser llevada a cabo por su alumnado, acorde al nivel educativo que consideres oportuno. Intenta que tenga entre sus objetivos el apoyo social.

Por último, súbelo a la plataforma del modo habitual.

Sesión 3

Actividad voluntaria 1: Simul@

Tarea:

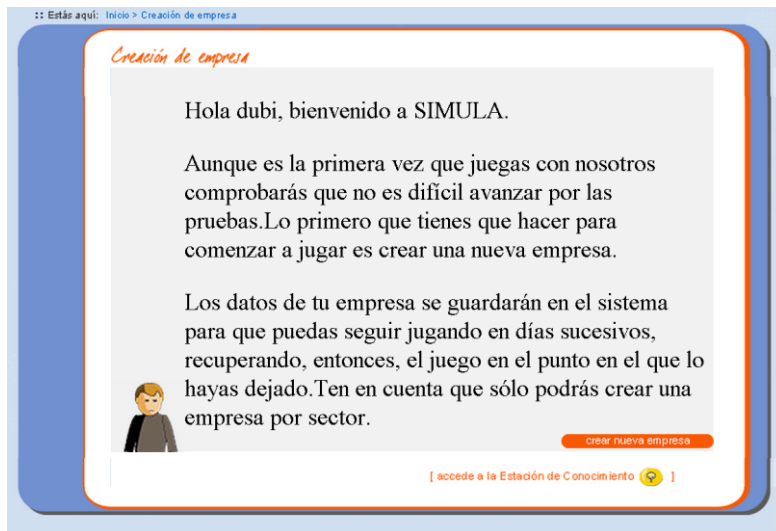
- El objeto de este juego es que alumnos y alumnas creen una empresa.

Se divide en cuatro fases: definición y creación de la empresa, operativa interna, operativa externa y estrategia.

- En la fase de definición y creación de la empresa se determinará: qué tipo de forma jurídica es la apropiada para la empresa que se quiere construir, las necesidades de capital inicial, la ubicación de la misma, realización del plan de empresa.
- En la fase 2, de operativa interna se decidirá y analizará: la dimensión de la plantilla, la motivación de los empleados, el análisis de rentabilidad, ahorro, medios informáticos.
- En la fase de operativa externa se verá: La estrategia de precios, los métodos de promoción y la atención al cliente entre otros aspectos.

- En la última fase de estrategia se analizarán: el uso de indicadores de gestión, las estrategias de expansión, la franquicia y estrategias de colaboración empresarial.

Tipo de juego: Online.



<http://servicios.ipyme.org/simulador/simulador/empresasUsuario.asp>
X

Sesión 4

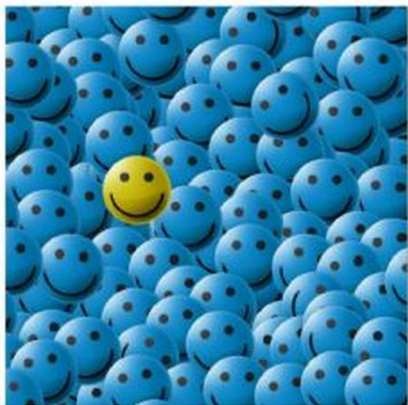
Actividad voluntaria 2: Fomentar el emprendimiento

Tarea a realizar:

1. Visualiza los siguientes vídeos de las tres opciones que se plantean.

Posteriormente, comenta los resultados obtenidos y súbelo a la plataforma del modo habitual.

Opción 1: Fomentar el emprendimiento



http://www.concejoeducativo.org/article.php?id_article=557



Portada del material de emprendimiento para Primaria

Opción 2. Fomentar el emprendimiento



http://www.fundacionbertelsmann.org/fundacion/data/ESP/media/fichas_pedagogicas.pdf

Opción 3. Fomentar el emprendimiento



educacyl Portal de Educación

Información On-line para la Comunidad Educativa de Castilla y León

<http://www.educa.jcyl.es/profesorado/es/recursos-aula/materiales-docentes-educacion-emprendedores>



Yo emprendedor

TALENTO IDEAS INNOVACIÓN



6. Evaluación

Criterios de Evaluación

Se aplicará un proceso de evaluación continua de los profesores participantes el cual requiere la participación en foros y lecturas obligatorias y la realización del 100 % de las actividades obligatorias.

Las actividades obligatorias que lo requieran una vez corregidas, se le reenviará al tutor con el fin de que cada uno pueda detectar sus fallos y comprobar sus progresos.

Los **criterios de evaluación de este curso**, como en apartados anteriores, vienen recogidos en cada uno de los módulos, donde el profesorado encontrará una guía de evaluación de cada actividad a realizar, donde se detallará objetivos, contenidos y criterios de calificación.

Instrumentos de Evaluación

Como instrumentos de evaluación, se señala la participación activa en los foros, en la realización de los trabajos, actividades, test, comentarios y lectura de informaciones. Respecto a los distintos instrumentos de evaluación a realizar, vienen especificados en cada una de las actividades.

Criterios de Calificación y Certificación

La certificación del curso se obtiene realizando el 100% de **las actividades obligatorias del curso**.

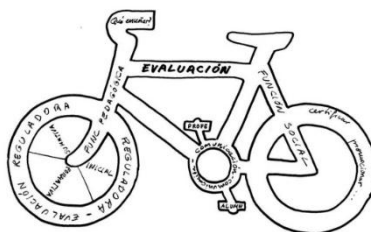
Las actividades obligatorias serán evaluables. Utilizaremos en cada una de ellas:

- Calificación: la escala de evaluación será **Superado**: si alcanza los objetivos marcados, y **No superado**: si no alcanza los objetivos marcados.
- Método de calificación: Se utilizarán **guías de evaluación** por cada actividad del módulo correspondiente, para definir con claridad a los participantes los criterios de valoración que se tienen cuenta.

GUÍA DE EVALUACIÓN

ACTIVIDAD 1	Modelo Negocio Canvas.
Desarrollo	Realiza un Modelo Negocio Canvas siguiendo las premisas del siguiente ejemplo: http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf
Objetivos	Aportar un conocimiento temprano del mundo empresarial y un contacto con él.
Contenidos	Modelo Negocio Canvas.
Criterios de Evaluación	Originalidad, corrección científica, capacidad expositiva.
Obligatoria / Voluntaria	Obligatoria.

ACTIVIDAD	Unidad didáctica crear tu plan de empresa.
Desarrollo	Plantear una unidad didáctica con actividades, para realizar en clase un breve plan de empresa que pudiera ser llevada a cabo por el alumnado, acorde al nivel educativo que consideren oportuno.
Objetivos	Promover el desarrollo de las cualidades personales relacionadas con el espíritu emprendedor, tales como la creatividad, la iniciativa, la asunción de riesgos y la responsabilidad. Además se valorará que tenga entre sus objetivos el apoyo social.
Contenidos	Plan de empresa.
Criterios de Evaluación	Originalidad, corrección científica, capacidad expositiva, aplicabilidad real.
Obligatoria / Voluntaria	Obligatoria.



7. Para saber más

7 pasos para enseñar a tus hijos a ser emprendedores

 Tweet 63  Like 91  +1 3  Share 9

Posted by: Lucas Suarez in Educación, IDEAS, INNOVAR Y EMPRENDER 7 Comments



<http://www.teinspira.com/7-pasos-para-ensenar-a-tus-hijos-a-ser-emprendedores/>

Modelo CANVAS

Business Fridays Madrid
Metodología Canvas

Pedro Olivares, Salto con Red




<https://www.youtube.com/watch?v=YMZ59mrvQ3U>

FP

**Empresa
e Iniciativa
Emprendedora**

**PROPUESTA
DIDÁCTICA**

Ciclos Formativos
GRADO MEDIO Y GRADO SUPERIOR
Cristóbal Navarro García (coordinador)
José Carlos González Acedo

 **algaida**

http://www.algaida.es/descargas/propuestas/2925534_PD.pdf

La gamificación en el área de economía



Fuente: <http://repositorio.ual.es:8080/jspui/bitstream/10835/2294/1/Trabajo.pdf>

8. Glosario

1. **Emprendedor:** Persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.
2. **Emprendimiento:** Manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.
3. **Empresarialidad:** Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.
4. **Organización;** entendida como un ente económico, que produce, transforma y comercializa bienes y/o servicios, en las condiciones que determina la ley.
5. **La formación para el emprendimiento:** Busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.
6. **Técnica PESTEL:** Sirve para describir el entorno en el que se desenvolverá nuestra joven empresa. Esta técnica consiste en describir el entorno externo a través de factores políticos, económicos, socio-culturales, tecnológicos, ecológicos y legales.
7. **Análisis DAFO:** También conocido como análisis FODA, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. Proviene de las siglas en inglés SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats).

8. **Método Canvas:** Consiste en poner sobre un lienzo o cuadro nueve elementos esenciales de las empresas y testar estos elementos hasta encontrar un modelo sustentable en VALOR para crear un negocio exitoso.

Elementos o bloques del Modelo Canvas:

Segmentos de Clientes: Estos resultan ser los más importantes dentro del modelo, saber y conocer perfectamente nuestros clientes.

Propuesta de Valor: Aquí es muy importante descubrir cómo queremos generar VALOR para nuestros clientes, con propuestas novedosas e innovadoras.

Canal: ¿Cómo entregar la propuesta de valor para nuestros clientes?

Relación con los Clientes: ¿Qué tipo de relación esperan nuestros clientes, qué relación tenemos ahora?

Flujo de Ingresos: ¿Cuál es valor que están dispuestos a pagar nuestros clientes por nuestros productos?

Recursos Claves: ¿Qué recursos claves necesito para generar valor en mis productos?

Actividades Claves: ¿Qué actividades claves necesito desarrollar para generar valor en mis productos o servicio?

Alianzas: Este bloque es muy importante ya que debemos definir cuales serán nuestros socios estratégicos en proveedores, clientes y accionistas entre otros.

Costos: Es muy importante saber que estructura de costos voy a implementar ya que en este punto sabremos qué utilidad podríamos tener de nuestro negocio.

9. **Plan de empresa, plan de negocio:** Declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de la empresa y complementariamente, es útil para convencer a terceros, tales como bancos o posibles inversores (p. ej. los business angels o las empresas de capital riesgo), para que aporten financiación al negocio.

9. Recursos

- Webs:



<http://www.educarchile.cl/ech/pro/app/detalle?ID=187938>

<http://www.cesargarciarincon.com/p/conceptos-formativos.html>

<http://www.valoremprende.com/2013/07/emprendegramatest-para-valorar-la.html>

<http://www.bebesymas.com/educacion-infantil/propuestas-para-cambiar-la-educacion-educar-emprendedores>

<http://www.emprendepyme.net/el-perfil-de-un-emprendedor.html>

<http://www.editex.es/RecuperarFichero.aspx?Id=21071>

- Publicaciones



INFORME FINAL DEL GRUPO DE EXPERTOS «EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EN EL ESPÍRITU EMPRESARIAL» Desarrollar el impulso de las actitudes y capacidades empresariales en la educación primaria y secundaria, 2004.

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/doc/entrepreneurship_education_final_es.pdf

<http://repositorio.ual.es:8080/jspui/bitstream/10835/2294/1/Trabajo.pdf>

http://www.algaida.es/descargas/propuestas/2925534_PD.pdf

<http://iniciativaemprededora.wikispaces.com/Fase+1.+La+idea+de+negocio>