

3.º ESO · ESCR · UNIDAD 4

Emprender para la comunidad

Las tres dimensiones de emprender, el valor social, experiencias de la región, encuestas sin sesgo y la ficha de una idea

4

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Analizar una iniciativa desde tres dimensiones: personal, social y productiva.
- Explicar qué valor social aporta una iniciativa a su comunidad.
- Citar tipos de entidades de economía social que existen en la Región de Murcia.
- Diseñar una encuesta y detectar su sesgo.
- Pasar de un problema a una idea con una ficha.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es noviembre en 3.º B del IES Ribera Norte de Valdelana. Los equipos consideran como propuesta inicial un punto de reparación, que sale de la matriz de la unidad anterior y aún no está validado con las personas del barrio. Salma quiere saber si de verdad hace falta y ha hecho en la plaza una primera ronda de una encuesta de cinco preguntas. Hugo cree que las respuestas se ven «a ojo». Lucía prefiere contarlas. Andrés Mora, el orientador que da esta optativa, no dice si hay que hacerlo o no: pregunta a quién han preguntado.

❓ **Piensa en una persona de tu barrio o de tu familia que haya puesto en marcha algo para otras personas: una actividad, un negocio, una ayuda. ¿Qué necesidad cubría?**

❓ **¿Qué diferencia hay entre emprender para ganar dinero y emprender para que a otras personas les vaya mejor? ¿Pueden ir juntas?**

❓ **Si quisieras saber qué piensa tu barrio de una idea, ¿a quién preguntarías? ¿A quién no se te ocurriría preguntar?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **4.1** Tres dimensiones
- **4.2** El valor social del emprendimiento
- **4.3** Experiencias en la Región de Murcia
- **4.4** Escuchar al barrio
- **4.5** Del problema a la idea

Las tres dimensiones de emprender



Personal

Lo que ganas tú: confianza, aprendizaje y saber qué se te da bien.



Social

Lo que gana la comunidad: una necesidad cubierta.



Productiva

Lo que se hace: un servicio o producto, con medios y coste.

CLAVE

Emprender no es solo ganar dinero. Si falta una dimensión, la idea se queda en **buena intención** o en **cosas sin usar**.

El valor social se nota

ÁMBITO	QUÉ CAMBIA EN LA COMUNIDAD	EJEMPLO EN UN BARRIO
Empleo	Más personas con trabajo o con formación	Un taller con empleo legal y formación
Cuidado	Menos soledad y más apoyo	Acompañar a vecinos mayores a hacer gestiones
Cultura	Más actividades y más gente que participa	Un cineclub en el centro cívico
Medio ambiente	Menos residuos y más cuidado del entorno	Un punto donde arreglar objetos en vez de tirarlos

CLAVE

Se comprueba con **preguntas y hechos**: ¿a cuántas personas llega?, ¿qué cambia para ellas?, ¿qué pasaría si no existiera?

Un voto por persona



Seis personas deciden

Cooperativa: un voto por persona. Sociedad de capital: un voto por euro, con cinco aportaciones de 100 € y una de 600 €.

1. **Cooperativa.** Cada persona pesa 1 / 6 = 16,7 %.
2. **Sociedad de capital.** La aportación de 600 € pesa 600 / 1.100 = 54,5 %.
3. **Comparación.** En la cooperativa decide la persona; en la otra, el capital.

✔️ **La forma jurídica cambia quién decide, quién recibe el beneficio y cómo se financia.**

La encuesta de Salma



84 personas, dos rondas

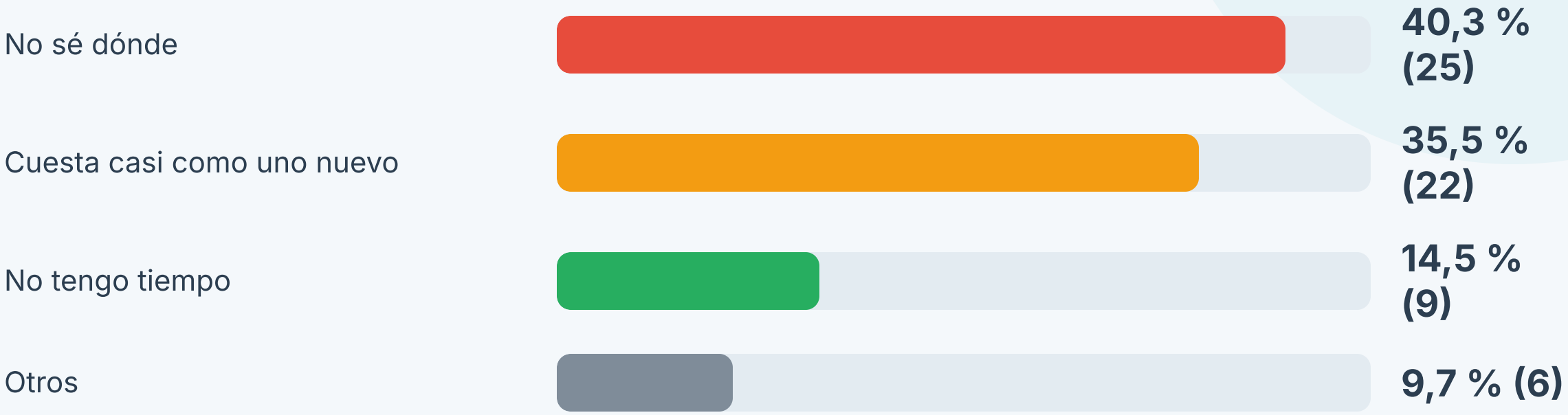
Plaza: 42 de 54 dicen sí. Salida del colegio: 20 de 30.

1. **Plaza.** 42 / 54 = 77,8 %.
2. **Puerta.** 20 / 30 = 66,7 %.
3. **Total.** 62 / 84 = 73,8 %, ponderado por el tamaño de cada ronda.

✔ **Hay una necesidad repetida. Límite: 84 personas no elegidas al azar; casi todas las de la plaza eran mayores que paseaban por la mañana.**

Por qué no lo han arreglado

Motivo principal declarado, en porcentaje de las 62 personas.



CLAVE

Dos causas: **no saber dónde** y **el precio**. Una simulación de IA no puede sustituir a la gente.

Del problema a la ficha

1

Necesidad

Lo que le falta a alguien, con observaciones que la apoyen.

→

2

Idea

Una manera de cubrirla, entre varias posibles.

→

3

Ficha

Qué se hace, para quién, cómo, con qué y quién.

CLAVE

Una buena idea es **útil** para las personas y **viable** con los recursos disponibles.

¿Cuánto se ahorra arreglando?



62 objetos sin reparar

Uno nuevo cuesta 45 € y arreglarlo, 12 €.

1. **Por objeto.** 45 − 12 = 33 €.
2. **Total.** 62 × 33 = 2.046 €.
3. **Comparación.** Comprar nuevos: 2.790 €; arreglar: 744 €. Ahorro: 73,3 %.

✔️ **Es una hipótesis: no todo se puede arreglar. Arreglar aporta además menos residuos y más encuentro entre vecinos.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Una respuesta simulada de un asistente de IA dice: «He simulado 200 respuestas de vecinos de Valdelana: el 81 % tiene algo estropeado. No hace falta hacer más encuestas». ¿Qué piensas?

A Sirve como dato del barrio

B Una simulación no es una encuesta: no hay nadie al otro lado

C Solo hay que pedir más respuestas simuladas

✔️ Sus porcentajes describen un escenario hipotético y no prueban nada sobre Valdelana. Hay que preguntar a personas reales.

REPASO

Ideas clave

- **Tres dimensiones.** Personal, social y productiva, emprendedor y empresario, asociación, cooperativa y empresa.
- **Valor social.** Empleo y cuidado, cultura y medio ambiente, actores del barrio.
- **En la Región de Murcia.** Economía social, entidades de la ley 5/2011, cooperativas y ley de la región.
- **Escuchar al barrio.** Muestra y sesgo, encuesta anónima y con permiso, porcentaje total (ponderado) y media simple, ia: una simulación no es una encuesta.
- **De la necesidad a la idea.** Necesidad, idea y ficha, utilidad social y viabilidad, ahorro: una hipótesis.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Piensa en una iniciativa de tu barrio: ¿qué aporta en cada dimensión, personal, social y productiva?

2 En la encuesta de Salma, ¿a quién no se preguntó y cómo podría cambiar el resultado?

3 Una idea sale barata en el cálculo, pero nadie la conoce: ¿es útil, es viable o las dos cosas? ¿Qué cambiarías?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**