Unidad 4 · Emprender para la comunidad

Resumen · Libro del alumno, págs. 57–72

—Emprender tiene tres dimensiones: la **personal**, la **social** y la **productiva**. Una misma iniciativa suele tener las tres. La persona **emprendedora** inicia proyectos; la **empresaria** dirige una empresa, y una misma persona puede ser ambas. —El **valor social** es lo que una iniciativa cambia en su comunidad: empleo, cuidado, cultura o medio ambiente. Se comprueba con preguntas y con hechos. Las asociaciones con actividad económica, las cooperativas y las empresas sociales pueden impulsar iniciativas de economía social, aunque sus finalidades y normas son diferentes. La **economía social** reúne entidades que ponen a las personas y el fin social por delante del capital; la Ley 5/2011 enumera cuáles son, y la Región de Murcia tiene su propia ley de cooperativas. —Para saber si algo hace falta, se escucha al barrio con una **encuesta** anónima y con permiso. Con una **muestra** pequeña y no aleatoria solo describimos a quienes respondieron, sin generalizar al barrio: hay **sesgo de selección** o de cobertura, como en la encuesta de la plaza. Preguntar en distintos lugares y horas ayuda. Un asistente de IA que «simula» respuestas no sustituye a la gente. —Por último, el camino va de la **necesidad** a la **idea** y a la **ficha**, que cabe en media hoja: qué se hace, para quién, cómo, con qué y quién. Una buena idea es útil para las personas y viable con los recursos disponibles. Un cálculo de ahorro es una hipótesis: hay que decir qué se ha supuesto.

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
- A quién no se ha preguntado

De la necesidad a la idea

- Necesidad, idea y ficha
- Utilidad social y viabilidad
- Ahorro: una hipótesis

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **4.1** Dimensiones · 59–60
- **4.2** Valor social · 60–61
- **4.3** En la Región de Murcia · 62–63
- **4.4** Escuchar · 63–65
- **4.5** Idea · 65–66

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.