

BACHILLERATO · FAG · UNIDAD 1

Innovar y emprender

Innovar, medir el riesgo y empezar tu plan de empresa

1

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Explicar qué es innovar y qué efecto tiene en la economía, el empleo y el medio ambiente.
- Distinguir los tipos de innovación y los riesgos que se asumen al innovar.
- Diferenciar emprender por cuenta propia y por cuenta ajena, y sus dimensiones personal, empresarial y social.
- Reconocer cómo es una persona emprendedora y analizar tus propias capacidades con conductas observables.
- Conocer la estructura de un plan de empresa y cómo vas a construir el tuyo.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

¿Aplicación o mejora?



Un equipo de cuatro estudiantes del **CIFP Valdeluz** diseña la puesta en marcha de **Nexo Oficina**, una distribuidora de material de oficina.

Aldara quiere reposición programada. Tiago propone **una aplicación**; Itziar, **mejorar el proceso**; Jacobo pregunta cuánto se puede gastar en probarlo.

Celso: «Antes de invertir, definid el problema y decidid qué tendría que pasar para continuar, cambiar o abandonar la idea.»

❓ ¿Qué sabe el equipo con certeza y qué es solo una suposición?

❓ ¿Qué dato tendría que reunir para elegir?

❓ ¿Quién debería decidir y quién comprobar el resultado?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **1.1** Innovar para crear valor
- **1.2** Tipos de innovación y sus riesgos
- **1.3** Emprender: personal, empresarial y social
- **1.4** La persona emprendedora
- **1.5** Tu proyecto y el plan de empresa
- **Caso** Caso resuelto: Aplicación o reposición programada: diseñar un piloto

Invención frente a innovación



Invención o proyecto

Una idea que se queda en un cajón, o una herramienta comprada que nadie usa.

VS



Innovación

Algo nuevo o mejorado que se aplica de verdad y aporta valor a los clientes, a la empresa o a los dos.

CLAVE

Una novedad se nota; una innovación, además, resuelve un problema y deja un resultado que se puede medir.

Tres vías de competitividad

VÍA	QUÉ SIGNIFICA	EJEMPLO EN NEXO
Coste	Hacer lo mismo con menos recursos	Menos tiempo por pedido, menos devoluciones por error
Servicio	Cumplir mejor lo que el cliente necesita	Entregas en plazo; menos roturas de existencias en el despacho
Diferenciación	Ofrecer algo que el cliente valora y otros no ofrecen igual	Reposición sin que el cliente tenga que pedir

CLAVE

Si la productividad pasa de 8 a 9,6 pedidos por hora, sube un **20 %** (9,6 ÷ 8 = 1,2).

Cuatro tipos de innovación



De producto o servicio

Lo que se vende: reposición programada como servicio.



De proceso

Cómo se produce, se compra o se entrega: catálogo con códigos.



De marketing

Cómo se presenta o se cobra: precio cerrado por suscripción.



De organización

Tareas, decisiones y relaciones: entrega fija con el proveedor P1.

CLAVE

La innovación puede ser incremental (mejora lo que existe), radical (cambia el negocio) o social.

Probar antes de gastar

1 → 2 → 3 → 4

Línea base
Medir la situación inicial antes del cambio.

Un cambio
Solo uno, para saber qué lo causa.

Indicador
Con unidad, periodo y forma de medirlo.

Criterio
Qué resultado justificaría continuar, modificar o abandonar.

CLAVE

Sin línea base no hay mejora demostrable. El criterio se fija **antes**, no después de ver los datos.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Que el piloto gaste más de lo previsto es un riesgo…

A comercial.

B financiero.

C de ejecución.

✔️ Es dinero que no se recupera. El comercial es que los clientes no compren; el de ejecución, que el equipo no pueda hacerlo bien.

Cuenta ajena o cuenta propia



Por cuenta ajena

- La empresa organiza el trabajo
- Cobras un salario, con nómina
- La empresa asume el riesgo
- Ella te da de alta y cotiza contigo

VS



Por cuenta propia

- Organizas tú
- Cobras lo que queda tras tus gastos
- El riesgo es tuyo
- Te das de alta en el RETA y pagas tu cuota

CLAVE

Una convocatoria publicada no es dinero en tu cuenta: tiene requisitos y plazos, y concedida tampoco es cobrada.

La persona emprendedora



Iniciativa

Propone una acción y se ofrece a hacerla.



Creatividad

Plantea más de una alternativa para el mismo problema.



Perseverancia

Repite una prueba fallida cambiando una condición.



Responsabilidad

Cumple el plazo y avisa antes si no podrá cumplirlo.

CLAVE

Habla de conductas, no de personalidades: las tareas se asignan por evidencias.

El plan de empresa

APARTADO DEL PLAN	DÓNDE LO TRABAJAS
Equipo promotor y esquema	Unidad 1
Idea y mercado	Unidades 2 y 3
Organización y forma jurídica	Unidad 4
Plan de operaciones y aprovisionamiento	Unidad 5
Plan de inversión y financiación	Unidad 6
Plan económico-financiero (viabilidad)	Unidad 7
Puesta en marcha, gestión y presentación	Unidades 8 a 12

CLAVE

Tres entregas: al cerrar las unidades **4, 8 y 12**.

Un piloto de cuatro semanas



Aldara

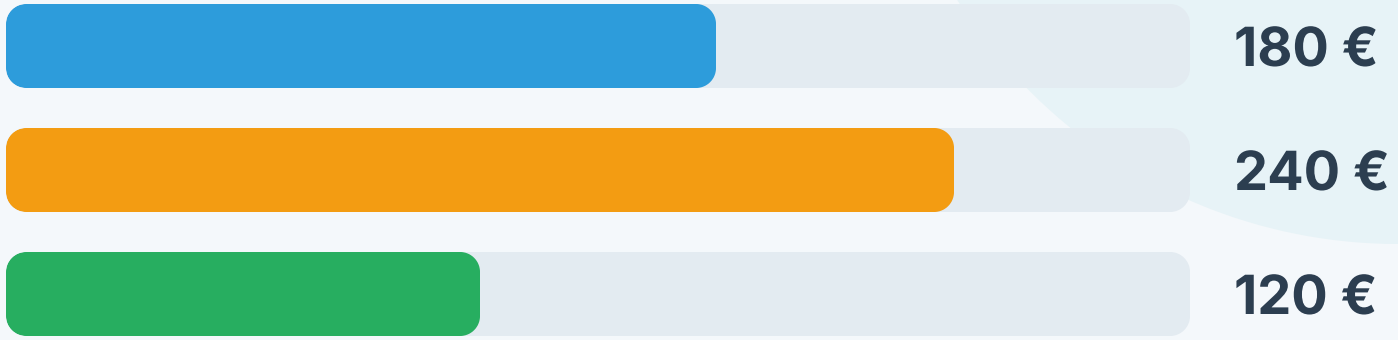
Da cuatro semanas y un máximo de 600 € para probar la reposición programada.

1. **Problema.** Que los clientes no se queden sin material y los pedidos lleguen sin errores.
2. **Alternativas.** A: aplicación ya. B: reposición con catálogo, formulario y registro.
3. **Coste.** 540 € en total; 60 € de margen.
4. **Medición.** Tiempo por pedido, errores por 100 líneas, aceptación y gasto.
5. **Decisión.** Continuar con 5 de 10 y errores a la mitad; abandonar con menos de 3.

✔ **Primero el problema, después la tecnología.**

El presupuesto del piloto

Importes sin IVA, en euros. Límite de Aldara: 600 €.



Hipótesis del caso: 180 + 240 + 120 = 540 €, con 60 € de margen sobre el límite.

CLAVE

El presupuesto es un límite de exposición, no una prueba de que el proyecto sea viable.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Una convocatoria de ayudas publicada…

A es una ayuda concedida.

B tiene requisitos y plazo, y no está concedida.

C se cobra al día siguiente.

✔️ Falta la resolución y el pago: publicada no es concedida, ni concedida es cobrada.

REPASO

Ideas clave

- **Innovar** es aplicar algo nuevo que aporta valor y se puede medir.
- **Tipos:** producto o servicio, proceso, marketing y organización.
- **Riesgo:** se limita con una exposición máxima y una condición de revisión.
- **Piloto:** línea base, un cambio, indicador y criterio fijado antes.
- **Emprender:** personal, empresarial y social; por cuenta propia o ajena.
- **Plan de empresa:** tres entregas, en las unidades 4, 8 y 12.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué innovación de una empresa que conoces ha mejorado algo medible?
2. ¿Qué límite de exposición pondrías a tu primera prueba?
3. ¿Qué conductas podrías demostrar hoy con evidencias?



¡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**