Unidad 1 · Innovar y emprender

Resumen · Libro del alumno, págs. 9–24

Innovar es aplicar algo nuevo que aporta valor y se puede medir. Emprender es llevar una idea a la práctica asumiendo un riesgo. En el libro construyes tu plan de empresa con el caso de Nexo como modelo.

1.1 · Innovar para crear valor (p. 11)

- Innovación = novedad o mejora **aplicada** que aporta valor; una invención lo es solo cuando se aplica.
- I+D+i: investigación, desarrollo e innovación. La productividad mide lo que se obtiene con los recursos empleados.
- Mejora la competitividad por tres vías: **coste, servicio y diferenciación**.

1.2 · Tipos de innovación y riesgos (p. 13)

- Manual de Oslo: de **producto o servicio, de proceso, de marketing y de organización**; incremental, radical y social.
- Riesgos: **comercial, operativo, financiero y de ejecución**; cada uno con límite de exposición y condición de revisión.
- Prueba piloto: línea base, un solo cambio e indicador; el criterio de decisión se fija **antes**.

1.3 · Emprender (p. 14)

- Tres dimensiones: personal, empresarial y social (también dentro de una empresa).
- Cuenta ajena: la empresa organiza y cotiza contigo. Cuenta propia: tú organizas, asumes el riesgo y cotizas en el **RETA**.
- Una convocatoria publicada no es una ayuda concedida, ni concedida es cobrada.

1.4 · La persona emprendedora (p. 16)

- Iniciativa, creatividad, perseverancia y responsabilidad se describen con **conductas observables**.
- Habilidades duras (técnicas, medibles) y blandas (trabajo con otras personas); autodiagnóstico con evidencias; sin estereotipos.

1.5 · Tu proyecto y el plan de empresa (p. 17)

- El plan de empresa describe el proyecto y demuestra con datos que es viable.
- Tres entregas: al cerrar las unidades **4, 8 y 12**. Lo que es hipótesis se marca como hipótesis.

CASO RESUELTO: DISEÑAR UN PILOTO

Aldara da cuatro semanas y un máximo de 600 € para probar la reposición programada. El piloto de diez clientes simulados cuesta 540 € (180 + 240 + 120), con 60 € de margen. Continuar: al menos 5 de 10 clientes confirman y los errores bajan a la mitad; abandonar: menos de 3. Caso ficticio.

NO CONFUNDAS

- Invención con innovación; hipótesis con resultado.
- Riesgo operativo (falla el proceso) con riesgo de ejecución (falta capacidad del equipo).
- Convocatoria publicada con ayuda concedida.

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