

BACHILLERATO · GERE · UNIDAD 1

La idea de negocio

Metodologías ágiles, entorno, mercado, validación de la idea y misión, visión y valores

1

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Generar ideas con el pensamiento de diseño (*design thinking*) y contrastarlas en un ciclo breve de trabajo con un prototipo.
- Analizar el entorno de una idea con el PESTEL y reconocer las tendencias de tu ciudad.
- Diseñar una encuesta, elegir una muestra y calcular sus resultados con una hoja de cálculo.
- Analizar una idea con un DAFO y una matriz de decisión, y validar sus hipótesis con un piloto con criterio de seguir fijado de antemano.
- Redactar la misión, la visión y los valores de una empresa coherentes con su ciudad.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es octubre en el **CIFP Valdeluz**. Aldara ha aceptado que Nexo pruebe la reposición programada de material de oficina, pero quiere un dato antes de comprometer dinero: si un despacho pagaría por ella. Itziar ha visitado a diez despachos y seis dicen que les interesa. Tiago lo celebra, Nayara pide más preguntas y Celso apunta una duda que todavía nadie ha resuelto. Tú, mientras tanto, empiezas tu propia empresa en tu ciudad y necesitas pasar de una intuición a una idea contrastada. Al terminar la unidad sabrás decidir qué idea merece tu tiempo y con qué prueba.

❓ **Piensa en un problema cotidiano de tu barrio que nadie resuelva bien. ¿Cómo comprobarías que no eres la única persona que lo sufre?**

❓ **Seis de cada diez personas dicen que un servicio «les interesa». ¿Cuántas crees que lo pagarían y cómo lo averiguarías?**

❓ **Quieres saber qué opina tu barrio y solo puedes preguntar a 100 personas. ¿A quiénes preguntarías para que la respuesta se parezca a la de todos?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

1.1 Generar ideas con metodologías ágiles

1.2 El entorno y sus tendencias

1.3 Investigar y segmentar el mercado

1.4 La idea de negocio y su validación

1.5 Misión, visión y valores

Del problema al prototipo

1. **Empatizar**
   Observar y escuchar a quien tiene el problema.
2. **Definir**
   Escribir el problema en una frase.
3. **Idear**
   Proponer muchas soluciones sin juzgar.
4. **Prototipar**
   Construir la versión más barata.
5. **Probar**
   Ponerla delante de clientes reales.

CLAVE

Lo que aprendes al probar te devuelve a las etapas anteriores: **no es una línea recta**.

El PESTEL en seis factores

Políticos
Ayudas y normas locales.

Económicos
Empleo, renta y precios.

Sociales
Edad y costumbres de la población.

Tecnológicos
Canales y herramientas digitales.

Ecológicos
Residuos, energía y clima.

Legales
Obligaciones que fija la ley.

CLAVE

Un PESTEL sin datos es **una opinión**: apunta cifra, fuente y fecha.

INFORME · INE, 1 DE ENERO DE 2025

Empresas por tamaño: Ceuta y Melilla

Porcentaje de empresas sin asalariados o con 1 a 9 personas asalariadas.



INE, Directorio Central de Empresas, 1 de enero de 2025.

CLAVE

Más de nueve de cada diez empresas tienen **menos de diez asalariadas**; la tabla cuenta empresas, no empleos.

Encuesta por cuotas: de la muestra a la población

TRAMO DE EDAD	POBLACIÓN	INTERESADAS (DE 50)	ESTIMADAS
18-34 años	1.200	30 (60 %)	720
35-54 años	1.000	20 (40 %)	400
55 años o más	800	10 (20 %)	160
Total	**3.000**	**60 de 150 (40 %)**	**1.280 (42,7 %)**

CLAVE

La media simple da el 40 %; **ponderar por la población** da el 42,7 %. Es interés, no compra.

Tres ideas en una matriz de decisión

CRITERIO (PESO)	A REPOSICIÓN	B KITS	C RECOGIDA
Necesidad comprobada (35 %)	4	3	5
Se puede hacer con lo que hay (25 %)	4	5	2
Ingresos posibles (25 %)	3	2	2
Encaje con la ciudad (15 %)	3	3	5
Puntuación	**3,60**	**3,25**	**3,50**

CLAVE

Con otros pesos (20 % y 40 %) A baja a 3,45 y sigue primera: la decisión **resiste el cambio**.

Lo que dicen frente a lo que hacen



Lo que dicen

- 6 de 10 despachos están interesados (60 %)
- 3 de 10 mencionan un precio (30 %)
- Cuesta poco decirlo

VS



Lo que hacen

- Ninguno ha pagado todavía
- Piloto: seguir si 2 de 10 entregan 15 €
- Cuesta dinero hacerlo

CLAVE

Fija el **criterio de seguir antes** de la prueba, o cualquier cifra se leerá a tu favor.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Seis de diez despachos dicen que les interesa y dos de diez entregarían una reserva. ¿Con cuál estimarías tu demanda?

A Con el 60 % de interesados

B Con el 20 % que reserva

C Con la media de los dos

✔️ La reserva mide una conducta que cuesta dinero; el interés declarado cuesta poco y suele sobrestimar la demanda.

REPASO

Ideas clave

- **Metodologías ágiles.** Design thinking en cinco etapas, sprint y prototipo mínimo, retrospectiva del equipo, aprender y repetir.
- **Entorno y tendencias.** PESTEL: seis factores, oportunidad, amenaza u obligación, tendencias que se mantienen, comercio de cercanía y frontera.
- **Mercado y clientes.** Fuentes secundarias y primarias, muestreo y sesgo, segmentación y cliente tipo, hoja de cálculo y ponderación.
- **Validar la idea.** Propuesta de valor y DAFO, matriz de decisión con pesos, piloto y criterio de seguir, interés frente a pago.
- **Misión, visión y valores.** Por qué existes, adónde vas, cómo decides, valores y entorno local.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 ¿Qué problema de tu barrio has observado? Escríbelo en una frase con quién, qué necesita y por qué no lo consigue hoy.

2 ¿A quién preguntarías para que tu muestra se parezca a la población y qué sesgo evitarías?

3 ¿Qué criterio de seguir fijarías antes de empezar tu piloto?



¡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**