ESO

Taller de Emprendimiento y Finanzas Personales

Tu dinero, tus ideas, tu proyecto

1.º ESO · Castilla-La Mancha



Jose Sande

COMPARTIENDO CONOCIMIENTO

Taller de Emprendimiento y Finanzas Personales
Tu dinero, tus ideas, tu proyecto
1.º ESO · Castilla-La Mancha
Libro del alumno · Primera edición: 2026
© Jose Sande, 2026
Edita: Compartiendo Conocimiento
El IES Ribera Norte, Valdelana, sus personajes y los demás casos del libro son ficticios.
Licencia del PDF gratuito y condiciones de uso: permiso para compartir e imprimir.

Cómo es este libro

Tu libro tiene seis unidades de 16 páginas. Todas siguen el mismo recorrido y terminan con un episodio de la novela y una pieza de tu proyecto.

PORTADA Y APERTURA	**Las dos primeras páginas.** La ilustración de la unidad, lo que vas a aprender, una situación de partida con los personajes del relato, preguntas para empezar y el mapa de la unidad.
APARTADOS	En cada apartado: explicación, casos resueltos paso a paso, figuras, cajas y actividades.
IDEAS DE 1.º B	Un episodio del relato del curso: seis alumnos de 1.º B montan una miniempresa de clase y se topan con el dinero, el equipo y las ideas —la feria, el ordenador, el tique, los post-its, las fotos del pasillo, la plaza— antes de aprender a decidir.
SITUACIÓN DE APRENDIZAJE	Un reto que sale del episodio: producto, pasos individuales y en grupo, datos y una comprobación individual.
INFORME	Datos y fuentes sobre el tema: qué dicen y qué no dicen.
ACTIVIDADES	Comprensión, cálculo y aplicación, revisión de una respuesta de IA y una tarea final de aplicación que haces tú solo.
ESQUEMA Y RESUMEN	El mapa de toda la unidad y las ideas clave.

Las cajas

Clave. La idea que hay que recordar.

Dato. Una cifra real, con su fuente y su año.

La ciencia dice. Un resultado de la investigación y su límite: qué demuestra y qué no.

Cómo decidimos. Un mecanismo de la economía del comportamiento que influye en nuestras decisiones.

Revisa la IA. Una respuesta simulada de un asistente de IA, impresa, y lo que tienes que comprobar.

Para tu proyecto. Una ficha de «Nuestra miniempresa» que preparas con tu equipo.

La norma dice. Una cita breve y literal de una norma.

Personajes. Lucía, Hugo, Salma, Dani, Martina e Iker estudian 1.º B en el IES Ribera Norte de Valdelana. Con Inés, su profesora del Taller de Emprendimiento y Finanzas Personales, aprenden a manejar el dinero, a trabajar en equipo y a montar una miniempresa de clase para la jornada de fin de curso.

Índice

PRIMER TRIMESTRE

Unidad 1 · La economía que te rodea 9
1.1 Qué es la economía ... 11
1.2 Quién produce: factores y sectores ... 13
1.3 Tres números que importan ... 15
1.4 El dinero de todos ... 17
1.5 Fraude y economía sumergida ... 18

Unidad 2 · Dinero, bancos y riesgos 25
2.1 El dinero y para qué sirve ... 27
2.2 El sistema financiero ... 28
2.3 Formas de pagar ... 30
2.4 Pedir prestado: préstamos y créditos ... 31
2.5 El riesgo, las apuestas y el juego ... 33

SEGUNDO TRIMESTRE

Unidad 3 · Planificar, consumir y reclamar 41
3.1 Ingresos, gastos y presupuesto 43
3.2 Ahorrar con un plan 45
3.3 Consumir con responsabilidad 46
3.4 Tus derechos al comprar 47
3.5 Los papeles de casa y los trámites 49

Unidad 4 · Conócete y trabaja en equipo 57
4.1 Tomar la iniciativa 59
4.2 Conocerte: fortalezas y debilidades 59
4.3 Las emociones también cuentan 61
4.4 Pensar ideas nuevas 62
4.5 Comunicar, negociar y trabajar en equipo 63

TERCER TRIMESTRE

Unidad 5 · Emprender y crear empresas 73
5.1 La persona emprendedora 75
5.2 Emprender para mejorar la sociedad 76
5.3 De dónde salen las ideas 77
5.4 La empresa crea riqueza 79
5.5 Empresas responsables 82

Unidad 6 · Nuestro proyecto de empresa 89
6.1 Investigar el mercado 91
6.2 El proyecto de empresa 93
6.3 Planificar 94
6.4 El plan de marketing 95
6.5 Presentar y evaluar 97

Herramientas 105

Tu proyecto

Durante el curso preparas con tu equipo «Nuestra miniempresa»: seis fichas que te llevan de una idea a un plan de empresa que se presenta a la clase o a las familias. Cada unidad aporta una ficha; al cerrar las unidades 3 y 6 haces una entrega.

Las seis fichas

Ficha E1. El mapa económico del barrio (unidad 1) 21
Ficha E2. Cómo cobrará y pagará la miniempresa (unidad 2) 37
Ficha E3. Presupuesto y cliente de la miniempresa (unidad 3) 53
Ficha E4. Quién soy en el equipo (unidad 4) 69
Ficha E5. Tres ideas y una elegida (unidad 5) 85
Ficha E6. Plan de empresa y de marketing (unidad 6) 101

Cómo trabajarás. Cada ficha empieza en una caja «Para tu proyecto» y la completas después de la situación de aprendizaje. Usa solo datos inventados o del libro: nunca ingresos, cuentas ni datos personales de tu familia. Entrega 1 (unidad 3): «El dinero de la miniempresa». Entrega 2 (unidad 6): proyecto de empresa y plan de marketing. Se evalúan la claridad y la exactitud de lo que presentas.

Una ficha se mejora. Guarda cada versión con su fecha y anota qué dato o qué comentario de tu equipo te hizo cambiarla.

Mi registro de versiones

Ficha E1. Versión _____ Fecha _____ Revisado por _____
Ficha E2. Versión _____ Fecha _____ Revisado por _____
Ficha E3. Versión _____ Fecha _____ Revisado por _____
Ficha E4. Versión _____ Fecha _____ Revisado por _____
Ficha E5. Versión _____ Fecha _____ Revisado por _____
Ficha E6. Versión _____ Fecha _____ Revisado por _____

Ideas de 1.º B

Cada unidad termina con un episodio de «Ideas de 1.º B», el relato del curso. Seis alumnos de 1.º B del IES Ribera Norte de Valdelana, con su profesora Inés, montan una miniempresa de clase para la jornada de fin de curso: primero aprenden a manejar el dinero y después a trabajar en equipo y a convertir una idea en proyecto.



Seis episodios. De octubre a mayo, cada episodio plantea una decisión con los conceptos de su unidad y termina con un final abierto.

Después del episodio. La situación de aprendizaje sale de lo que les pasa a los personajes; el informe aporta una segunda mirada con datos y fuentes.

Ficción. El instituto, Valdelana, los personajes y las aplicaciones son ficticios. Las respuestas de IA que aparecen están impresas y son simuladas.

Quién es quién

Las personas del relato «Ideas de 1.º B».

1.º B del IES Ribera Norte

Lucía. Organizada, lo compara todo; lleva las cuentas del grupo.

Hugo. Humor y decisiones rápidas; su familia tiene un bar, donde ve cómo se cobra y se da el cambio.

Salma. Observadora y directa; habla tres lenguas y se fija en lo que otros pasan por alto.

Dani. Domina el móvil, el portátil y los trucos de internet.

Martina. Deportista, constante y con las ideas claras; a veces quiere hacerlo todo ella.

Iker. Produce música en casa; ironía tranquila y buenas preguntas.

Inés. Profesora del Taller de Emprendimiento y Finanzas Personales: pregunta más de lo que responde y pide pruebas.

Andrés y Joel. Andrés Mora, profesor del instituto, y Joel, compañero de clase, aparecen a veces.

Una novela. El instituto, los personajes y las aplicaciones del libro son ficticios. Las respuestas de IA que aparecen están impresas y son simuladas.





UNIDAD 1

La economía que te rodea

Ideas de 1.º B · La feria de otoño

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Explicar qué es la economía y por qué hay que elegir cuando los recursos son escasos.
- Reconocer quién produce lo que usas: los factores productivos y los tres sectores.
- Leer tres números que importan: el interés, la inflación y el paro.
- Explicar para qué sirven los impuestos y qué paga el sector público.
- Reconocer el fraude y la economía sumergida, y pedir y guardar el justificante de compra.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Es octubre en 1.º B del IES Ribera Norte. Inés Varela ha contado a la clase que, en junio, montarán una miniempresa para la jornada de fin de curso. Antes de vender nada, quiere que entiendan cómo funciona el dinero a su alrededor. El sábado hay feria de otoño en la plaza de Valdelana, y Inés les ha puesto un reto: «Encontrad la economía en la feria». Hugo cree que la economía son solo los bancos. Salma cree que está en cada puesto. Iker propone apuntar en su cuaderno qué se vende, cuánto cuesta y quién lo ha hecho. Lucía quiere saber por qué algunos precios han subido desde el año pasado. Al terminar la unidad podrás decir qué sector pone cada puesto, cómo se mueve el dinero entre familias, empresas y sector público, y por qué conviene pedir siempre el tique.

PARA EMPEZAR

1. Elige un producto: el bocadillo, la mochila o el móvil. ¿Qué tres trabajos distintos han intervenido para que llegue a ti? ¿Todas esas personas viven en tu barrio?
2. Si tienes 5 € y quieres dos cosas que cuestan 4 € cada una, ¿qué haces?
3. ¿Has notado que algo que comprabas hace un año ahora cuesta más? ¿Qué cosa? ¿Cuánto más cuesta ahora, más o menos?
4. ¿Quién paga las farolas, la biblioteca del barrio o el instituto? ¿De dónde crees que sale ese dinero?



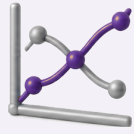
Economía

1.1



Factores y sectores

1.2



Indicadores

1.3



Economía pública

1.4



Economía sumergida

1.5

1.1 Qué es la economía

Todos queremos muchas cosas y no podemos tenerlas todas. De eso trata la economía.

Tienes **necesidades**, que son las cosas que hacen falta para vivir, como comer, vestirte o tener casa. También tienes **deseos**, que son cosas que te apetecen, como unas zapatillas nuevas o un videojuego. Casi todos queremos más de lo que podemos conseguir. El problema es que los **recursos son escasos**. Un recurso es cualquier cosa que sirve para producir o comprar algo: el dinero, el tiempo, la tierra, el trabajo de las personas. Escaso quiere decir que no alcanza para todo lo que queremos, aunque no se acabe. Tu paga es escasa, tu tiempo de sábado también. En un barrio pasa lo mismo. Hay un solar y solo cabe una cosa: un parque, un garaje o una tienda. Quien decide tiene que elegir. Toda sociedad decide tres cosas: qué bienes y servicios producir, cómo producirlos y para quién. Una miniempresa de clase tendrá que responderlas también. El tiempo es otro recurso escaso, y no se puede ahorrar como el dinero: un sábado no se guarda para otro día. Por eso elegir en qué lo usas también es una decisión económica. Lo mismo pasa con los materiales de una miniempresa: si compras cartulina, ya no puedes comprar cintas con ese dinero. Todas las personas, desde un niño con su paga hasta un gobierno, eligen con recursos limitados. Elegir bien no garantiza acertar siempre, pero ayuda a no desperdiciar lo poco que hay. Como no hay para todo, hay que **elegir**. Y elegir una cosa es renunciar a otra. Si gastas tus 5 € en una entrada de feria, ya no puedes comprar unas garrapiñadas. Lo que dejas de tener por elegir otra cosa es el **coste de oportunidad**. No se mide siempre en euros: puede ser una tarde de juego o una película. Por ejemplo, si estudias dos horas el sábado, renuncias a dos horas de juego. A veces compensa y a veces no, y por eso conviene pensarlo antes de elegir. La **economía** es la ciencia que estudia cómo las personas, las empresas y los países eligen qué hacer con unos recursos que son escasos. Dicho más corto: la economía es elegir bien con lo que tienes.

CLAVE · ECONOMÍA

Los recursos son escasos y los deseos casi no tienen límite. Por eso elegir es renunciar a algo, y la economía estudia cómo elegimos.

En la economía de un barrio o de un país actúan tres grandes grupos, los **agentes económicos**. Las **familias** consumen y aportan su trabajo. Las **empresas** producen bienes, como un pan, y servicios, como un corte de pelo. El **sector público** es el conjunto de administraciones, como el ayuntamiento o el Estado, que ofrecen servicios a todos y se financian sobre todo con impuestos. Estos tres agentes se relacionan sin parar. Las familias trabajan en las empresas y reciben un sueldo. Con ese sueldo compran lo que las empresas producen. Familias y empresas pagan impuestos al sector público, y este les da servicios como colegios, hospitales o calles iluminadas. Es un círculo: el dinero sale y vuelve. Dicho de otro modo: cuando alguien compra, lo que paga es un ingreso para quien vende. Por eso se llama **flujo circular** de la economía.

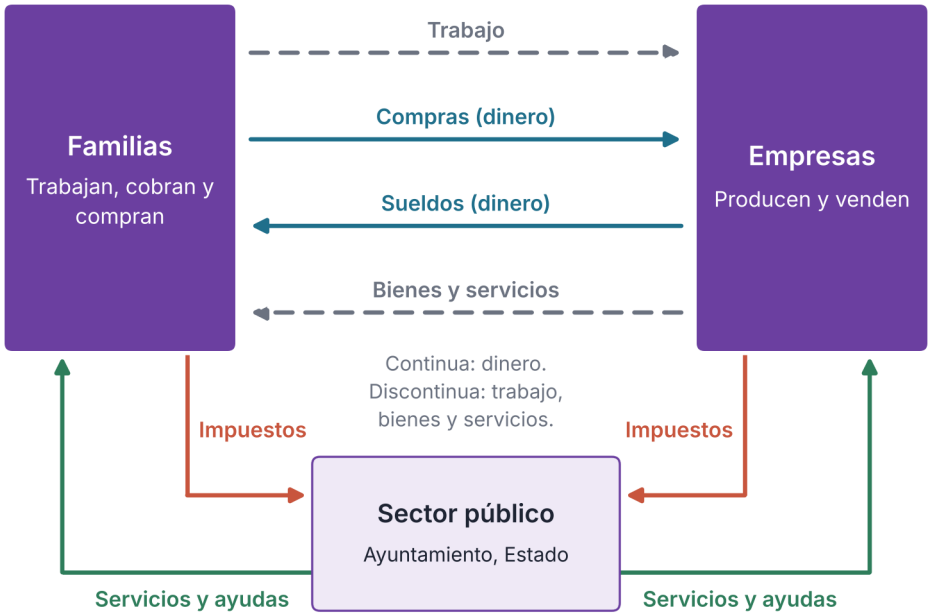


Figura 1.1. El flujo circular: familias, empresas y sector público

Mira la figura 1.1. Verás que no hay agentes aislados: lo que hace uno afecta a los otros. Si las familias compran menos, las empresas venden menos y pueden contratar a menos gente. Si las empresas contratan menos, hay familias con menos sueldo. Entender este círculo es el primer paso para entender la economía. Imagina que lo ves en la feria. Las familias de Valdelana compran garrapiñadas, cerámica y libros. Con lo que cobran, los puestos pagan a quien les prepara la mercancía y le dan a cada trabajador su sueldo. El ayuntamiento cobra una tasa por cada puesto y, con esos ingresos y otros, ayuda a pagar el escenario y las farolas, que disfrutan las familias. El dinero sale de un agente, pasa a otro y vuelve. Si un agente falla, los demás lo notan: si el ayuntamiento no pusiera servicios, la feria sería mucho más difícil de organizar. Hay una última idea importante: nadie produce solo. El vendedor de garrapiñadas necesita al agricultor, al transportista y a quien le hace el cartel. Esa dependencia entre unos y otros es lo que hace que la economía funcione, y también lo que hace que un problema en un sitio se note en otros. Un problema lejano también nos afecta si dependemos de sus productos.

ACTIVIDADES

1. Escribe una necesidad y un deseo tuyos. ¿En qué se diferencian?
2. Tienes 10 € y quieres ir al cine (8 €) o comprar un cómic (7 €). Si eliges el cine, ¿qué es lo que dejas de tener? Explica con esa palabra: coste de oportunidad.
3. *Amplía.* Elige un agente de la figura 1.1 y cuenta una cosa que da y una cosa que recibe.

1.2 Quién produce: factores y sectores

Un cucurucho de garrapiñadas parece sencillo. Detrás hay mucha gente trabajando.

Producir es crear bienes y servicios que sirven a otras personas. Para producir hace falta combinar tres cosas, los **factores productivos**. Los **recursos naturales** son lo que da la naturaleza: la tierra, el agua, el sol. El **trabajo** es el esfuerzo de las personas. El **capital** son las máquinas, las herramientas y los edificios que ayudan a producir. Además hace falta alguien que tenga la idea y lo organice todo: esa persona pone la **iniciativa emprendedora**. Una panadera necesita trigo (recurso natural), sus manos (trabajo) y un horno (capital). Y tiene que decidir qué pan hacer y a qué precio: eso es iniciativa. Lo que se produce son **bienes**, que se pueden tocar, como un pan o una bici, y **servicios**, que son una ayuda o un trabajo, como una clase o un viaje en autobús. Casi todas las empresas ofrecen una de las dos cosas o las dos. Las empresas son la parte de la economía que pone en marcha los factores productivos. La economía se divide en **sectores económicos**, según lo que se hace. En el **sector primario** se obtienen productos directamente de la naturaleza: la agricultura, la ganadería, la pesca. En el **sector secundario** se transforman materiales o se construye: una fábrica, un obrador, una obra. En el **sector terciario** se ofrecen servicios: una tienda, un médico, un transporte. A veces se habla de un cuarto sector, el de la información y el conocimiento, pero con tres tienes bastante. Un mismo producto puede pasar por los tres sectores. El trigo se cultiva en el campo (primario), se convierte en harina y en pan (secundario) y se vende en una panadería (terciario). Cada paso añade valor y tiene un coste, y el precio final debe cubrirlos todos.

DATO

En el tercer trimestre de 2026, en Castilla-La Mancha trabajaban unas 981.000 personas. De cada 100, 68 estaban en los servicios, 17 en la industria, 9 en la construcción y 6 en la agricultura. En España, 77 de cada 100 trabajaban en los servicios. Fuente: INE, Encuesta de Población Activa, 3.er trimestre de 2026 (consulta: 11/2026).

Caso · Del almendro al cucurucho

En la feria, un cucurucho de garrapiñadas cuesta 3 €. Esos 3 € se reparten entre varias personas. La almendra viene de un agricultor. Un obrador la tuesta y la carameliza con azúcar. Un vendedor la despacha en su puesto. Los precios son inventados y redondos, y el reparto no separa el beneficio ni los impuestos.

Paso de la cadena	Sector	Cuánto del precio
Almendra del agricultor	Primario	1 €
Azúcar y energía del obrador	Secundario	0,50 €
Trabajo del obrador	Secundario	0,50 €
Puesto y vendedor	Terciario	1 €

Paso 1. Suma el reparto: 1 + 0,50 + 0,50 + 1 = 3 €. Coincide con el precio del cucurucho. **Paso 2.** Mira cuánto va a cada sector. Al primario le llega 1 €. Al secundario le llegan 0,50 + 0,50 = 1 €. Al terciario le llega 1 €. En este ejemplo, cada sector recibe un tercio del precio. **Paso 3.** Piensa en los factores. El agricultor pone tierra y agua (recursos naturales) y su trabajo. El obrador pone un horno y una máquina (capital) y trabajo. Y quien montó el negocio puso la iniciativa.

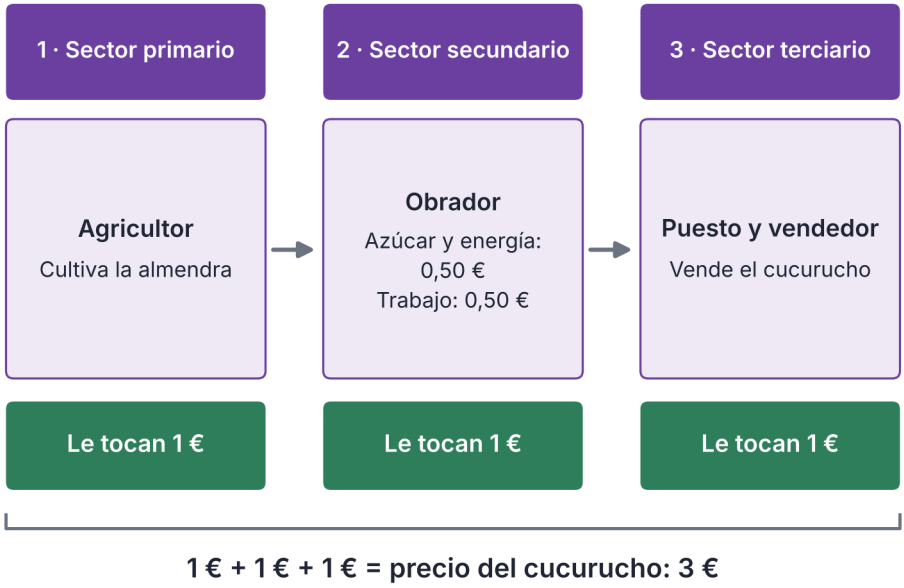


Figura 1.2. De la almendra al cucurucho: los tres sectores y el reparto de 3 €

Si el agricultor vendiera él mismo el cucurucho, cobraría el precio entero, pero tendría que hacer todo el trabajo y pagar todos los gastos. En cada paso se añade **valor**: la almendra del campo vale menos que la almendra caramelizada, y esta menos que el cucurucho listo en tu mano. Y el precio final tiene que cubrir los gastos de todos y dejar una ganancia a quien vende. Eso se llama beneficio: lo que queda después de pagar todos los gastos. Cada persona que interviene cobra por su trabajo y por los recursos que pone.

ACTIVIDADES

4. Clasifica en primario, secundario o terciario: una granja de gallinas, una fábrica de pan, una peluquería, un campo de trigo.
5. Un puesto de zumos gasta 1 € en fruta, 0,50 € en vasos y 1,50 € en el trabajo de exprimir y vender cada vaso. ¿A cuánto debe vender el vaso para no perder dinero? ¿Qué gastos son materiales y cuál es trabajo? ¿Qué capital usa el puesto?
6. *Amplía.* Elige un objeto de tu mochila y averigua de dónde viene su materia prima y qué sectores han intervenido.

1.3 Tres números que importan

Los periódicos hablan del interés, de la inflación y del paro. Tres números que afectan a tu casa.

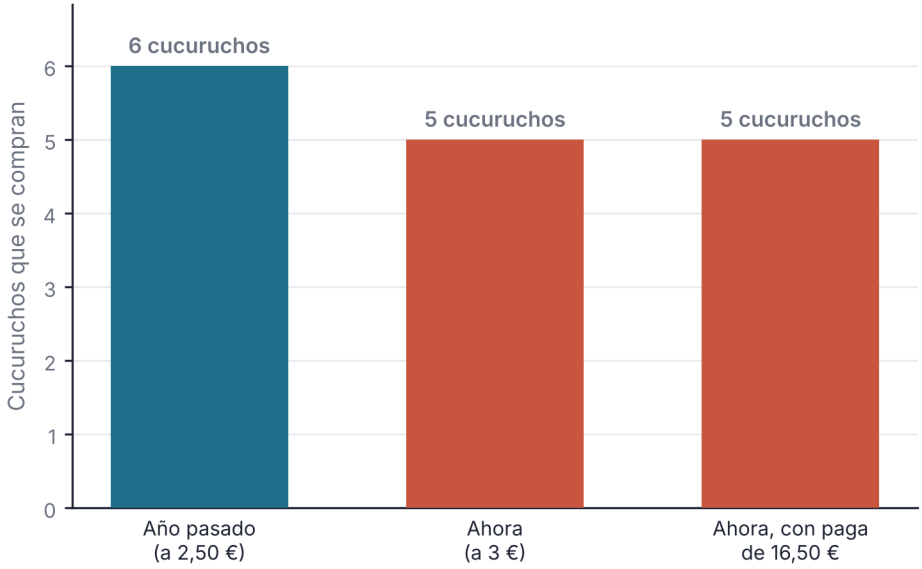
El **interés** es el precio del dinero. Cuando alguien te presta dinero, te cobra un extra por prestártelo, y ese extra se llama interés. Si un banco te presta 100 € y le devuelves 110 €, has pagado 10 € de interés. Algunas cuentas y depósitos también pagan intereses, porque el banco usa ese dinero. Cuando los intereses suben, pedir prestado sale más caro. Veamos un ejemplo de ahorro: si dejas 200 € en un depósito que paga un 2 % al año, al cabo del año el banco te devuelve 204 €. Los 4 € de más son el interés que te paga por usar tu dinero. Si los intereses bajan, pedir prestado es más barato, y mucha gente se anima a comprar una casa o a montar un negocio. La **inflación** es la subida general de los precios. Si casi todo sube, con el mismo dinero compras menos cosas. Se mide con el **IPC**, el Índice de Precios de Consumo, que sigue el precio de una cesta de bienes y servicios que compran las familias. Si el IPC sube un 3 % en un año, los precios de esa cesta han subido de media un 3 %. No quiere decir que todo suba igual: unas cosas suben más y otras menos, o incluso bajan. Hay otra consecuencia: si guardas 100 € en una hucha durante un año con una inflación del 3 %, al final tienes los mismos 100 €, pero con ellos compras un poco menos. Por eso el dinero guardado pierde poder de compra con el tiempo. Para saber si un ahorro gana o pierde, se compara el interés que te pagan con la inflación. La **tasa de paro** es el porcentaje de personas que buscan trabajo y no lo encuentran, sobre el total de las que trabajan o lo buscan. Para contar como parada, una persona tiene que estar buscando trabajo activamente y poder empezar a trabajar enseguida. No cuenta, por ejemplo, un estudiante que no busca trabajo. Si en un pueblo hay 200 personas que trabajan o buscan trabajo y 20 no tienen empleo, la tasa de paro es 20 : 200 = 10 %. Una tasa de paro alta significa que muchas personas que quieren trabajar no encuentran empleo, y suele afectar más a los jóvenes. Para una familia, el paro de uno de sus miembros puede suponer menos ingresos durante meses. Las administraciones lo miden cada trimestre. Los tres números están relacionados. Cuando los intereses suben, hay menos empresas que piden prestado para crecer y a veces se contrata a menos gente. Cuando hay mucho paro, las familias gastan menos y los precios suben más despacio.

Caso · Una subida de precio en la feria

El año pasado, un cucurucho costaba 2,50 €. Este año cuesta 3 €. Hugo tiene una paga de 15 € para la feria.

Concepto	Cálculo	Resultado
Subida del precio	3 − 2,50	0,50 €
Subida en porcentaje	0,50 : 2,50	20 %
Cucuruchos el año pasado	15 : 2,50	6
Cucuruchos este año	15 : 3	5

Paso 1. Calcula la subida: 3 − 2,50 = 0,50 €. Como 0,50 : 2,50 = 0,2, el precio ha subido un 20 %. **Paso 2.** Calcula lo que se compra. Con 15 € se compraban 6 cucuruchos y ahora solo 5. El dinero compra menos: si suben casi todos los precios, es inflación. **Paso 3.** Si la paga sube un 10 %, serán 16,50 €. Con 16,50 € se compran 5 cucuruchos y sobran 1,50 €. Aunque la paga sube, Hugo compra 5 cucuruchos: uno menos que antes.



Paga de 15 € (16,50 € con la subida del 10 %). Precios inventados.

Figura 1.3. Cucuruchos que se compran: con 15 € antes y ahora, y con 16,50 €

REVISA LA IA

Respuesta simulada de un asistente de IA: «Si la inflación es del 3 %, todo cuesta 3 € más».

Qué comprobar. ¿Un 3 % es lo mismo que 3 €? ¿Cuánto subiría un producto de 20 €? ¿Y uno de 200 €?

Quien tiene la paga fija es quien más lo nota. Algunos sueldos y pensiones se revisan con el tiempo, pero no siempre suben tanto como los precios.

ACTIVIDADES

7. Una bolsa de pipas costaba 2 € y ahora cuesta 2,40 €. ¿Cuánto ha subido en euros y en porcentaje? Con 12 €, ¿cuántas bolsas se compraban antes y cuántas ahora?

8. En un pueblo hay 200 personas que trabajan o buscan trabajo y 20 no tienen empleo. Calcula la tasa de paro. ¿Cuenta como parado un estudiante que no busca trabajo? ¿Por qué?

9. *Amplía.* Si el IPC sube un 3 % y los sueldos suben un 1 %, ¿qué pasa con lo que una familia puede comprar con su sueldo?

1.4 El dinero de todos

Los puentes, los hospitales y los colegios no aparecen solos. Los pagamos entre todos.

El **sector público** ofrece servicios que usamos casi sin darnos cuenta: sanidad, educación, calles, bibliotecas, policía, transporte público. Para pagarlos cobra **impuestos**, que son cantidades de dinero que las personas y las empresas están obligadas a pagar. Por ejemplo, cuando compras algo, parte del precio es el IVA, que es un impuesto. Del sueldo se retiene una parte como pago anticipado de otro impuesto, el IRPF, que depende de lo que ganas: quien gana más paga, en general, una parte mayor. Los trabajadores y las empresas también pagan **cotizaciones**, que sirven para financiar las pensiones y el paro.

LA NORMA DICE

«Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio.» Constitución Española, art. 31.1.

Dicho de forma sencilla: quien más tiene, más aporta. Con ese dinero el sector público paga el **gasto público**, por ejemplo la sanidad, la educación, las pensiones o las becas. Y así **corrige desigualdades**: un niño de una familia con pocos recursos puede estudiar igual que otro porque la educación pública es gratuita. Las **becas** son un buen ejemplo: ayudan a pagar los estudios a quien no puede hacerlo con sus propios medios. Sin ellas, algunos jóvenes tendrían que dejar de estudiar. Cada año el sector público hace un **presupuesto**: una previsión de cuánto va a ingresar y cuánto va a gastar. Si gasta más de lo que ingresa, hay **déficit**. Para cubrir el déficit suele pedir dinero prestado, y la suma de todo lo que debe es la **deuda pública**. Es como una familia que gasta 1.100 € al mes e ingresa 1.000 €: cada mes tiene un déficit de 100 € y, si lo cubre con un préstamo, su deuda va creciendo. Al cabo de un año debería 1.200 €, más los intereses. Una deuda se puede pagar si se cuida. Lo importante es que el dinero se gaste bien y que ingresos y gastos se vigilen. Un ejemplo con un ayuntamiento de un pueblo ficticio. De cada 100 € que gasta, 40 € se van en calles, limpieza y alumbrado; 30 €, en deporte, cultura y fiestas; 20 €, en ayudas a familias y 10 €, en otras cosas. Si las prioridades cambian, el reparto cambia. Por eso se dice que el presupuesto público es una forma de decir qué es importante para una comunidad. Quien decide el presupuesto decide, en la práctica, qué se hará primero y qué esperará. Con pocos ingresos públicos es difícil pagar hospitales y colegios, y por eso se busca un equilibrio. Y por eso los vecinos tienen derecho a opinar y a pedir cuentas.

ACTIVIDADES

10. Piensa en tu día de ayer. Cita cuatro servicios públicos que has usado, aunque no te hayas dado cuenta.

1.5 Fraude y economía sumergida

Pagar sin tique parece un ahorro. Pero alguien lo acaba pagando.

La **economía sumergida** es el conjunto de actividades que deberían declararse a la Hacienda pública o a la Seguridad Social y no se declaran. Por ejemplo: cobrar sin dar factura, trabajar sin contrato o no declarar lo que se gana. Son incumplimientos de la ley. Un ejemplo: una persona que trabaja unas horas cada tarde cobrando en mano, sin contrato. Para quien le paga es más cómodo y más barato. Para ella, no. El **fraude fiscal** es no pagar los impuestos que se deben, ocultando ingresos o inventando gastos. Parece que nadie sale perjudicado, pero no es así. Sale perjudicado el trabajador sin contrato, que no cotiza, lo tiene más difícil para cobrar el paro o la pensión y, si se hace daño, para demostrar su situación. Aun así, conserva sus derechos y puede reclamarlos. Salen perjudicados los servicios públicos, porque llega menos dinero a la sanidad o a la educación. Y salen perjudicadas las empresas honradas, que pagan sus impuestos y compiten con quienes no los pagan. Quien ofrece un precio más bajo porque se salta los impuestos hace trampa a los demás. Como consumidor, puedes hacer algo muy sencillo: **pedir siempre el tique o la factura**. Es tu prueba de compra. Con él puedes devolver, reclamar o pedir la garantía. Sin él, tendrás que probar la compra de otra forma, y es más difícil, aunque tu derecho sigue ahí. Y recuerda: quien paga sin factura lo tiene más difícil si algo sale mal. Si te encuentras con una situación así, no te enfrentes al vendedor. Pide el tique con educación, apunta lo que has visto y cuéntaselo a un adulto. Tu familia sabrá qué hacer.

CÓMO DECIDIMOS

«Sin factura sale más barato». Cuando alguien te ofrece quitar el IVA, piensas solo en lo que ahorras hoy y no en lo que pierdes mañana. Es el sesgo de lo inmediato: se ve el ahorro, pero no la prueba que pierdes para reclamar. Antes de aceptar, pregúntate: ¿y si falla?

PARA TU PROYECTO · E1

Prepara la ficha E1, «El mapa económico del barrio»: lista seis negocios cercanos a tu instituto, escribe el sector de cada uno y qué necesidad cubre. Usa negocios reales sin marca, o inventados, y sin datos personales. Servirá para decidir qué miniempresa tiene sitio en vuestro barrio.

ACTIVIDADES

11. Lee este tique ficticio y contesta: ¿cuánto se ha pagado en total? ¿Qué datos faltan para poder reclamar si algo sale mal? Señala dos.

Concepto	Importe
2 cucuruchos	6 €
1 botella de agua	1,50 €
1 bolsa de pipas	2 €

IDEAS DE 1.º B

La feria de otoño

Aquel sábado de octubre, la plaza de Valdelana olía a azúcar tostado y a hojas mojadas. Había puestos con toldos rojos por todas partes y, en un escenario, un técnico probaba un micrófono. Inés les había dado una tarea el viernes: «Encontrad la economía en la feria. Apuntad lo que veáis.» Y se había ido con su taza a la sala de profesores, como si no fuera con ella. Hugo fue directo al puesto de garrapiñadas, con su sudadera granate y las monedas ya contadas en la mano.

—Cuatro cucuruchos, por favor. A tres euros: doce.

El vendedor, un hombre canoso con delantal de lona, removía el cobre, llenaba cucuruchos y cobraba a la vez. Tenía una cola de diez personas, las manos pegajosas de azúcar y la cara de quien no ha parado en toda la mañana.

—El año pasado eran dos cincuenta —protestó Hugo.

—Y la almendra, ¿cuánto crees que ha subido? —El vendedor señaló un saco con el cucharón—. Me la trae un agricultor que no regala nada. Luego hay que tostarla, y la energía también ha subido. El azúcar, igual. Y mi puesto no es gratis, chaval.

Salma, con su cuaderno verde abierto, no dejaba de escribir.

—A ver, que lo ordeno. La almendra viene del campo: primario. Tostarla y caramelizarla: secundario. Venderla aquí: terciario. Tres sectores en un solo cucurucho.

—¿Y quién ha subido más el precio? —preguntó Martina—. ¿El agricultor, el obrador o usted?

—Si lo supiera, ya sería rico —dijo el vendedor, y se rio sin ganas.

—Es que sube todo a la vez —dijo Hugo—. Mi madre dice lo mismo del pan y de la fruta.

—Eso se llama inflación —dijo Salma, y lo apuntó—. Con la misma paga, compras menos. Con tus quince euros, Hugo, antes eran seis cucuruchos y ahora son cinco.

—Un cucurucho menos —confirmó Martina—. Eso sí es economía.

Lucía había sacado de su agenda un papel pequeño. Cuando Hugo terminó de repartir los cucuruchos, se acercó al mostrador.

—¿Me da el tique, por favor?

El vendedor la miró un segundo. Después señaló con el cucharón un cartel pegado con celo al toldo. En letras grandes ponía «Cucurucho, 3 €». Debajo, en letra pequeña, había algo más.

—Si quieres tique, te cuesta más. Es lo que hay.

Lucía leyó la letra pequeña y tardó en contestar.

—Entonces, si no pido el tique, ¿usted no declara esta venta?

—Yo no he dicho eso. —El vendedor miró hacia otro lado—. Hay mucha cola. ¿Lo quieres o no?

Iker, que se había quedado junto a la fuente con la silla, se acercó despacio.

—En los otros puestos tampoco dan tique. Me he fijado.

—Cada uno hace lo que puede —dijo el vendedor, más cansado que enfadado—. Hoy no me da para más.

Lucía dudó y, al final, dijo:

—Entonces, nada. Gracias.

Se alejó con el papel en la mano. Salma contó los toldos con el bolígrafo.

—Hay doce puestos en esta calle. Si todos hacen lo mismo…

No acabó la frase. Hugo le ofreció su cucurucho a Iker.

—Pruébalo. Da igual de dónde venga.

—Hoy da igual —dijo Iker.

Se quedaron un rato junto a la fuente. Desde allí se veía todo: los toldos, la cola del puesto, unos chavales con globos y un camión pequeño con una escalera, donde dos operarios colgaban farolas de colores entre los árboles. Lucía miró su papel, mientras la música del escenario sonaba otra vez. Había escrito «tique» y lo había tachado dos veces.

—¿Y si nadie lo pide nunca? ¿Quién sale perdiendo?

Iker miró hacia las luces recién colgadas y luego hacia el escenario, donde el técnico seguía soplando en el micrófono.

—Una cosa —dijo—. Las farolas, el escenario, el camión de la escalera… ¿Quién paga todo eso?

Hugo abrió la boca. Salma cerró el cuaderno despacio. Martina miró a Lucía. Ninguno tenía la respuesta.

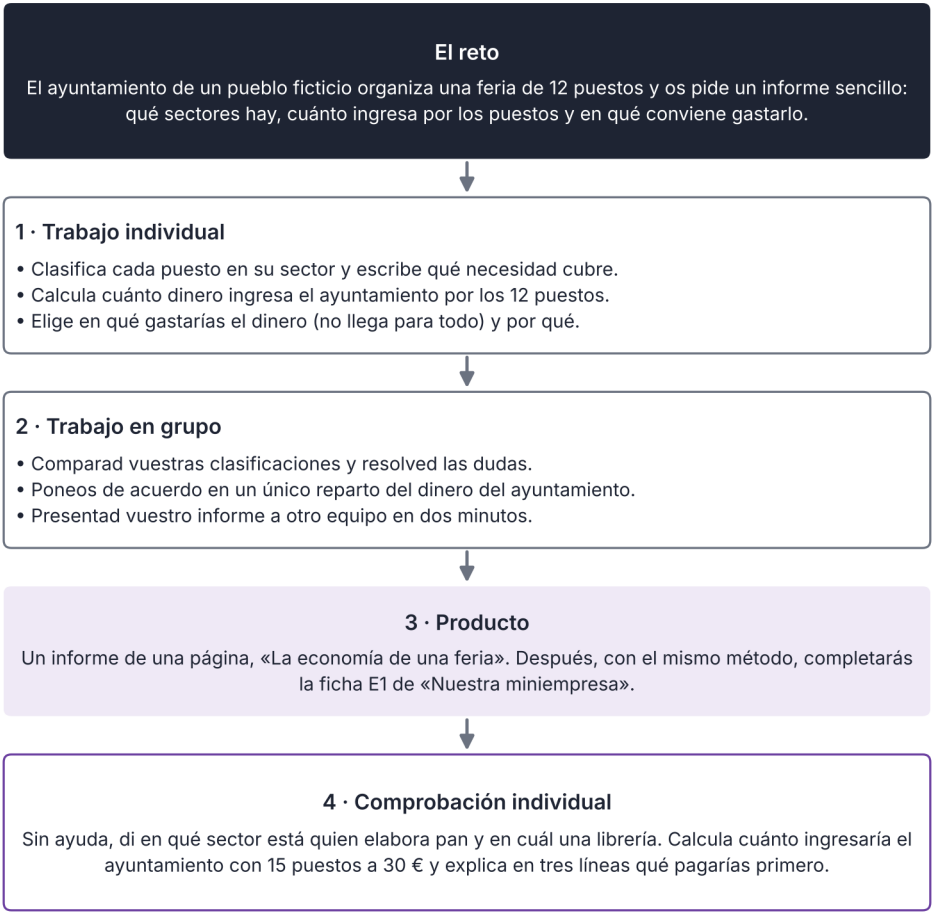


En el puesto de garrapiñadas, Hugo sostiene los cucuruchos mientras el vendedor señala el cartel.

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE

La economía de una feria

Reto. El ayuntamiento de un pueblo ficticio organiza una feria de 12 puestos y os pide un informe sencillo: qué sectores hay, cuánto ingresa por los puestos y en qué conviene gastarlo. **Producto.** Un informe de una página, «La economía de una feria». Después, con el mismo método, completarás la ficha E1 de «Nuestra miniempresa». **Datos.** Todo es inventado. Clasifica por la actividad principal de cada puesto. Puestos: fruta, miel, flores, queso, pan y bollos, jabones, cerámica, libros de segunda mano, reparación de bicicletas, marcos para fotos, juegos de mesa y cuentacuentos. Cada puesto paga al ayuntamiento 30 € por los dos días. Gastos posibles: farolas nuevas, 150 €; escenario, 120 €; papeleras, 90 €; limpieza, 30 €. **Comprobación individual.** Sin ayuda, di en qué sector está quien elabora pan y en cuál una librería. Calcula cuánto ingresaría el ayuntamiento con 15 puestos a 30 € y explica en tres líneas qué pagarías primero.



Así se desarrolla la situación de aprendizaje

INFORME

¿De qué vive Castilla-La Mancha?

¿De qué vive una región? Una forma de responder es ver en qué trabajan sus habitantes. El Instituto Nacional de Estadística (INE) hace cada trimestre una encuesta a miles de familias, la Encuesta de Población Activa, para saber cuántas personas trabajan, en qué sectores y cuántas buscan empleo sin encontrarlo. Según su último dato publicado, el del tercer trimestre de 2026, en Castilla-La Mancha había unas 981.000 personas con empleo. De cada 100, 68 trabajaban en los servicios, 17 en la industria, 9 en la construcción y 6 en la agricultura. La industria y la construcción forman el sector secundario: juntas, 26 de cada 100. En el conjunto de España, de cada 100 personas con empleo, 77 trabajaban en los servicios, 13 en la industria, 7 en la construcción y 3 en la agricultura. Fíjate en la diferencia. En Castilla-La Mancha pesan más la agricultura y la industria que en la media del país, y menos los servicios. Pero los servicios siguen siendo el sector donde trabaja más gente. Es el sector terciario del que hablaba el apartado 1.2: comercio, transporte, sanidad, educación, hostelería. Esto se nota también en tu barrio: la mayoría de los negocios, como tiendas, bares o peluquerías, son servicios. Pasemos al paro. En ese mismo trimestre, la tasa de paro fue del 11,4 % en Castilla-La Mancha y del 10,2 % en España. Es decir, 1,2 puntos porcentuales por encima de la media. Para ti, lo importante es entender qué significa: de cada 100 personas que querían trabajar en la región, 11 no encontraban empleo. ¿Qué dicen estos datos y qué no dicen? Dan una estimación de cómo está repartido el empleo y de cuánto paro hay en un momento. No dicen por qué, ni si las cosas van a mejor. Tampoco dicen cómo es la vida de cada persona: tras cada porcentaje hay familias distintas. Además, son datos de una encuesta, no un recuento de todas las personas, y por eso se redondean. Con estos números puedes hacer preguntas útiles para vuestra miniempresa. ¿Qué servicios echa en falta tu barrio? ¿Qué productos de la región podrían interesar a otras personas? Una empresa nueva puede crear empleo, aunque sea pequeño, y dar vida al barrio. La lista de negocios de tu ficha E1 será una versión pequeña de este mismo retrato. Veamos un ejemplo para pensar. Imagina dos pueblos con el mismo paro del 11 %. En uno, casi todos trabajan en una sola fábrica. En el otro, el empleo se reparte entre campo, comercio y servicios. Si la fábrica cierra, ¿cuál de los dos lo pasará peor? Un porcentaje no te lo dice. Por eso los economistas miran también de qué sectores vive cada lugar y no solo cuántos parados hay. Fíjate en que este límite sirve para cualquier dato: un número resume, pero no lo explica todo.

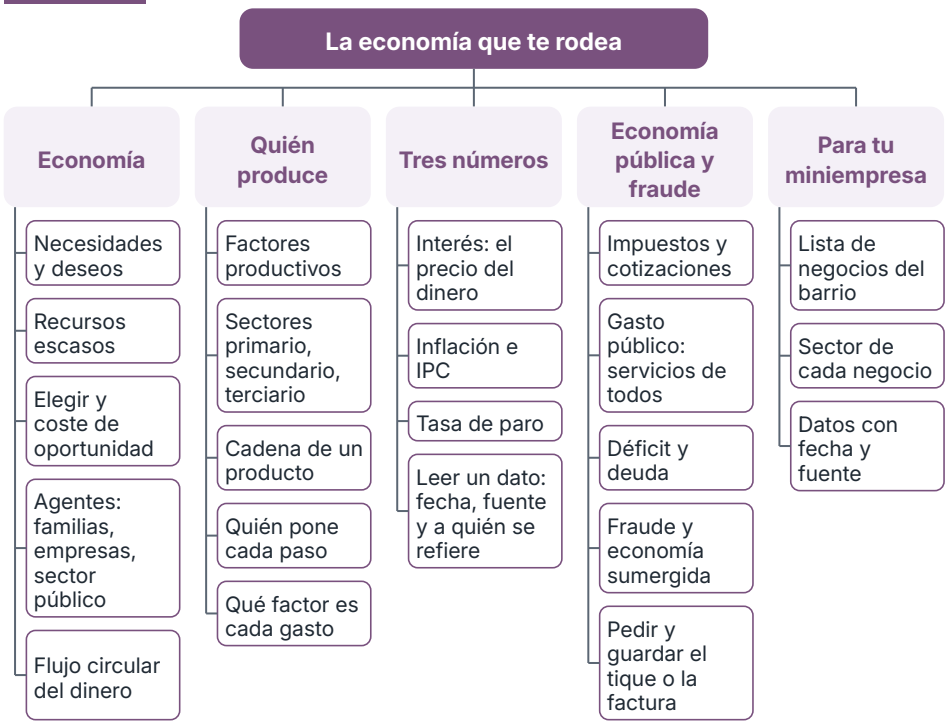
Un último consejo: cuando leas un dato, mira siempre el año, quién lo publica y a quién se refiere. Una cifra sin fecha puede engañar.

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa, 3.er trimestre de 2026, tablas de ocupados por sector económico y de tasas de paro por comunidad autónoma (consulta: 11/2026).

ACTIVIDADES

12. En el episodio, el vendedor tiene un cartel con dos precios. ¿Qué has visto y qué no puedes saber sobre si declara sus ventas? ¿Qué prueba pierde quien no pide el tique? ¿Pierde por eso sus derechos?
13. Salma clasificó la garrapiñada en tres sectores. Haz lo mismo con una bolsa de patatas fritas: escribe qué sector pone cada paso.
14. Revisa esta respuesta simulada de un asistente de IA: «Una persona con trabajo en un pueblo del campo está en el sector terciario, porque trabaja con las manos». ¿Qué error tiene? ¿Qué dato necesitas para clasificar un trabajo?
15. Un puesto vendía chocolate a 4 € la tableta y ahora la vende a 5 €. Calcula la subida en euros y en porcentaje. Con 20 €, ¿cuántas tabletas se compraban antes y cuántas ahora?
16. Según el informe, ¿qué sector emplea a más gente en Castilla-La Mancha? ¿Y qué diferencia hay con España en agricultura? Calcula cuántos puntos porcentuales hay entre un caso y otro.
17. Iker pregunta quién paga las farolas. Usa estas tres palabras del apartado 1.4: impuestos, presupuesto y gasto público. Explica de dónde sale el dinero.
18. Un taller de reparación de bicicletas cobra 20 € sin factura o 24,20 € con factura (20 € más un 21 % de IVA). ¿Qué prueba te falta en el primer caso? ¿Qué harías tú?
19. Lee este anuncio ficticio: «Se busca ayudante para el puesto de churros. Sábado, de 9:00 a 15:00. Pago: 30 € en mano, sin papeles». ¿Cuántas horas son y cuánto se cobra por hora? ¿Qué falta para que sea un trabajo legal? ¿Qué riesgos corre quien lo acepta?
20. En una feria hay 20 puestos: 8 de comida, 6 de objetos hechos a mano y el resto de servicios. ¿Qué porcentaje ofrece servicios? Si cada puesto paga 25 € al pueblo, ¿cuánto se recauda? Si se gastan 150 € en farolas, ¿cuánto queda?
21. Tienes 12 € para la feria. Una entrada al tiro con arco cuesta 5 €, un bocadillo 4 € y una pulsera 6 €. Escribe tres combinaciones que no pasen de 12 €. Elige una y explica a qué renuncias con ella: ese es tu coste de oportunidad.
22. Un amigo dice: «Si los precios suben un 2 %, mi paga de 10 € al mes me sigue dando para lo mismo». ¿Tiene razón? Calcula cuánto debería subir su paga, en euros, para comprar lo mismo que antes.
23. Lee esta factura ficticia de un arreglo de bicicleta: mano de obra, 20 €; cámara nueva, 8 €; IVA del 21 % sobre la suma. Calcula la base (la suma de las dos partidas), el IVA y el total. ¿Quién ingresa ese IVA y para qué sirve?
24. Aplicación individual, sin ayuda: escribe un párrafo de cinco líneas en el que expliques a un compañero qué es la inflación, con un ejemplo de tu barrio y con números sencillos.

ESQUEMA



RESUMEN

La **economía** estudia cómo elegimos con recursos **escasos**. Como no hay para todo, elegir una cosa es renunciar a otra: ese es el **coste de oportunidad**. En la economía actúan tres agentes: las familias, las empresas y el sector público, que forman un **flujo circular** de dinero y de bienes. Para producir hacen falta los **factores productivos**: recursos naturales, trabajo, capital e iniciativa emprendedora. Los productos pasan por tres **sectores económicos**: el primario obtiene de la naturaleza, el secundario transforma y el terciario ofrece servicios. Tres números ayudan a entender la economía: el **interés**, que es el precio del dinero; la **inflación**, que es la subida general de los precios y se mide con el IPC; y la **tasa de paro**, que es el porcentaje de personas que buscan trabajo y no lo encuentran. Con la inflación, el mismo dinero compra menos cosas. El **sector público** presta servicios que pagamos entre todos con **impuestos** y cotizaciones, y puede tener déficit si gasta más de lo que ingresa. La **economía sumergida** y el **fraude fiscal** hacen daño a los trabajadores sin contrato, a los servicios públicos y a las empresas honradas. Por eso conviene pedir y guardar el tique o la factura: es la prueba para reclamar, aunque su ausencia no demuestre por sí sola un fraude. Y antes de fiarte de un dato, mira su fecha, quién lo publica y a quién se refiere. Esto te servirá para la ficha E1 de vuestra miniempresa.



UNIDAD 2

Dinero, bancos y riesgos

Ideas de 1.º B · Un ordenador para Iker

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Explicar para qué sirve el dinero y qué tipos hay.
- Describir qué hacen los bancos y otros intermediarios financieros, y leer antes de firmar.
- Distinguir las formas de pagar: efectivo, tarjeta de débito, tarjeta de crédito, transferencia y móvil.
- Comparar un préstamo, un crédito y un minicrédito mirando cuánto se devuelve en total.
- Reconocer el riesgo de una inversión y los peligros del juego y las apuestas.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Es noviembre en 1.º B del IES Ribera Norte. A Iker se le ha estropeado el ordenador con el que hace su música. Ha visto uno reacondicionado por 360 € y solo tiene 120 € ahorrados: le faltan 240 €. Hugo le dice que lo pague a plazos, pero un menor no puede pedir un crédito por su cuenta. Dani le enseña un anuncio que promete «ganar 200 € en una semana». Iker duda: si lo paga a plazos, ¿cuánto pagará de verdad? Salma ha visto el anuncio y desconfía de cualquier cosa que sea demasiado fácil. Inés Varela escucha desde el fondo del aula y solo pregunta una cosa. En esta unidad aprenderás por qué esa pregunta lo cambia todo.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué haces con el dinero que no gastas: lo guardas en casa, en una hucha o en otro sitio? ¿Por qué?
2. Si le dejas 10 € a un amigo, ¿cuánto esperas que te devuelva? ¿Y si te lo devuelve con 11 €? ¿Te parece justo?
3. ¿Qué diferencia crees que hay entre pagar con una tarjeta y pagar con billetes? Escribe una ventaja de cada una.
4. Si alguien te promete que vas a ganar mucho dinero sin riesgo, ¿te lo crees? ¿Por qué?



El dinero

2.1



Bancos

2.2



Pagar

2.3



Préstamos

2.4



Riesgo y apuestas

2.5

2.1 El dinero y para qué sirve

La gente ha cambiado unas cosas por otras en muchas épocas. Era más difícil de lo que parece.

El **trueque** es cambiar una cosa por otra sin usar dinero. Si tú tienes bocadillos y yo tengo cromos, tenemos que encontrarnos y que a ti te interesen mis cromos y a mí tus bocadillos. Es difícil y poco práctico. Por eso aparecieron las monedas y los billetes. Piensa en tu clase: si cada alumno tuviera que cambiar sus cosas por las de otro, perderíais media mañana buscando a quién le interesa lo que tienes. Con dinero, basta con llevar unas monedas. A lo largo de la historia se han usado conchas, sal y metales como dinero. Lo importante es que todos acepten lo mismo y que sea fácil de guardar y de llevar. El dinero vale porque confiamos en él. Si todos dejáramos de aceptarlo, los billetes serían solo papel de colores. Esa confianza la sostienen los bancos centrales y las leyes. Y tener dinero no es lo mismo que ser rico: una casa o un huerto valen dinero aunque no los veas en la cartera. El **dinero** es lo que una comunidad acepta de forma general a cambio de bienes y servicios. Tiene tres funciones. Sirve como **medio de pago**: con él compras y vendes. Sirve como **medida de valor**: dice cuánto vale cada cosa. Y sirve como **depósito de valor**: puedes guardarlo hoy para gastarlo mañana, aunque con la inflación pierde algo de poder de compra. En la zona del euro hay monedas de 1 céntimo a 2 euros y billetes de 5 a 200 euros (los de 500 ya no se emiten, pero siguen valiendo). Pero no todo el dinero se ve: gran parte del dinero está apuntado en las cuentas de los bancos y se mueve con tarjetas, transferencias o el móvil. Es el **dinero bancario**. Cuando pagas con una tarjeta no se mueve ningún billete: el banco apunta que a ti te quitan unos euros y que a la tienda se los suman. Las criptomonedas, de las que hablaremos en el apartado 2.5, son activos digitales muy arriesgados: no equivalen al dinero bancario, ningún banco central las respalda y su precio cambia mucho.

CLAVE · EL DINERO

El dinero sirve para pagar, para medir lo que valen las cosas y para guardar valor. Funciona porque todos confiamos en él.

Dos instituciones cuidan del euro. El **Banco Central Europeo**, junto con los bancos centrales nacionales, dirige la política del dinero del euro. El **Banco de España** colabora con él y supervisa a los bancos del país. Tú no tratas con ellos todos los días, pero sus decisiones influyen, por ejemplo, en los intereses. Cuando el Banco Central Europeo sube los intereses, a los bancos les cuesta más conseguir dinero, y a ti, pedirlo prestado.

ACTIVIDADES

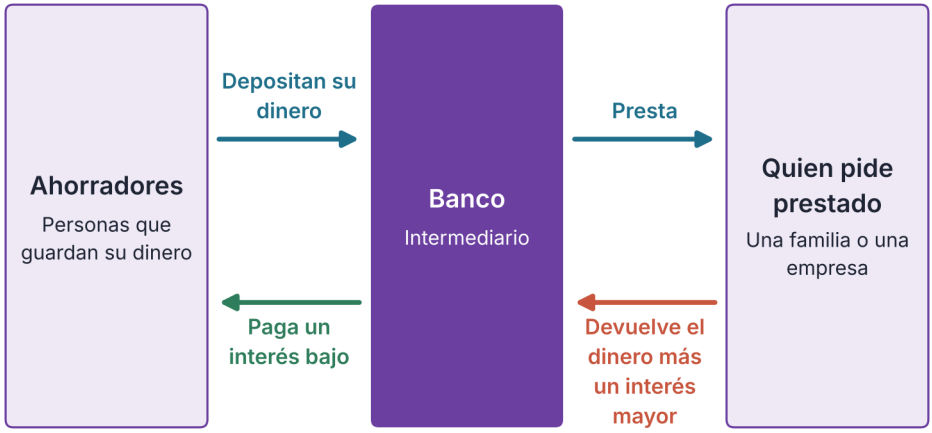
1. Explica con un ejemplo por qué el trueque es poco práctico. ¿Qué función del dinero lo resuelve?

2. Escribe una cosa que haces con dinero que se ve (billetes, monedas) y otra con dinero que no se ve (tarjeta, móvil).

2.2 El sistema financiero

Los bancos no son cajas fuertes. Son intermediarios que mueven el dinero de unas personas a otras.

El **sistema financiero** es el conjunto de entidades que ayudan a guardar, prestar y mover el dinero. Sus miembros son los **intermediarios financieros**. Los más conocidos son los **bancos**. También hay **cooperativas de crédito**, que son entidades que pertenecen a sus socios; **aseguradoras**, que cubren riesgos a cambio de una **prima**, el precio del seguro; y **establecimientos de pago**, que permiten cobrar o enviar dinero. Una cooperativa de crédito, por ejemplo, funciona como un banco, pero sus socios son a la vez sus dueños y sus clientes. Una aseguradora, por ejemplo, te cobra una prima cada año y, si tu seguro cubre el robo de la bici y se cumplen las condiciones, te indemniza. Los vigilan el Banco de España, el Banco Central Europeo y otros organismos, según el tipo de entidad. Un banco hace tres cosas. **Guarda** el dinero de la gente en una cuenta. **Presta** una parte a quien lo necesita, como una familia que compra una casa. Y ayuda a **pagar** con tarjetas, transferencias y recibos. Gana dinero con la diferencia: cobra más intereses a quien pide prestado que lo que paga a quien guarda su dinero. Hay cuentas de varios tipos. En una **cuenta corriente** entra el dinero y salen los pagos y los recibos. En una **cuenta de ahorro** el dinero se guarda y puede dar un pequeño interés. Y un **depósito a plazo** es dinero que dejas en el banco un tiempo fijo, a cambio de un interés que depende de las condiciones. Un menor puede tener una cuenta, que gestiona su familia como representante legal.



El banco gana por la diferencia entre los dos intereses.

Figura 2.1. El banco como intermediario: del ahorrador a quien pide prestado (esquema simplificado)

Una **cuenta bancaria** es un contrato por el que el banco anota tu dinero, te deja usarlo y debe devolvértelo. Cada cuenta tiene un **IBAN**, un código largo que la identifica. En España empieza por ES y tiene 24 caracteres. Se usa para recibir y mandar transferencias. Algunas cuentas cobran **comisiones**, que son cantidades que el banco cobra por sus servicios, como mantener la cuenta o sacar dinero en otro cajero. Una comisión pequeña repetida cada mes se convierte en mucho dinero. Si pagas 2 € al mes de comisión, al cabo de un año son 24 €, y quizá podías haber elegido una cuenta sin comisiones. Antes de abrir una cuenta, pide a tu familia que compare tres. Mira también quién la ofrece: un banco, una cooperativa de crédito o una entidad por internet. Antes de abrirla, comprueba en el registro público del Banco de España que está autorizada. El banco sabe mucho más que tú sobre sus productos. Esto se llama **información asimétrica**: una parte sabe más que la otra. Por eso conviene leer antes de firmar, preguntar lo que no entiendas y pedir una copia del contrato. Los folletos con letra pequeña, las llamadas insistentes y los mensajes con premios son formas de aprovechar que sabes menos. Si alguien tiene prisa por que firmes, sospecha. Al leer un contrato, busca tres cosas: cuánto cuesta, cuánto dura y cómo se puede cancelar. Hay una protección importante. Si un banco quiebra, el **Fondo de Garantía de Depósitos** devuelve el dinero de los depósitos cubiertos hasta 100.000 euros por titular y entidad. Dicho de forma sencilla: los ahorros de una cuenta normal están protegidos hasta ese límite. Esto no quiere decir que debas fiarte de cualquiera. Si ves en tu cuenta un cargo que no conoces, avisa a tu familia y al banco cuanto antes: cuanto más pronto se reclama, más fácil es arreglarlo. Y guarda los contratos y los justificantes, porque son la prueba de lo que has firmado. Pide a tu familia que te explique cómo funciona la cuenta de casa: qué comisiones tiene y qué recibos se cargan cada mes. Es una forma sencilla de aprender sin tocar dinero tuyo.

CLAVE · EL BANCO INTERMEDIA

Un banco no guarda tu dinero en una caja: lo presta a otros y cobra por ello. Por eso paga intereses a quien guarda y cobra intereses a quien pide.

ACTIVIDADES

3. Lee este extracto ficticio de una cuenta y calcula el saldo tras cada movimiento. ¿Qué movimiento es una comisión?

Fecha	Concepto	Importe	Saldo
02/11	Saldo anterior		80 €
05/11	Ingreso de la paga	+25 €	
08/11	Compra con tarjeta	−12 €	
10/11	Comisión de mantenimiento	−2 €	

4. Explica con tus palabras qué es la información asimétrica y qué puedes hacer tú para protegerte de ella.

2.3 Formas de pagar

Pagar con el móvil o con tarjeta es rápido. Lo difícil es saber de quién es el dinero que gastas.

El **efectivo** son los billetes y las monedas. Ves el dinero salir, así que controlas mejor lo que gastas. Pero si lo pierdes, no se recupera. Hay tres tipos de **tarjetas**. Con la tarjeta de **débito**, el dinero sale de tu cuenta en el momento de pagar: gastas dinero que tienes. Con la de **crédito**, la entidad que la da paga por ti y te lo cobra más tarde: gastas dinero que deberás devolver, y puede haber intereses si lo aplazas. La tarjeta **prepago** solo gasta lo que has cargado antes, y algunos bancos la ofrecen a menores con permiso de la familia. No hay una forma de pagar mejor que otra: depende de lo que compres. Para una compra pequeña en la tienda del barrio, el efectivo es cómodo. Para comprar por internet, la tarjeta o la transferencia. Para repartir una cuenta entre amigos, el móvil.

CLAVE · DÉBITO Y CRÉDITO

Con el débito pagas con dinero que tienes. Con el crédito pagas con dinero que debes.

La **transferencia** envía dinero de una cuenta a otra con el IBAN. **Bizum** es un servicio para pagar con el móvil usando el número de teléfono de otra persona. Es rápido y se usa para repartir gastos, pero un error es difícil de corregir: mira siempre si envías dinero o aceptas pagar una solicitud. Para pagar con seguridad, no digas nunca tu **PIN**, el número secreto de la tarjeta; comprueba quién cobra y cuánto antes de aceptar un pago; y si pierdes la tarjeta o el móvil, avisa enseguida al banco. Desconfía de los mensajes que dicen ser de tu banco y piden claves por teléfono o por enlace: los bancos no te las piden. Si te llega uno, no pulses nada y enséñaselo a un adulto. No pagues con prisa: es lo que buscan los timadores. Y con el pago sin contacto, que se hace acercando la tarjeta al aparato, vigila el saldo: se paga muy rápido y es fácil no notarlo. Al comprar por internet, comprueba que reconoces la tienda y cómo contactarla. El «https» ayuda, pero no basta: las tiendas falsas también lo usan. Usa claves distintas para cada servicio y no las compartas ni con tus amigos.

Caso · ¿Débito o crédito?

Elena, una persona adulta, quiere comprar un ordenador reacondicionado de 360 €. Tiene 500 € en su cuenta. Puede pagar con la tarjeta de débito o con la de crédito. Con la de crédito puede aplazar el pago en 12 cuotas de 33 €. Los datos son inventados.

Opción	Cálculo	Total
Débito hoy	360	360 €
Saldo de la cuenta	500 − 360	140 €
Crédito aplazado	12 × 33	396 €
Diferencia	396 − 360	36 €

Paso 1. Con el débito, el dinero sale hoy: 500 − 360 = 140 €. No se debe nada y no hay intereses. **Paso 2.** Con el crédito aplazado, Elena paga 12 × 33 = 396 €. Son 396 − 360 = 36 € más: un 10 % del precio. Le cuesta más por tener el ordenador ya y pagarlo poco a poco. **Paso 3.** Hay un caso intermedio: si paga la tarjeta de crédito entera a fin de mes, normalmente no hay recargo (mirando las condiciones). Pero es una deuda que debe cumplir. Una tarjeta de crédito no es dinero extra.

ACTIVIDADES

5. Una tarjeta prepago tiene 30 €. Se gastan 12 € en una entrada y 9 € en un libro. ¿Cuánto queda? ¿Se podría pagar algo de 15 € con ella?
6. *Amplía.* Explica por qué un menor no suele tener tarjeta de crédito y qué pasaría si se gastara dinero que no tiene.

PARA TU PROYECTO · E2

Prepara la ficha E2, «Cómo cobrará y pagará la miniempresa»: elige qué medios de cobro usaréis (caja con cambio, pago con el móvil por una cuenta del centro o de la asociación de familias), quién guardará el dinero y escribe dos reglas de seguridad.

2.4 Pedir prestado: préstamos y créditos

Pedir dinero prestado puede ayudar. Pero lo que devuelves casi siempre es más de lo que recibes.

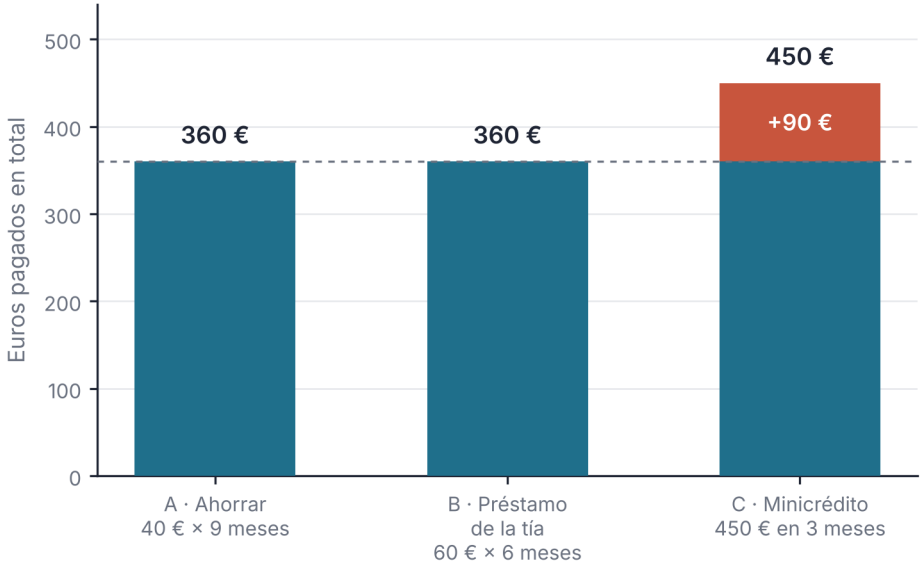
Un **préstamo** es una cantidad de dinero que alguien te presta y que devuelves en cuotas durante un tiempo fijado. Un **crédito** es dinero que tienes disponible y usas cuando lo necesitas, como el de una tarjeta de crédito, y lo pagas después. En los dos casos, quien presta cobra un **interés**, que es el precio por usar su dinero. Una familia que pide 1.000 € y los devuelve en 12 cuotas de 90 € paga 1.080 €: 80 € más, sin contar otros gastos. Para comparar ofertas parecidas se usa la **TAE**, el coste anual en porcentaje, con los intereses y algunos gastos. Mira también cuánto devolverás en total. Hay que mirar el **coste total**: todo lo que pagas, sumando todas las cuotas. Una cuota pequeña no significa que cueste menos, y debes poder pagarla cada mes. Si pides 100 € y devuelves 110 €, el coste del préstamo es 10 €. Antes de aceptar, pregunta: ¿cuánto pagaré en total?, ¿en cuántos meses? y ¿qué pasa si me retraso? Hay créditos peligrosos. Los **minicréditos** dan dinero en minutos, sin casi preguntas, pero cobran mucho en poco tiempo. Las **tarjetas revolving** te dejan pagar cuotas pequeñas cada mes, pero la deuda puede tardar años en bajar por los intereses y cuesta mucho salir. Si te ofrecen dinero rápido sin papeles, es una señal de alarma.

Caso · Tres maneras de conseguir 360 €

Una persona adulta necesita 360 € para comprar un ordenador. Tiene tres opciones. A) Ahorrar 40 € al mes durante 9 meses. B) Que su tía se los preste sin intereses y devolverlos en 6 cuotas de 60 €. C) Pedir un minicrédito de 360 € que anuncia «en 10 minutos» y devolver 450 € en 3 meses. Los datos son inventados.

Opción	Cálculo	Total pagado	Extra
A: ahorrar	40 × 9	360 €	0 €
B: préstamo de la tía	60 × 6	360 €	0 €
C: minicrédito	450	450 €	90 €

Paso 1. Calcula cada total. En A paga 40 × 9 = 360 €. En B paga 60 × 6 = 360 €. En C devuelve 450 €. **Paso 2.** Calcula el extra. En C paga 450 − 360 = 90 € más. Como 90 : 360 = 0,25, son un 25 % más en solo tres meses. Si pidiera cuatro minicréditos así en un año, pagaría 4 × 90 = 360 € de extra: tanto como el ordenador. **Paso 3.** Decide. A y B no cuestan extra, pero A tarda 9 meses y B obliga a devolver 60 € al mes y crea un compromiso con la tía. C es la más rápida y la más cara. Cada persona decide qué pesa más: el tiempo o el coste. Un detalle más: en C el dinero llega rápido, pero se devuelve a los tres meses. Si no tiene los 450 € ese día, la deuda crece. Lo importante es que decida sabiendo cuánto paga, y no por la prisa o por la cuota pequeña. Para saber si una oferta de préstamo es seria, mira tres cosas. Debes saber quién presta y comprobar si está autorizada. Debe darte por escrito cuánto pagarás en total. Y debe dejarte tiempo para pensarlo. Si te presionan para firmar hoy, o te piden dinero antes de dártelo, es una mala señal.



Línea discontinua: precio del ordenador (360 €). Cifras inventadas.

Figura 2.2. Cuánto se paga en total en cada opción: en C, 90 € son extra

CÓMO DECIDIMOS

«Solo son 30 € al mes». Una cuota pequeña parece poco, y por eso aceptamos sin calcular. Pero 30 € durante 24 meses son 720 €. Cuando oigas «solo son…», multiplica la cuota por los meses.

ACTIVIDADES

7. Un móvil de 300 € se paga en 24 cuotas de 15 €. Calcula el total y cuánto más se paga que el precio.
8. Un minicrédito presta 200 € y pide devolver 250 € en un mes. ¿Cuánto es el extra y qué porcentaje supone? ¿Por qué es una señal de alarma?
9. *Amplía.* Escribe tres preguntas que harías antes de firmar un préstamo.

2.5 El riesgo, las apuestas y el juego

Si te prometen mucho y seguro, sospecha: puedes perder lo que pongas.

El **riesgo** es la posibilidad de perder parte del dinero que pones en algo. La **rentabilidad** es lo que se gana o se pierde con una inversión. Más rentabilidad posible suele traer más riesgo, pero no garantiza ganar más. Una cuenta de ahorro paga poco y es segura si está protegida; un depósito a plazo puede pagar algo más. Las acciones son pequeñas partes de una empresa: su precio sube y baja, y dan beneficios o pérdidas. Las criptomonedas son activos digitales de precio muy cambiante, sin la garantía de un depósito. Los **fondos de inversión** reúnen el dinero de muchas personas y su riesgo depende de lo que compran. Las apuestas no son una inversión: dependen del azar. Una regla útil: no poner todo el dinero en el mismo sitio. Las estafas de inversión suelen mostrar a un «experto» que dice haberse hecho rico. Si no entiendes cómo se gana el dinero, no lo pongas ahí, y nunca inviertas lo que no puedes perder.



Figura 2.3. Escalera de riesgo, orientativa: los fondos varían y las apuestas no son una inversión

REVISA LA IA

Respuesta simulada de un asistente de IA: «Esta criptomoneda sube seguro un 10 % al mes: con 100 € ganas 10 € cada mes sin riesgo».
Qué comprobar. ¿Puede alguien asegurar lo que va a pasar con un precio? Ganar 10 € cada mes son 120 € en un año: más del doble de lo que pones. ¿Por qué entonces no lo haría todo el mundo?

El **juego** y las **apuestas** consisten en arriesgar dinero para intentar ganar un premio que depende, en buena parte, del azar. Quien organiza el juego, la **banca**, gana a la larga, porque las reglas están hechas para eso. Algunas **cajas de botín** de los videojuegos se parecen: pagas por un premio que no sabes cuál será. Veamos un ejemplo inventado. Una máquina devuelve de media 90 € de cada 100 € que se meten. Quien juega puede ganar un día, pero de media se pierden 10 € por cada 100 €. La ley lo deja claro para tu edad.

LA NORMA DICE

«No podrán participar en el juego: a) Las personas menores de edad [...].» Ley 5/2021, de 23 de julio, del Régimen Administrativo y Fiscal del Juego en Castilla-La Mancha, art. 15.5.a.

DATO

En 2025, el 13 % del alumnado de 14 a 18 años había jugado dinero por internet y el 20,9 % en persona, más que en 2023. Fuente: Ministerio de Sanidad, Plan Nacional sobre Drogas, ESTUDES 2025 (consulta: 11/2026).

LA CIENCIA DICE

En los experimentos clásicos de psicología con animales, las recompensas que llegan de forma impredecible mantenían la conducta más tiempo que las que llegaban siempre igual.
Límite. Fueron experimentos con animales y no prueban por sí solos qué le pasa a una persona concreta.

Si tú o alguien cercano gasta dinero en apuestas o no consigue dejar de jugar, habla con tu familia, con tu tutora o con el orientador del centro. Pedir ayuda a tiempo funciona. Hay señales que avisan: pensar en apostar todo el día, mentir sobre cuánto se juega, pedir dinero para jugar o intentar recuperar lo perdido apostando más. Si las ves en alguien cercano, díselo con cariño y busca a un adulto de confianza.

ACTIVIDADES

10. Ordena de menos a más riesgo: apuestas, cuenta de ahorro, acciones, depósito a plazo. Explica por qué.
11. *Amplía.* Un anuncio dice «Gana 200 € en una semana». Escribe tres señales de alarma que ves en la frase.

IDEAS DE 1.º B

Un ordenador para Iker

En noviembre, el aula de 1.º B tenía las ventanas empañadas. Era el recreo y casi todos estaban en el patio, pero Iker se había quedado dentro, con la silla junto a su mesa y el móvil en la mano. Había intentado arreglar su ordenador con un destornillador prestado, pero la pantalla seguía negra. Dani y Hugo se acercaron por detrás y se inclinaron sobre la pantalla.

—¿Qué miras? —preguntó Hugo.

—Un ordenador. —Iker giró el móvil—. El mío se ha roto y lo necesito para hacer música. Este es reacondicionado: lo han arreglado y lo venden con garantía. Vale trescientos sesenta euros. Yo tengo ciento veinte ahorrados de cumpleaños y de vender un teclado viejo. Faltan doscientos cuarenta.

—Pues a plazos —dijo Hugo, muy seguro—. Pagas poquito cada mes y no se nota. A mi primo le funcionó con una tele.

—¿Y cuánto pagó en total tu primo? —preguntó Martina desde la puerta, sin entrar.

—No sé. Lo que costara.

—Mira esto, Iker —dijo Dani, que ya tenía su propio móvil en la mano—. Un anuncio de una aplicación de apuestas. Pone «Gana doscientos euros en una semana». Metes veinte y, si aciertas, te llevas el premio. En una semana lo tienes.

Iker miró la pantalla un buen rato.

—Abajo pone que es para mayores de dieciocho —dijo.

—Lo ponen para cumplir y ya está. Nadie mira.

Salma, que acababa de entrar con su cuaderno verde, leyó el anuncio por encima del hombro de Dani. No dijo nada. Sacó el bolígrafo y escribió una palabra en la última hoja.

—Y si pierdes los veinte, ¿qué pasa? —preguntó Lucía, que había entrado detrás de ella con la agenda bajo el brazo.

—No pierdo. Es cuestión de elegir bien.

—Eso lo dice el anuncio —dijo Salma—. No lo dices tú.

Dani abrió la boca para contestar y se lo pensó mejor. Al fondo del aula, Inés Varela estaba sentada a su mesa, con su taza. Había corregido media pila de cuadernos mientras los chicos hablaban, sin levantar la vista ni una vez. Pero ahora la levantó.

—Perdonad. Solo una pregunta. Iker, ¿y cuánto acabarías pagando?

Los tres se miraron.

—Trescientos sesenta —dijo Hugo.

—El ordenador cuesta trescientos sesenta —dijo Iker despacio—. Si lo pido a plazos, no sé cuánto es en total.

—Y si juegas, no sabes cuánto pierdes —dijo Salma en voz baja.

—Yo solo lo he enseñado —dijo Dani, colorado.

—Ya. Yo solo lo he leído.

Inés volvió a sus cuadernos sin decir nada más. Sobre su mesa había una tarjeta de cartulina con tres palabras: «¿cuánto?», «¿cuándo?», «¿quién?». Nadie supo cuánto tiempo llevaba allí.

—Yo solo quería ayudar —dijo Hugo.

—Lo sé —dijo Iker. No lo dijo enfadado.

Martina cruzó por fin la puerta y se sentó en el borde de una mesa.

—A mí me parece que lo primero es saber cuánto cuesta cada cosa. Todo, no solo el precio de la tienda.

—Eso es lo que ha preguntado Inés —dijo Lucía.

—Es que mira, aquí lo pone: doce cuotas de treinta y tres euros —insistió Hugo, con el móvil en alto—. Treinta y tres euros al mes. Eso no es nada.

—Pues si no es nada, no te costará hacer la cuenta —dijo Martina.

—Yo no digo que sea mucho ni que sea poco —dijo Lucía, con el bolígrafo en el aire—. Digo que primero se hace la cuenta y después se decide. No al revés.

—Yo no quiero gastar lo que no tengo —dijo Iker—. Pero tampoco quiero pasarme un año sin música.

Dani guardó su móvil en el bolsillo sin decir nada. Salma tachó la palabra que había escrito y escribió otra, más larga. Iker miró el anuncio de las apuestas, miró el ordenador de trescientos sesenta euros y miró a Inés, que seguía con sus cuadernos. Después, despacio, bajó el pulgar sobre la pantalla del móvil. Cerró el anuncio. Abrió la calculadora.

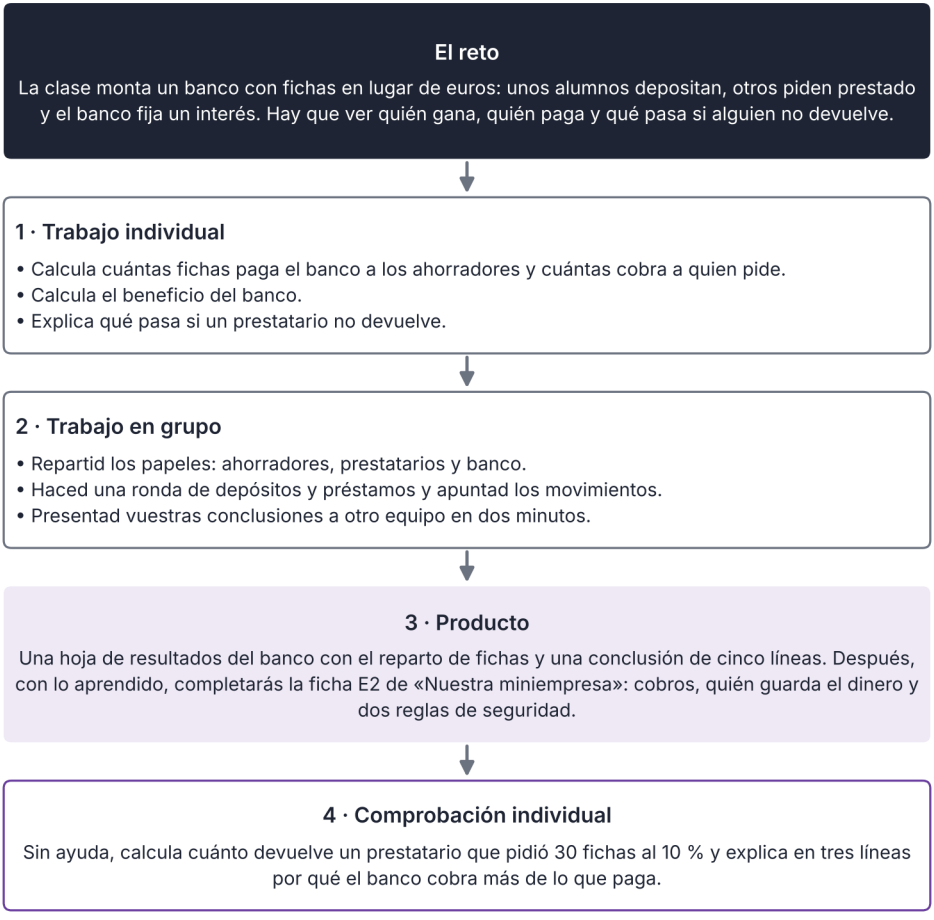


En el aula, Iker mira el móvil mientras Dani y Hugo se inclinan sobre él y Inés, al fondo, los observa.

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE

El banco de la clase

Reto. La clase monta un banco con fichas en lugar de euros: unos alumnos depositan, otros piden prestado y el banco fija un interés. Hay que ver quién gana, quién paga y qué pasa si alguien no devuelve. **Producto.** Una hoja de resultados del banco con el reparto de fichas y una conclusión de cinco líneas. Después, con lo aprendido, completarás la ficha E2 de «Nuestra miniempresa»: cobros, quién guarda el dinero y dos reglas de seguridad. **Datos.** Todo es inventado y se simula un solo periodo. Ocho ahorradores depositan 10 fichas cada uno (se pueden usar medias fichas). El banco paga un 5 % de interés a quien deposita y cobra un 10 % a quien pide prestado. Presta 60 fichas a tres alumnos, 20 fichas a cada uno, y guarda el resto en la caja. **Comprobación individual.** Sin ayuda, calcula cuánto devuelve un prestatario que pidió 30 fichas al 10 % y explica en tres líneas por qué el banco cobra más de lo que paga.



Así se desarrolla la situación de aprendizaje

INFORME

¿Cuánto saben de dinero los jóvenes?

¿Cómo se manejan los jóvenes con el dinero? Para saberlo, el informe internacional PISA preguntó en 2022 a estudiantes de 15 años de muchos países sobre sus hábitos y su cultura financiera. España participó. Estos son algunos resultados. Casi todos han ahorrado alguna vez. El 94 % del alumnado de España dijo haber ahorrado dinero al menos una vez en el último año, casi igual que la media de los países de la OCDE, que fue del 93 %. Sobre cómo les llega el dinero, el 86 % recibe regalos en metálico al menos una vez al año, al 64 % le dan una paga sin tener que hacer ninguna tarea y al 45 % se la dan por hacer tareas en casa. Un 26 % dice ganar dinero con algún trabajo fuera del horario escolar; en España, por regla general, no se puede trabajar por cuenta ajena antes de los 16 años. Pasemos a cómo pagamos. El Banco de España pregunta cada año a la población cómo paga en las tiendas. En 2026, el 57 % de las personas encuestadas dijo que usa sobre todo el efectivo en las tiendas, el 25 % la tarjeta física y el 18 % el móvil. Hace dos años, en 2024, eran el 59 %, el 30 % y el 11 %. Fíjate en el móvil: ha pasado del 11 % al 18 %, es decir, 7 puntos más en dos años. El efectivo sigue siendo el medio más usado. ¿Qué significa todo esto para ti? Primero, que ahorrar es normal a tu edad: la mayoría de los jóvenes dice haber ahorrado alguna vez en el último año. Segundo, que el dinero llega de formas distintas, por regalo, paga o encargos, y no hay una forma mejor que otra. Tercero, que los medios de pago cambian, y por eso conviene entender cómo funciona cada uno: el efectivo se ve, la tarjeta es cómoda y el móvil es rápido. Ahorrar no es lo mismo que no gastar. Ahorrar es decidir para qué guardas el dinero. Si Iker guarda 30 € al mes para su ordenador, tiene un objetivo, un plazo y un plan. Si alguien guarda por guardar, quizá no sepa qué hará con ese dinero. Por eso un buen hábito empieza con una pregunta: ¿para qué quiero este dinero? Y termina con otra: ¿cuánto me falta?

Piensa también en cómo se mueve el dinero cuando pagas con el móvil. No sale ninguna moneda de tu mano, pero el dinero sí se mueve: baja de tu cuenta y sube a la del comercio. Que no lo veas no significa que no exista. Por eso conviene mirar el saldo de vez en cuando y guardar los justificantes.

Recuerda también lo que estos datos no dicen. Son medias: no te dicen cómo gestionas tú el dinero. Los de PISA son de jóvenes de 15 años, tres años mayores que tú, y se basan en lo que ellos cuentan. Los del Banco de España son de toda la población y de compras en tiendas, no de compras por internet ni de pagos entre amigos. Un último ejemplo con números sencillos. Si de cada 100 personas, 18 pagan con el móvil, en una clase de 25 serían 25 × 0,18 = 4,5: unas 4 o 5. Pero una clase no es todo el país: en la tuya pueden ser más o menos. Por eso sirven para tener una idea general, no para adivinar cómo paga tu compañero.

Fuente: OCDE y Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes, PISA 2022, nota de país de España, competencia financiera; Banco de España, notas de prensa de 26/10/2026 y 22/11/2024 (consulta: 11/2026).

ACTIVIDADES

12. En el episodio, Hugo dice que 12 cuotas de 33 € «no son nada». Calcula el total y cuánto más es que 360 €. Dani dice que en el anuncio de apuestas «nadie mira» la edad: ¿puede apostar Iker? ¿Qué debería hacer con el anuncio?
13. Iker tiene 120 € y quiere un ordenador de 360 €. Si ahorra 30 € al mes, ¿cuántos meses tarda? ¿Y si ahorra 60 € al mes? Supón que el precio no cambia.
14. Revisa esta respuesta simulada de un asistente de IA: «Una tarjeta de crédito es dinero gratis que te regala el banco». ¿Qué error tiene? ¿Qué le falta decir?
15. Lee este anuncio ficticio y contesta: «Préstamo en 10 minutos. Pide 100 € y devuelve 125 € en un mes». ¿Cuánto es el extra y qué porcentaje supone? Señala dos señales de alarma.
16. Según el informe, ¿qué medio de pago ha subido más entre 2024 y 2026? Calcula cuántos puntos ha subido.
17. Un chico pide a un amigo 20 € y le devuelve 25 € a la semana siguiente. ¿Cuánto es el extra? ¿En qué se parece a un préstamo bancario con intereses y en qué se diferencia?
18. Escribe tres cosas que comprobarías antes de pagar una solicitud de dinero por el móvil.
19. Extracto ficticio: el 1 de noviembre, saldo de 150 €; el 5, ingreso de 20 € de la paga; el 12, compra con tarjeta por 35 €; el 20, comisión de 2 €. Calcula el saldo final. ¿Qué movimiento preguntarías al banco y por qué?
20. Una tienda ofrece un portátil de 300 € al contado o en 6 cuotas de 55 €. Calcula cuánto se paga en total a plazos, cuánto más que al contado y qué porcentaje es ese extra. ¿Qué harías tú?
21. Unas zapatillas cuestan 60 € y en tu cuenta solo tienes 40 €. ¿Con qué formas de pago podrías comprarlas hoy: efectivo, tarjeta de débito o tarjeta de crédito? Elige una y explica qué riesgo tiene.
22. Lee este mensaje ficticio: «AVISO: tu cuenta se bloqueará hoy. Entra en este enlace y confirma tus claves». Señala tres señales de que es un fraude y escribe qué harías en cuanto lo recibes.
23. Un adulto ficticio apuesta 2 € cada día durante 30 días y, en total, gana 15 €. Calcula cuánto ha gastado y si ha ganado o perdido dinero. ¿Por qué los menores no pueden apostar?
24. Compara dos ofertas ficticias de un móvil: A, 20 € al mes durante 12 meses; B, 220 € al contado. Calcula el total de cada una y la diferencia. ¿Para quién puede ser mejor la oferta A aunque cueste más?
25. Aplicación individual, sin ayuda: una amiga te enseña una oferta de «inversión sin riesgo que duplica tu dinero en un mes». Escribe cinco líneas con qué le dirías, qué comprobarías y a quién preguntarías.

ESQUEMA



RESUMEN

El **dinero** sirve como medio de pago, medida de valor y depósito de valor. Antes se usaba el **trueque**, que era poco práctico. Hoy gran parte del dinero es **dinero bancario**. El **sistema financiero** agrupa a los bancos y otros **intermediarios financieros**, que guardan, prestan y ayudan a pagar. Una **cuenta bancaria** tiene un **IBAN**, y las **comisiones** son lo que cobra el banco por sus servicios. Como el banco sabe más que tú, hay **información asimétrica**: conviene leer antes de firmar. Para pagar existen el efectivo, la tarjeta de **débito**, la de **crédito**, la **prepago**, la transferencia y el pago con el móvil. Con el débito pagas dinero que tienes; con el crédito, dinero que debes. Un **préstamo** se devuelve en cuotas y casi siempre cuesta más de lo que recibes. Por eso hay que mirar el **coste total** y no solo la cuota. Los **minicréditos** cobran mucho en poco tiempo y las tarjetas revolving pueden alargar la deuda: ambos son una señal de alarma. El **riesgo** y la rentabilidad suelen ir juntos: desconfía de quien promete ganar seguro. Las **apuestas** están prohibidas a los menores de edad. Si necesitas ayuda, habla con tu familia o con tu tutora. Y antes de decidir cualquier cosa con dinero, haz tres preguntas: cuánto voy a pagar en total, cuánto puedo perder y quién me lo ofrece. Si no sabes contestarlas, no firmes ni pagues: pide ayuda a un adulto. Esto te servirá para la ficha E2 de vuestra miniempresa.



UNIDAD 3

Planificar, consumir y reclamar

Ideas de 1.º B · El tique de los auriculares

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Hacer un presupuesto de ingresos y gastos y comparar lo previsto con lo real.
- Ahorrar con un plan y distinguir lo que necesitas de lo que quieres.
- Comparar ofertas y reconocer los trucos de la publicidad y las promociones.
- Explicar tus derechos como consumidor y los pasos para reclamar.
- Reconocer los documentos de compras, pagos y trámites y saber para qué sirve cada uno.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Es enero en 1.º B del IES Ribera Norte. A Salma se le ha estropeado uno de sus auriculares, que compró hace catorce meses con su paga de dos meses. Cree que ya no puede hacer nada y que ha perdido todo ese dinero. Dani busca opiniones en internet, e Iker le pregunta una cosa muy sencilla: «¿Guardas el tique?». Hugo, que lo apunta todo, se da cuenta de que Salma gasta su paga en cosas pequeñas sin llevar la cuenta. Lucía propone que cada uno apunte durante un mes lo que entra y lo que sale. Al terminar la unidad sabrás hacerlo, comparar ofertas con calma y reclamar con los papeles en la mano. Inés Varela ha pedido a la clase que sus miniempresas tengan, desde el primer día, un presupuesto y un compromiso con quien les compre.

PARA EMPEZAR

1. Imagina que recibes una paga y algún regalo de dinero al mes. ¿En qué lo gastarías? ¿Qué parte guardarías? No cuentes datos de tu familia.
2. Si algo que compras se estropea a los dos meses, ¿qué puedes hacer? ¿A quién se lo dirías primero?
3. ¿Guardas los tiques de lo que compras? ¿Para qué crees que sirven? ¿Dónde los guardas?
4. Un cartel dice «3×2, solo hoy». ¿Cómo sabes si de verdad es una buena oferta? Escribe qué calcularías.



Presupuesto

3.1



Ahorro

3.2



Consumo responsable

3.3



Derechos

3.4



Documentos

3.5

3.1 Ingresos, gastos y presupuesto

Llegar a fin de mes no es cuestión de suerte. Es cuestión de apuntar y de decidir antes de gastar.

Los **ingresos** son el dinero que recibes: la paga o los regalos de dinero. Los **gastos** son el dinero que sale. Unos son **fijos**, porque se repiten cada mes y casi siempre cuestan lo mismo, como el bonobús o la cuota del móvil. Otros son **variables**, porque cambian: la merienda, el cine. Además, un gasto puede ser necesario o prescindible: un **capricho** es un gasto prescindible, algo que quieres pero no necesitas. A tu edad, los ingresos suelen ser la paga y los regalos. Los gastos suelen ser meriendas, transporte, ocio y la recarga del móvil. Un **presupuesto** es un plan que dice cuánto vas a ingresar y cuánto vas a gastar en cada cosa. Puede ser a **corto plazo**, para un mes; a **medio plazo**, para un curso; o a **largo plazo**, para metas grandes como un viaje dentro de dos años (los límites son orientativos). Lo que queda al restar los gastos de los ingresos es el **saldo**. Si es positivo, hay **superávit**. Si es cero, hay **equilibrio**. Si es negativo, hay **déficit**.

CLAVE · SALDO

Saldo = ingresos − gastos − ahorro apartado. Si es negativo, gastas más de lo que ingresas.

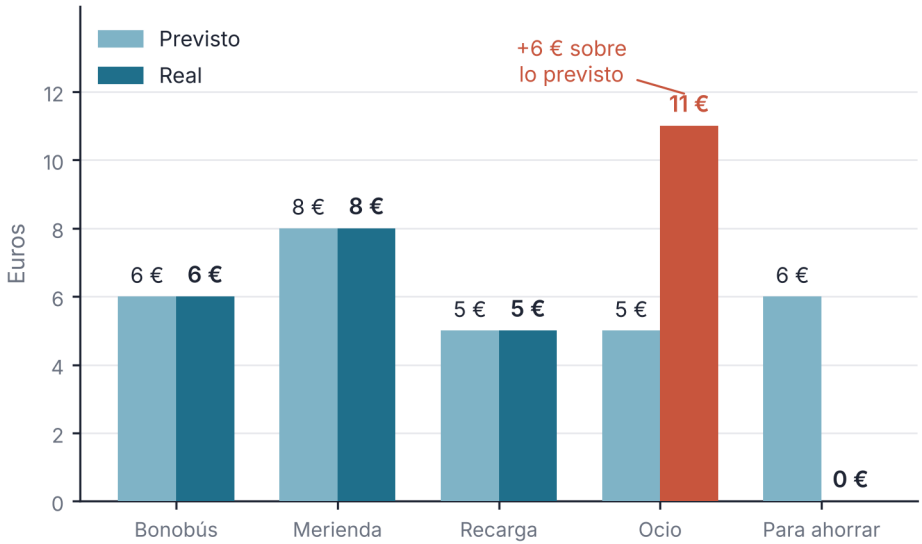
Un presupuesto sirve de poco si no lo comparas con la realidad. Al final de mes se apunta lo que has gastado de verdad y se compara con lo previsto. Si hay diferencias, se piensa por qué y se ajusta el plan del mes siguiente. Así descubres en qué gastos te desvías de tu plan. Para hacer un presupuesto, sigue cuatro pasos. Primero, apunta todo lo que ingresas. Segundo, haz la lista de tus gastos fijos y variables. Tercero, decide cuánto vas a ahorrar. Y cuarto, ajusta el resto para que el saldo no sea negativo.

Caso · El mes de Salma

Salma recibe 20 € de paga y 10 € de regalo de su abuela: 30 € en total. Planea gastar 6 € en el bonobús escolar, 8 € en la merienda del viernes, 5 € en la recarga del móvil y 5 € en ocio, y ahorrar lo que quede: 6 €. A final de mes, el ocio le ha costado 11 €. Los datos son inventados.

Concepto	Previsto	Real	Diferencia
Bonobús escolar	6 €	6 €	0 €
Merienda del viernes	8 €	8 €	0 €
Recarga del móvil	5 €	5 €	0 €
Ocio	5 €	11 €	+6 €
Total gastos	24 €	30 €	+6 €
Queda para ahorrar	6 €	0 €	−6 €

Paso 1. Calcula lo que queda previsto: 30 − 24 = 6 €. Es justo lo que Salma quiere ahorrar. **Paso 2.** Calcula lo que queda de verdad: 30 − 30 = 0 €. No queda nada para ahorrar, y todo viene del ocio: gastó 11 − 5 = 6 € más de lo previsto. Si ya hubiera guardado los 6 €, le faltarían otros 6 €: tendría un déficit de 6 €. **Paso 3.** Busca ajustes. Primera opción: el mes siguiente recorta el ocio a 5 € y vuelve a ahorrar 6 €. Segunda opción: aceptar que este mes no ahorra, y se pierden 6 € de ahorro. La primera es mejor, porque no sacrifica la meta.



Gastos del mes: previstos 24 € · reales 30 €. De 30 € de ingresos quedan 6 € (previsto) y 0 € (real) para ahorrar. Cifras inventadas.

Figura 3.1. El mes de Salma: gastos previstos y reales, y lo que queda para ahorrar

Lo que aprende Salma es que su ocio se le va de las manos cuando no lo planea. Para el mes siguiente puede reservar un poco más para ocio y quitarlo de otra parte, o fijar un tope y cumplirlo. Ten cuidado también con los **gastos hormiga**: son pequeños gastos que se repiten y casi no se notan. Una golosina de 1 € cada día de clase son unos 20 € al mes, más que un bonobús. Una forma sencilla es tener un sobre o una hucha para cada gasto: cuando se vacía el sobre de ocio, no hay más ocio ese mes.

ACTIVIDADES

1. Una chica recibe 25 € al mes. Gasta 8 € en meriendas, 6 € en el bonobús y 5 € en ocio, y quiere ahorrar 6 €. Calcula el total de gastos y el saldo después de apartar el ahorro. ¿Hay superávit, equilibrio o déficit?

2. Clasifica cada gasto como fijo o variable y di si es necesario o prescindible: la cuota del móvil, una camiseta de moda, la merienda del viernes, el bonobús.

3. *Amplía.* Haz tu propio presupuesto de un mes con cifras inventadas (no uses datos reales de tu familia). Después inventa un imprevisto y explica cómo lo ajustarías.

3.2 Ahorrar con un plan

Ahorrar no es guardar lo que sobra. Es separar una parte antes de gastar.

Ahorrar es guardar una parte de tus ingresos para usarla más adelante. Sirve para dos cosas: para lograr metas, como unas zapatillas o un viaje, y para afrontar imprevistos, como que se te estropee el móvil. Sin ahorros, un imprevisto es más difícil de afrontar. Ahorrar también enseña a esperar, y esperar casi siempre ayuda a decidir mejor. Lo habitual es que un fondo de emergencia cubra los gastos de varios meses. Un truco muy bueno es **pagarte primero**: apartas el ahorro en cuanto recibes el dinero, antes de gastar nada, y vives con el resto. Si esperas a ver qué sobra a final de mes, muchas veces no sobra nada. Hay una regla de reparto sencilla para empezar. Se llama 50-30-20 y no es una ley, solo una guía. Destina el 50 % a lo necesario, el 30 % a tus gustos y el 20 % al ahorro. Con 40 € serían 20 € para lo necesario, 12 € para gustos y 8 € para ahorrar. Es una guía pensada sobre todo para adultos: con una paga, muchas necesidades las cubre tu familia. En su plan, Salma ahorra 6 de 30 €, un 20 %. Las familias también ahorran para tener un **fondo de emergencia**, una reserva para gastos que no se esperan, como una avería. Para ti, un fondo pequeño, como el dinero de reponer un móvil, ya es un buen comienzo. Para saber cuánto tardas en lograr una meta, divide lo que cuesta entre lo que ahorras al mes: si unas zapatillas cuestan 60 € y ahorras 6 € al mes, tardas 10 meses. El ahorro se puede guardar en una hucha o en una cuenta que abra tu familia para ti. La hucha es cómoda, pero es fácil abrirla para un capricho. Una cuenta pone un poco más de distancia entre tú y el gasto. Sea donde sea, lo importante es que el ahorro tenga un nombre: «zapatillas», «viaje», «imprevistos».

DATO

En 2025, el 40,9 % de los hogares de Castilla-La Mancha no tenía capacidad para afrontar gastos imprevistos. En el conjunto de España era el 35,7 %. Fuente: INE, Encuesta de Condiciones de Vida 2025, tabla 9975 (consulta: 11/2026).

LA CIENCIA DICE

Cuando a unos trabajadores se les propuso que sus ahorros subieran automáticamente cada vez que les subían el sueldo, el porcentaje que ahorraban pasó de un 3,5 % a un 13,6 % en unos 40 meses (Thaler y Benartzi, 2004). En aquel programa, ahorrar de forma automática se asoció con ahorrar más.

Límite. Fue un programa para adultos con empleo en una empresa; no prueba que funcione igual a tu edad.

ACTIVIDADES

4. Con una paga de 40 € al mes, reparte el dinero con la regla 50-30-20. Escribe cuánto va a cada parte.

5. Si ahorras 6 € al mes, ¿cuánto tienes al cabo de 10 meses? Escribe una meta que podrías comprar con esa cantidad.

3.3 Consumir con responsabilidad

Comprar es decidir. Y se decide mejor cuando sabes qué necesitas y cuánto cuesta de verdad.

Antes de comprar, hazte una pregunta: ¿lo necesito o lo quiero? Una **necesidad** es algo importante para vivir, estudiar o estar bien, como un cuaderno para clase. Un **deseo** es algo que te apetece y podrías no tener, como la última zapatilla de moda. Para comparar precios hay que mirar el **precio por unidad**: lo que cuesta un litro, un kilo o una pieza. Un bote grande parece más caro, pero a veces sale más barato. Compara siempre con la misma unidad, como euros por litro o por kilo: es la cifra que permite comparar de verdad. Muchas tiendas la escriben en la etiqueta, en letra pequeña. El **consumo responsable** es comprar pensando en lo que necesitas y en lo que causa tu compra: gastos de más, residuos, trabajo de otras personas. Puedes reparar en vez de tirar, comprar de segunda mano, elegir comercio de tu barrio o llevar tu propia bolsa. Comprar de segunda mano suele ser buena opción, pero conviene comprobar que funciona, mirar la seguridad y pedir un justificante. Si compras a un comercio, conservas tus derechos; entre particulares, las reglas son distintas. Y cuando compres algo, intenta que dure: a menudo reparar un objeto cuesta menos que comprar uno nuevo y genera menos residuos. Una regla muy útil para evitar compras impulsivas es esperar un día antes de comprar lo que no necesitas. Si al día siguiente sigues queriéndolo, comprueba además si lo necesitas y si puedes pagarlo.

Caso · ¿Es una buena oferta?

En el supermercado hay dos champús. Uno es un bote de 400 ml a 3,20 €. El otro es un pack de dos botes de 250 ml por 3 €. ¿Cuál sale más barato? Los precios son inventados.

Producto	Cantidad	Precio	Precio por litro
Bote	400 ml	3,20 €	8 €
Pack de dos botes	500 ml	3 €	6 €

Paso 1. Calcula los mililitros del pack: 2 × 250 = 500 ml. Pasa a litros: 400 ml son 0,4 L y 500 ml son 0,5 L. **Paso 2.** Calcula el precio por litro. El bote: 3,20 : 0,4 = 8 € el litro. El pack: 3 : 0,5 = 6 € el litro. Sale más barato el pack, 2 € menos por litro. **Paso 3.** Piensa si lo necesitas. Si solo usas un bote en meses, el segundo se quedará sin usar. Una oferta solo es buena si compras lo que de verdad vas a usar. Otro ejemplo: un «3×2» en cuadernos de 3 € ahorra 3 € si necesitas los tres, pero gasta 3 € más si solo necesitas uno. La **publicidad** es un mensaje que busca llamar tu atención y convencerte de comprar. Las **promociones** son ofertas, como el 2×1 o un descuento. Pueden ayudarte a pagar menos por algo que ya ibas a comprar, pero también animarte a gastar más. También hay personas que recomiendan productos en las redes sociales. Si les pagan por ello, deben dejarlo claro: la ley de competencia desleal (art. 26) considera desleal no avisar de que un contenido es publicidad pagada.

CÓMO DECIDIMOS

«Solo quedan 2 unidades». Cuando algo parece escaso, lo queremos más y decidimos deprisa. Es un mensaje de escasez: la sensación de que se acaba nos empuja a comprar sin pensar. Antes de aceptar, pregúntate: ¿lo habría comprado si no lo hubiera visto con esa etiqueta?

ACTIVIDADES

6. Un zumo de 1 litro cuesta 1,20 €. Un pack de 6 botellas de 200 ml cuesta 1,50 €. Calcula el precio por litro de cada uno y di cuál conviene.
7. Unas camisetas cuestan 12 € cada una con un 2×1. ¿Cuánto pagas por las dos? ¿Y por cada una? ¿Cuándo no compensa?
8. *Amplía.* Busca un anuncio de una promoción y escribe qué dice, qué busca que sientas y qué datos necesitarías para comprobar si es buena.

3.4 Tus derechos al comprar

Cuando compras algo, no estás solo. La ley te protege, y hay formas sencillas de reclamar.

Las **personas consumidoras** son quienes compran para su uso personal o familiar, no para revender. Tienen derechos básicos. La ley estatal que los recoge es el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. Entre otros, tienes derecho a una información correcta, a que no te engañen con la publicidad, a una protección frente a los riesgos y a que se te repare o indemnice si hay un daño. Y un alimento caducado no se puede vender (no es lo mismo que «consumir preferentemente antes de»). La garantía cubre los defectos del producto, no los daños por mal uso. En Castilla-La Mancha, la Ley 3/2019 del Estatuto de las Personas Consumidoras añade más derechos propios. Dos derechos son especialmente útiles. El primero es la **garantía legal**: si compras un producto nuevo y falla algo que ya existía cuando te lo entregaron, el vendedor responde durante tres años desde la entrega. Si el fallo aparece en los dos primeros años, se presume que ya existía. Puedes elegir entre reparar o sustituir el producto sin coste, salvo que no sea posible o resulte desproporcionado. Si no se arregla, puedes pedir una rebaja del precio o que te devuelvan el dinero. El segundo es el **desistimiento**: en las compras a distancia, como las de internet o por teléfono, tienes 14 días naturales para desistir y devolver el producto sin dar explicaciones; basta con comunicarlo dentro del plazo. Los 14 días se cuentan desde que recibes el producto. En las tiendas físicas no existe este derecho por ley: solo si la tienda lo permite. Tampoco hay desistimiento en algunos productos, como los hechos a medida o los que se estropean rápido, como la comida fresca.

LA NORMA DICE

«Todas las empresas deben disponer de hojas de reclamación o denuncia, en los términos que se desarrollen por reglamento.» Ley 3/2019, de 22 de marzo, del Estatuto de las Personas Consumidoras en Castilla-La Mancha, art. 68.

Si algo sale mal, se reclama por pasos. Primero se **habla con el comercio** y se enseña el tique o la factura: la mayoría de los problemas se resuelven aquí. Si no, se pide la **hoja de reclamaciones**, que la tienda está obligada a tener, y se rellena. Si tampoco funciona, se acude a la **OMIC**, la Oficina Municipal de Información al Consumidor, o a los servicios de consumo de la Junta. El arbitraje es otra vía voluntaria: la **Junta Arbitral de Consumo** resuelve sin ir a los tribunales si la empresa está adherida o acepta el caso. Si eres menor, pide ayuda a tu madre, padre o representante legal. Al reclamar, conviene ser educado y claro: explica qué ha pasado, qué pides y cuándo, y enseña los papeles. Una frase como «Compré este producto el día tal, se ha estropeado y quiero que se repare» suele bastar. Guarda siempre una copia de lo que entregues. Si compraste por internet, guarda también la captura del precio y el correo de confirmación. Y si hablas con el vendedor, mejor por escrito: un mensaje deja constancia, y de una llamada es más difícil probar qué se dijo. Y recuerda que reclamar bien no es gritar: es explicar qué ha pasado, aportar pruebas y pedir una solución justa. Reclamar no tiene por qué ser un conflicto: casi siempre, la empresa prefiere resolver un problema a perder a un cliente.

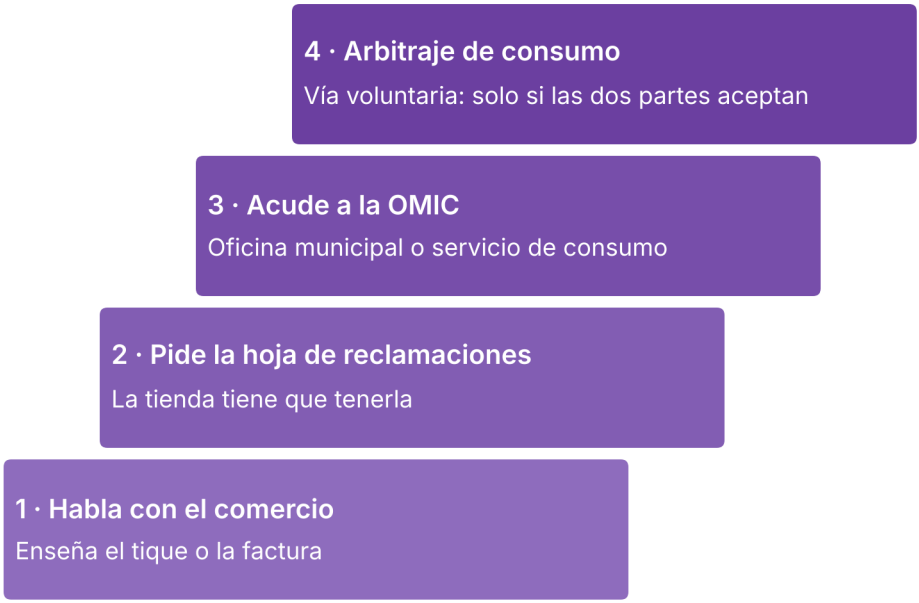


Figura 3.2. La escalera de la reclamación; el arbitraje es voluntario

REVISA LA IA

Respuesta simulada de un asistente de IA: «En las tiendas físicas siempre se puede devolver un producto en 14 días sin dar explicaciones».
Qué comprobar. ¿A qué tipo de compras se aplican los 14 días? ¿Qué pasa en una tienda de tu barrio si el producto no tiene ningún defecto?

ACTIVIDADES

9. Un cliente compra unos patines nuevos en una tienda. A los 8 meses se rompe una rueda y la tienda dice que la garantía era de 6 meses. ¿Qué plazo marca la ley? ¿Qué habría que averiguar sobre la rotura? ¿Qué debe hacer el cliente primero?

10. *Amplía.* Compras una camiseta por internet y la recibes el 10 de marzo. ¿Hasta qué día puedes comunicar que la devuelves, sin dar explicaciones? ¿Y si la hubieras comprado en una tienda del barrio?

3.5 Los papeles de casa y los trámites

Un tique en el bolsillo hoy puede ahorrarte un disgusto dentro de un año.

Cada vez que compras o pagas, hay un papel que lo prueba. El **tique** es el justificante de una compra: dice qué compraste, cuánto pagaste y cuándo. La **factura** es un documento más completo: suele llevar los datos de quien vende y de quien compra, el **IVA**, que es un impuesto incluido en el precio de casi todo lo que compras, y el total. El **recibo** prueba que has pagado algo, como el recibo del móvil. El **extracto** es la lista de los movimientos de una cuenta. Y un **contrato** es un acuerdo por escrito con derechos y deberes para las dos partes, como el del móvil o el de un seguro. Antes de firmar uno, mira cuánto cuesta y cómo se cancela. La **nómina** es el papel que explica cuánto cobra una persona que trabaja: tú solo tienes que saber reconocerla. Muestra el sueldo bruto, antes de descuentos, y el neto, lo que llega a su cuenta tras descontar impuestos y cotizaciones.



Figura 3.3. Un tique y una factura (esquema simplificado)

Guarda los papeles importantes en un sitio fijo, ordenados por fecha. Con el tique puedes demostrar la compra y reclamar si hay un defecto; cambiar un producto sin defecto depende de la tienda. Con la factura tienes la prueba más completa. Una buena costumbre es guardar una copia digital segura de los papeles importantes, por si se pierde el original, y conservar el original cuando haga falta. Lo ideal es tener una carpeta con separadores: compras y garantías, recibos y facturas, contratos, documentos del banco. Una vez al año, revisa con tu familia qué papeles ya no hacen falta antes de tirarlos. Pregunta en casa cuánto tiempo hay que guardar cada uno: el justificante de una compra, mientras puedas necesitarlo para reclamar. Cuida también tus datos personales cuando rellenes un formulario: da solo los que se pidan de verdad, no compartas fotos de tu documento de identidad y desconfía de quien te los pida por mensaje. Desconfía de enlaces inesperados, aunque parezcan oficiales: entra escribiendo tú la dirección de la web oficial o desde una aplicación oficial, siempre con tu familia. Así no te pasará lo que a quien entra en una página falsa y entrega sus datos a un timador. También hay **trámites** con las administraciones: pedir una beca, inscribirse en una actividad del ayuntamiento, pedir una cita en el centro de salud. Muchos se pueden hacer en papel o por internet, en la **sede electrónica** de la administración, con un certificado electrónico o con una clave de acceso. A tu edad se hacen siempre con tu familia. Imagina que quieres inscribirte en una actividad del ayuntamiento. Tu familia rellenará algo así:

Campo	Qué se escribe	Documento
Participante	Nombre y apellidos de quien se inscribe	Solo si lo pide el trámite
Persona responsable	Madre, padre o tutor legal que firma	Solo si lo pide el trámite
Actividad	Nombre y fechas de la actividad	Folleto del ayuntamiento

PARA TU PROYECTO · E3 Y ENTREGA 1

Prepara la ficha E3, «Presupuesto y cliente de la miniempresa»: con una idea provisional, calcula los materiales, el precio de venta y las unidades, y escribe tres compromisos con quien compre (dar un justificante, informar con claridad y qué pasa si algo sale mal). Es un ejercicio de clase, con la supervisión de tu profesora, no una empresa dada de alta. Después reúne E1, E2 y E3 como «El dinero de la miniempresa» y entrégalo a otro equipo, que lo revisará con una lista de control.

ACTIVIDADES

11. Lee este tique ficticio de la Papelería Ejemplo, del 12 de marzo, y contesta: ¿cuánto se ha pagado en total? ¿Qué datos del tique permiten reclamar si algo falla?

Concepto	Importe
3 cuadernos	9 €
2 lápices	3 €
Total	12 €

IDEAS DE 1.º B

El tique de los auriculares

La biblioteca del instituto estaba casi vacía aquel jueves de enero. Fuera llovía y la luz de los fluorescentes se reflejaba en las mesas. Salma tenía la cabeza apoyada en una mano y, en la otra, unos auriculares. A uno de ellos le colgaba un cable pelado.

—Se ha roto —dijo—. Los compré hace catorce meses con lo que me dieron en dos meses de paga. Y ya está. Se acabó.

Iker estaba en la mesa de al lado, con la silla pegada al borde y el cuaderno abierto. Escribía una cuenta, la tachaba y escribía otra. Hacía lo mismo siempre que no sabía por dónde empezar. Dani se sentó frente a Salma con su portátil y lo abrió de golpe.

—A ver, déjame. Voy a buscar el modelo. —Tecleó—. Mira: cuatro estrellas de media, y muchos dicen que son «lo mejor que he comprado». Seguro que es un defecto de fábrica.

—¿Y si es un defecto mío? —preguntó Salma—. Se me han caído algunas veces.

—Pues mira lo que dice esta —dijo Dani, y leyó en voz alta—: «Los míos duraron seis meses y se rompieron. Muy mal».

—Entonces seguro que se rompen todos —dijo Salma, y se tapó la cara con las manos.

—O seguro que se rompen algunos —dijo Iker sin levantar la vista del cuaderno—. Dani, ¿quién ha escrito eso? ¿Un cliente o alguien que cobra por escribir opiniones?

Dani se quedó con el dedo sobre el ratón.

—No lo sé. No pone.

—Pues entonces esas opiniones no nos dicen nada —dijo Iker, y cerró el cuaderno—. Salma, una cosa. ¿Guardas el tique?

—¿Qué tique?

—El de la compra. Mi madre guarda el de todo lo que compra, en una carpeta, durante años. Dice que sin él no hay nada que hacer.

—No me acuerdo ni de dónde los compré.

—Pues eso es lo primero —dijo Iker, sin darle importancia—. Saber dónde y cuándo.

—Catorce meses —repitió Salma—. Parece mucho tiempo.

—Parece. Pero no sabemos si lo es.

Inés Varela entró en la biblioteca con una pila de libros y se detuvo junto a una estantería. No saludó. Dejó los libros y fingió que buscaba algo.

—Aunque lo tuviera —dijo Salma—, la garantía ya habrá acabado.

—¿Cuánto dura una garantía? —preguntó Iker.

Nadie contestó. Dani escribió algo en el portátil, lo borró y volvió a escribir. Salma dio la vuelta a los auriculares y miró el cable roto.

—No lo sé —dijo al fin—. No sé nada de esto. Creía que se compraba y ya.

—Yo tampoco —dijo Dani—. Y eso que lo busco todo en internet.

—Buscar no es lo mismo que comprobar —dijo Iker.

Un bibliotecario pasó empujando un carro de libros y les pidió con un gesto que bajaran la voz. Dani giró el portátil hacia Salma.

—Mira, aquí hay otro cliente con los mismos auriculares. Dice que la tienda se los cambió. Pero no pone si tenía tique, ni dónde los compró, ni cuándo.

—Entonces tampoco sirve —dijo Salma.

—Sirve de pista —dijo Iker—. Pero no prueba que a ti te toque lo mismo.

Salma cogió los auriculares con las dos manos, despacio. Parecía mirar algo que no estaba en la mesa, algo que había olvidado hacía tiempo.

—Mi madre guarda todo en un cajón —dijo de pronto—. Con todos los papeles de casa. Facturas, garantías, recibos del banco. A veces dice que algún día los ordenará.

—¿Y los auriculares? —preguntó Iker.

—Ahí tiene que estar el tique. Si lo guardó.

—Pues esta tarde lo miras —dijo Dani, bajando la voz—. Un tique, una factura o un justificante de pago ponen qué compraste, cuánto pagaste, cuándo y en qué tienda. Con eso podemos preguntar por la garantía.

—Eso lo sabía —dijo Salma—. Lo que no sabía es que valía para tanto.

Iker recogió el cuaderno y lo metió en la mochila. Fuera, la lluvia golpeaba el cristal. Al fondo, Inés pasó una hoja del libro que no estaba leyendo.

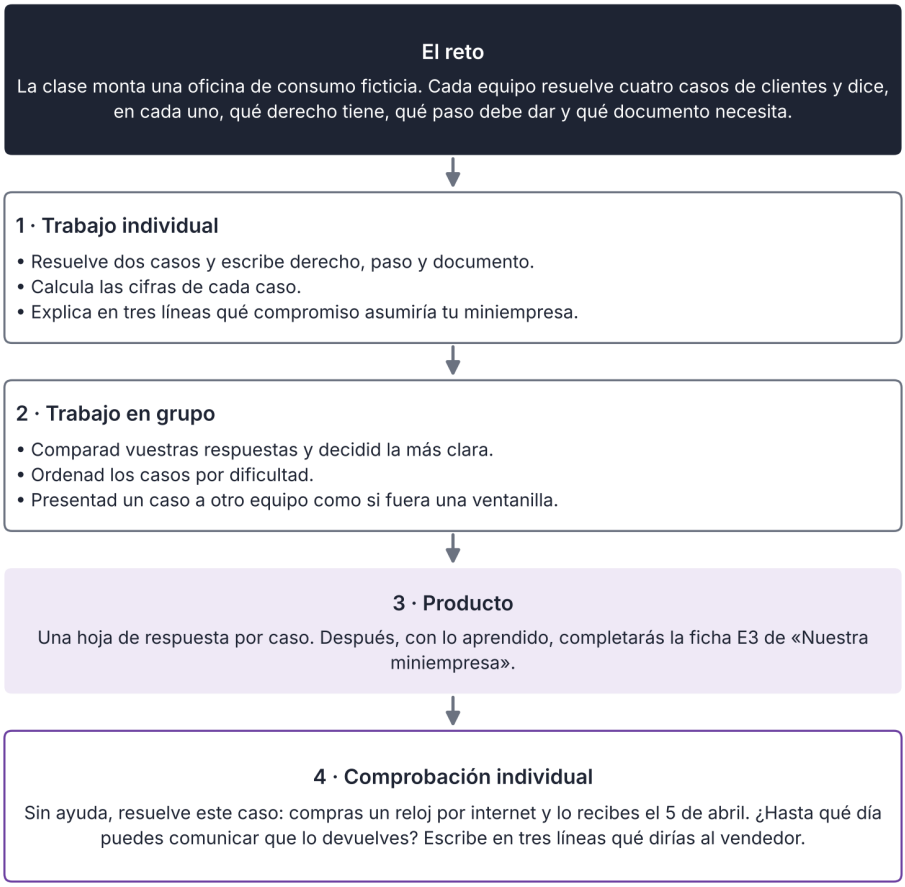


En la biblioteca, Iker escribe, Salma apoya la cabeza en la mano y Dani enseña en el portátil unas opiniones.

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE

La oficina de consumo de la clase

Reto. La clase monta una oficina de consumo ficticia. Cada equipo resuelve cuatro casos de clientes y dice, en cada uno, qué derecho tiene, qué paso debe dar y qué documento necesita. **Producto.** Una hoja de respuesta por caso. Después, con lo aprendido, completarás la ficha E3 de «Nuestra miniempresa». **Datos.** Todo es inventado. Caso 1: unos patines nuevos comprados hace 8 meses con una rueda rota, sin saber si es un defecto o un golpe; la tienda dice que la garantía es de 6 meses. Caso 2: una camiseta pedida por internet y recibida el 10 de marzo; hoy es 20 de marzo y no te gusta. Caso 3: un anuncio dice «Antes 40 €, ahora 20 €», pero en el último mes costaba 25 €. Caso 4: una factura por 3 libretas a 4 € cada una (precio final) que cobra 15 € en total. **Comprobación individual.** Sin ayuda, resuelve este caso: compras un reloj por internet y lo recibes el 5 de abril. ¿Hasta qué día puedes comunicar que lo devuelves? Escribe en tres líneas qué dirías al vendedor.



Así se desarrolla la situación de aprendizaje

INFORME

Quién te defiende cuando compras en Castilla-La Mancha

Imagina que has comprado algo y no funciona. Has hablado con la tienda y no te hacen caso. ¿Qué haces? En Castilla-La Mancha hay varias puertas a las que llamar, y no hay que usarlas por orden. Conviene conocerlas antes de necesitarlas. Una es el **Servicio de Consumo** de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, que depende de la Consejería de Sanidad. Tiene un portal en internet donde explica cómo consultar o reclamar. Las reclamaciones se pueden presentar en persona, por correo postal o por internet, en la sede electrónica de la Junta, y se puede descargar un modelo de reclamación. Otra son las **OMIC**, las Oficinas Municipales de Información al Consumidor. Están en muchos ayuntamientos y son la ventanilla más cercana. Allí te informan y te ayudan a hacer la reclamación. Otra son las **asociaciones de personas consumidoras**, que son organizaciones que defienden los derechos de los consumidores. También pueden ayudarte a reclamar. Y otra es la **Junta Arbitral de Consumo**. El arbitraje es un procedimiento rápido y sencillo para resolver conflictos entre la persona consumidora y la empresa sin ir a los tribunales. Es voluntario: la empresa puede haberlo aceptado antes, al adherirse al sistema, o aceptarlo para ese caso. Es gratuito y no hace falta abogado. La decisión, que se llama laudo, es de obligado cumplimiento. Debe dictarse en 90 días naturales desde que se acuerda iniciar el procedimiento; en casos complejos puede ampliarse hasta 90 días más. Un ejemplo inventado: unas zapatillas compradas por internet llegan con la suela despegada. Se escribe a la tienda y no contesta. Con el mensaje guardado y el pedido, una familia puede acudir a la OMIC, donde le dirán cómo presentar la reclamación. Para que estas puertas funcionen, primero hay que haber hablado con la empresa: para pedir arbitraje tienes que haberlo intentado antes y poder demostrarlo. Y para todo, los papeles: tique o factura, contrato, fotos del defecto y los mensajes que hayas intercambiado. ¿Qué te dicen estas páginas y qué no? Dicen cómo reclamar. No dicen que vayas a ganar siempre, ni cuánto tardará cada caso. Y los servicios cambian de nombre y de web con el tiempo, así que conviene mirar siempre la página oficial. Piensa ahora en el otro lado del mostrador. Una empresa seria quiere que sus clientes vuelvan, y por eso muchas resuelven las quejas rápido, sin llegar a ninguna oficina. Si montáis una miniempresa, haced lo mismo: anotad cómo puede reclamar una persona, devolved el dinero cuando corresponda y guardad los datos de cada pedido. Reclamar bien y atender bien una reclamación son dos caras de la misma confianza.

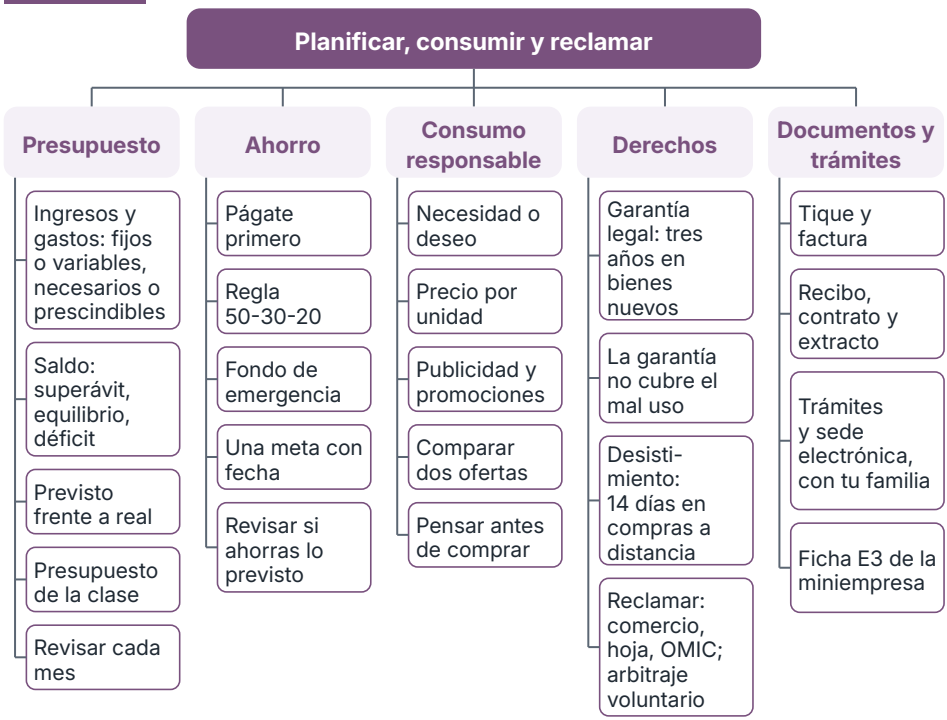
Un último consejo: aprender a reclamar no es ser pesado. Es ejercer un derecho. Y casi siempre empieza con una frase sencilla: «Tengo aquí el tique, y este producto no funciona».

Fuente: Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Portal de Consumo (consumo.castillalamancha.es), páginas «¿Cómo reclamo?» y «Arbitraje de consumo»; Ley 3/2019, art. 68; Real Decreto 713/2024, art. 45 (consulta: 20/11/2026).

ACTIVIDADES

12. En el episodio, Dani busca opiniones en internet, pero Iker duda de ellas. ¿Por qué? Escribe dos cosas que comprobarías antes de fiarte de una opinión.
13. Salma compró unos auriculares nuevos hace 14 meses. Si el plazo legal de responsabilidad dura 3 años, ¿cuántos meses faltan? ¿Qué documento necesita?
14. Revisa esta respuesta simulada de un asistente de IA: «Si compras en una tienda y no te gusta, siempre puedes devolverlo y que te devuelvan el dinero». ¿Qué falta por saber? ¿Cuándo existe el derecho de desistimiento?
15. Lee esta factura ficticia: «Base: 10 €. IVA 21 %: 2,10 €. Total: 12,10 €». Comprueba el IVA y di qué datos más debería llevar una factura.
16. Según el informe, ¿qué hay que hacer antes de pedir un arbitraje? ¿Cuánto cuesta? ¿En cuántos días se dicta el laudo y cuándo puede ampliarse?
17. Una familia recibe 90 € extra y gasta 100 € más de lo previsto. Calcula cuánto cambia el saldo y escribe dos ajustes posibles.
18. Una tienda dice «3×2» en unas libretas de 6 €. Calcula cuánto pagas por tres y por cada una. ¿Cuándo compensa?
19. Lucía recibe 40 € de paga y 20 € de encargos al mes. Gasta 18 € en transporte, 12 € en ocio y 10 € en comida, y aparta 6 € para ahorrar. Calcula cuánto le sobra y qué porcentaje de sus ingresos ahorra. ¿Cuánto debería apartar para ahorrar el 20 %?
20. Un pack de 4 yogures cuesta 2,40 € y uno de 8 cuesta 4 €. Calcula el precio de cada yogur en los dos casos. Si en tu casa solo se comen 4 antes de que caduquen, ¿qué pack compensa de verdad?
21. Mensaje ficticio de una tienda en internet: «Tu pedido llegó el 3 de febrero. Si no te gusta, puedes devolverlo en 14 días. El producto debe estar sin usar». ¿Hasta qué fecha puedes devolverlo (días naturales)? ¿Qué condición pone la tienda? ¿Qué guardarías como prueba?
22. Tienes 30 € y quieres unas zapatillas de 30 €, pero anuncian un 20 % de descuento el mes que viene. Calcula el precio con descuento y cuánto ahorrarías. ¿Qué riesgo tiene esperar? ¿Qué harías tú?
23. Vuestra miniempresa quiere vender 20 pulseras. Cada una cuesta 1,50 € de materiales y la vendéis a 3 €. Calcula el gasto, los ingresos y el saldo. Si solo vendéis 12 pulseras, ¿qué saldo queda?
24. Clasifica estos papeles de casa: el recibo de la luz, el tique de un juguete, el contrato del móvil y el extracto del banco. Di para qué sirve cada uno y cuál usarías para reclamar un juguete roto.
25. Aplicación individual, sin ayuda: una amiga compra por internet una chaqueta de 40 € y la recibe el 6 de mayo. Quiere devolverla. Escribe: plazo, documento y a quién acudir si no se la aceptan.

ESQUEMA



RESUMEN

Un **presupuesto** es un plan de **ingresos** y **gastos**. El **saldo** es la resta de los dos y puede ser **superávit**, equilibrio o **déficit**. Al final de cada mes se compara lo previsto con lo real y se ajusta. **Ahorrar** es separar una parte del dinero antes de gastar, y sirve para metas y para imprevistos: es lo que se llama **pagarse primero**. Antes de comprar, conviene preguntarse si es una necesidad o un deseo y comparar el **precio por unidad**. La **publicidad** y las **promociones** pueden ayudarte a pagar menos, pero también animarte a gastar más; trucos como «últimas unidades» juegan con la escasez. Las personas consumidoras tienen derechos: en general, la **garantía legal** cubre tres años los defectos de un bien nuevo (no los daños por mal uso), y en las compras a distancia hay 14 días naturales para el **desistimiento**, con excepciones. Si algo sale mal, se reclama por pasos: hablar con el comercio, pedir la hoja de reclamaciones, acudir a la OMIC o a los servicios de consumo y, si las dos partes aceptan, al arbitraje. Para ello hay que guardar el **tique** o la **factura**. Los papeles de casa, como el recibo, el extracto o el contrato, se guardan ordenados y a salvo, en papel o en digital. Los trámites con las administraciones se hacen en papel o por internet, siempre con la familia. Todo esto te servirá para la ficha E3 de vuestra miniempresa: un presupuesto claro y un compromiso con quien os compre.



UNIDAD 4

Conócete y trabaja en equipo

Ideas de 1.º B · Pósits de colores

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Explicar qué es tener iniciativa y por qué hay que terminar lo que se empieza.
- Describir tus fortalezas y tus debilidades con un cuadro de cuatro casillas.
- Reconocer tus emociones y calmarte cuando algo sale mal.
- Generar muchas ideas con técnicas de creatividad sencillas.
- Repartir el trabajo en un equipo, escuchar y negociar un acuerdo.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Es febrero en **1.º B** del IES Ribera Norte. Inés Varela les recuerda que la miniempresa de clase ya tiene fecha: la jornada de fin de curso. Hasta ahora han planificado el dinero. Ahora toca decidir quién hace cada tarea y cómo se ponen de acuerdo, porque una miniempresa no sale sola. Hace falta saber quién hace cada cosa. Martina quiere empezar ya y se pone a repartir tareas. Iker tiene una pregunta: ¿quién ha decidido el reparto? Lucía piensa que lo mejor es que cada uno elija lo que más le gusta, pero Hugo no lo ve claro: ¿y si todos eligen lo mismo y nadie quiere hacer lo que queda? Dani teme que alguien se sienta mal si no le tocan las tareas que quería. Salma propone anotar primero qué sabe hacer cada persona y qué le gustaría aprender. Al terminar la unidad sabrás conocerte mejor, pensar ideas nuevas y trabajar con otros sin que nadie se quede fuera.

PARA EMPEZAR

1. ¿Qué se te da bien y qué te cuesta? Escribe una cosa de cada. ¿Cómo lo sabes?
2. ¿Has trabajado alguna vez en un grupo en el que unos hacían mucho y otros poco? ¿Cómo te sentiste? ¿Qué hiciste?
3. Si dos personas quieren hacer lo mismo en un trabajo, ¿qué acuerdo podrían alcanzar para que las dos participen? Escribe dos soluciones.
4. ¿Cómo se te ocurren las ideas: de golpe, hablando con otros o mirando a tu alrededor? Cuenta la última que tuviste.



Iniciativa

4.1



Conocerte

4.2



Emociones

4.3



Creatividad

4.4



Trabajo en equipo

4.5

4.1 Tomar la iniciativa

Hay quien espera a que se lo manden y hay quien da el primer paso. La iniciativa ayuda a emprender.

La **iniciativa** es hacer algo sin que te lo manden. Por ejemplo, recoger el material de clase sin que nadie te lo pida, o proponer un juego en el patio.

Tener iniciativa no es hacerlo todo tú solo. Es dar el primer paso y seguir hasta el final. Por eso tiene tres partes: empezar, terminar y pedir ayuda a tiempo. Se nota en las cosas pequeñas de cada día, no solo en los grandes proyectos.

La **autonomía** es hacer las cosas por ti mismo, sin depender siempre de otra persona. Se aprende poco a poco. Primero haces una tarea pequeña, luego otra más grande. Si te equivocas, aprendes y lo intentas de nuevo.

La **responsabilidad** es hacerte cargo de lo que dices que vas a hacer. Si en la miniempresa te toca llevar las cuentas, el equipo cuenta contigo. Si no puedes, lo dices pronto. Avisar a tiempo también es ser responsable. Así el resto del equipo puede reorganizarse antes de que sea tarde.

Veamos un ejemplo. En la miniempresa hay que pegar etiquetas en 40 bolsas. Una persona con iniciativa no espera a que se lo digan: pregunta quién tiene las etiquetas, acuerda con el equipo la tarea y avisa cuando termina. Otra persona no pregunta ni avisa de que necesita ayuda. A los dos días, la primera ha acabado y la segunda aún no ha empezado.

Pedir ayuda no es una debilidad. Una persona con iniciativa sabe cuándo necesita a otras. Si llevas un rato atascado y no avanzas, pregunta. Cuando pidas ayuda, cuenta qué has intentado ya, qué no funciona y qué necesitas. Así te ayudan mejor y el equipo no pierde tiempo.

ACTIVIDADES

1. Escribe tres cosas que hiciste este mes sin que nadie te lo pidiera. Si no encuentras ninguna, escribe una que podrías hacer esta semana.
2. En un grupo, a Lucía le tocó traer las cartulinas el lunes. El domingo se da cuenta de que no puede. ¿Qué debería hacer? ¿Qué pasaría si no avisa?

4.2 Conocerte: fortalezas y debilidades

Para elegir bien tu sitio en un equipo, primero tienes que saber cómo eres.

El **autoconocimiento** es saber cómo eres: qué se te da bien, qué te cuesta y qué te gusta. No sirve para ponerte una etiqueta. Sirve para decidir mejor. Si sabes que te pones nervioso al hablar, puedes entrenarlo. Si sabes que se te dan bien los números, puedes ayudar donde hacen falta.

Una **fortaleza** es algo que haces bien o te sale con facilidad. Una **debilidad** es algo que te cuesta o que quieres mejorar. Todo el mundo tiene de las dos. Una debilidad puede mejorar con práctica y con apoyos; no define quién eres.

Hay una herramienta muy sencilla para organizar esto: el **DAFO personal** (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades). Es una tabla de cuatro casillas. Dos miran hacia dentro, a ti: lo que se te da bien y lo que te cuesta. Dos miran hacia fuera, a lo que te rodea: las **oportunidades**, que son cosas de fuera que te pueden ayudar, y los **obstáculos** (las amenazas), que son cosas de fuera que te lo ponen difícil.

Un ejemplo con el deporte. Fortaleza: eres constante y vas a todos los entrenamientos. Debilidad: te enfadas si pierdes. Oportunidad: el club busca a alguien para ayudar con los pequeños. Obstáculo: el horario del club coincide con tus clases y tienes menos tiempo para entrenar. Con ese cuadro, ya sabes qué puedes ofrecer y qué debes cuidar. Y puedes repetirlo cada trimestre: cambia porque tú cambias.

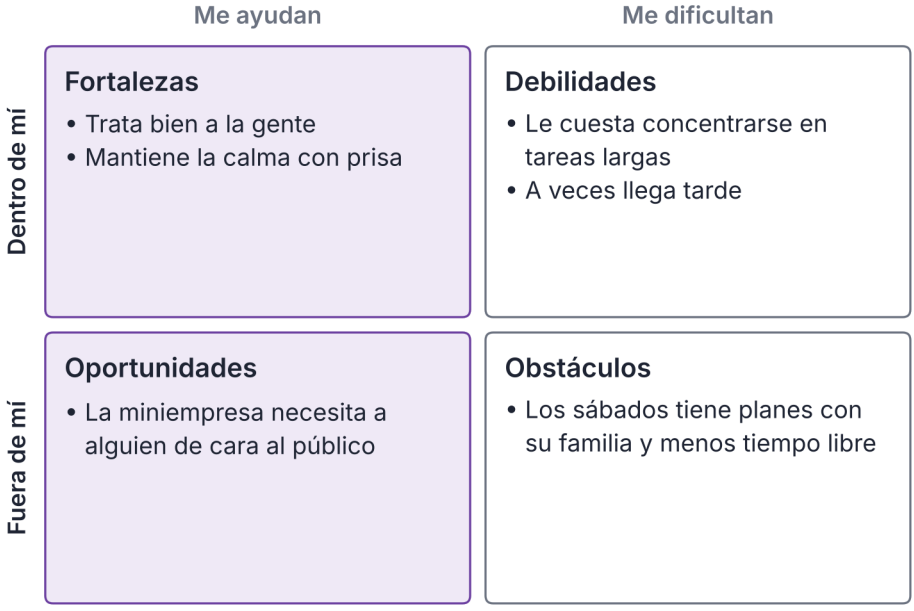


Figura 4.1. El cuadro de cuatro casillas de Hugo

Ayuda mirar tu vida en tres ámbitos: los estudios, el deporte o las aficiones, y tu familia y tus amistades. Un ejemplo inventado:

Ámbito	Fortaleza	Debilidad
Estudios	Ordena bien los apuntes	Se bloquea en los exámenes
Aficiones	Toca la guitarra con constancia	Le da vergüenza tocar en público
Familia y amistades	Escucha y ayuda a los demás	Le cuesta decir que no

Al escribir tu cuadro, evita dos errores. Uno es presumir, que es exagerar lo bueno. El otro es ser demasiado duro contigo, que es escribir solo lo malo. Un cuadro útil es sincero: dice lo que hay, sin adornos ni castigos.

Para rellenarlo, sigue tres pasos. Primero, escribe sin pensar demasiado todo lo que se te ocurra en cada casilla. Segundo, tacha lo falso. Tercero, elige una cosa de cada casilla y pregúntate qué decisión te ayuda a tomar.

Caso · El cuadro de Hugo

Hugo solo ve debilidades: dice que no se concentra y que siempre llega tarde. Lucía le hace preguntas para ayudarle: ¿qué haces bien cuando echas una mano a tu familia? Los datos del cuadro son inventados.

Casilla	Qué escribe Hugo
Fortalezas	Trata bien a la gente; mantiene la calma cuando hay prisa
Debilidades	Le cuesta concentrarse en tareas largas; a veces llega tarde
Oportunidades	La miniempresa necesita a alguien de cara al público
Obstáculos	Los sábados tiene planes con su familia y menos tiempo libre

Paso 1. Empieza por las preguntas, no por los defectos. Hugo creía que no tenía fortalezas. Al contar lo que hace cuando ayuda a su familia, aparecen dos: trata bien a la gente y no se agobia con prisa.

Paso 2. Une el cuadro con una decisión. La miniempresa necesita a alguien que atienda al público el día de la jornada. Su fortaleza encaja con esa oportunidad. Su debilidad, concentrarse en tareas largas, le dice que para llevar las cuentas es mejor tener ayuda de un compañero o tareas cortas: el cuadro no prohíbe nada, ayuda a elegir. Y el obstáculo, el poco tiempo de los sábados, le dice que debe pedir tareas pequeñas.

ACTIVIDADES

3. Escribe una fortaleza y una debilidad tuyas relacionadas con el instituto. Para cada una, añade un ejemplo de lo que hiciste.
4. Completa tu cuadro de cuatro casillas con una frase corta en cada una.
5. *Amplía.* Escribe una debilidad tuya que podrías convertir en fortaleza con práctica. ¿Qué harías durante un mes para mejorarla?

4.3 Las emociones también cuentan

Sentir miedo, rabia o ilusión es normal. Lo importante es qué haces con ello y cómo lo cuentas a los demás.

Las **emociones** son lo que sientes ante lo que pasa. Aparecen sin avisar y a veces se mezclan: alegría, miedo, rabia, tristeza, vergüenza. No son buenas ni malas. Pero la forma de actuar sí puede ser mejor o peor. La **inteligencia emocional** es saber reconocer lo que sientes, elegir cómo respondes y entender lo que sienten los demás.

Hay cuatro pasos que ayudan. Primero, **reconocer**: ¿qué siento ahora? Segundo, **calmarte**: respira despacio, tómate un momento o pide ayuda. Tercero, **pensar**: ¿qué puedo hacer? Cuarto, **actuar**: elegir una respuesta respetuosa.

La **empatía** es ponerte en el lugar de otra persona. Se entrena escuchando sin interrumpir y preguntando «¿cómo te sientes?» antes de dar tu opinión. Si un compañero está nervioso porque le toca presentar, puedes preguntarle qué necesita.

La **motivación** es lo que te empuja a seguir, y mejora cuando ves avanzar al equipo y recibes apoyo. Celebrar los pequeños avances, como terminar un borrador, mantiene las ganas.

Todos nos equivocamos. La **frustración** es la rabia o el desánimo que sientes cuando algo sale mal. Cuando pase, no lo escondas: nómbralo, descansa un momento y busca qué puedes cambiar.

LA CIENCIA DICE

Poner nombre a lo que sientes puede ayudar a calmarte. En un estudio con resonancia cerebral, personas adultas que describían con palabras una emoción desagradable mostraron menos activación en la zona del cerebro que reacciona al miedo (Lieberman y otros, 2007).
Límite. Fue un estudio de laboratorio con personas adultas y imágenes de caras; no prueba que nombrar la emoción calme a todo el mundo en cualquier situación.

ACTIVIDADES

6. Piensa en la última vez que algo te salió mal en clase. Escribe qué sentiste, qué hiciste y qué harías ahora con los cuatro pasos.

4.4 Pensar ideas nuevas

Las buenas ideas casi nunca llegan solas. Se buscan con método.

La **creatividad** es la capacidad de imaginar algo nuevo o de mirar algo conocido de otra manera. No es un don de unos pocos: se entrena. Cuando una idea nueva se convierte en algo útil se llama **innovación**. Una miniempresa necesita las dos cosas. Pintar bolsas con dibujos del barrio es una idea creativa; venderlas en la jornada la convierte en innovación.

Una técnica muy usada es la **lluvia de ideas**. Un grupo apunta todas las ideas que se le ocurren sobre un tema en poco tiempo. Tiene reglas claras: se busca cantidad, nadie critica en la primera ronda, se aceptan ideas raras y se puede mejorar la idea de otra persona. Después se eligen las mejores. Un grupo de seis personas que apunta cinco ideas cada una en cinco minutos reúne 30 ideas, es decir, seis por minuto entre todo el grupo. Cuantas más ideas, más posibilidades de encontrar alguna útil.

Otra técnica es preguntarte **«¿y si…?»**. ¿Y si las bolsas de tela fueran más grandes? ¿Y si se vendieran por encargo? Cada pregunta abre un camino.

Cuando termina la lluvia de ideas, hay que elegir. Una forma sencilla es agrupar las ideas parecidas, votar y preguntar de cada una: ¿resuelve algo?, ¿podemos hacerla? y ¿le interesaría a alguien?

La tercera técnica se llama **SCAMPER**, un listado de siete verbos para cambiar algo que ya existe: sustituir, combinar, adaptar, modificar, darle otro uso, quitar y cambiar el orden. Aquí tienes cuatro. Con una bolsa de tela: ¿la combinamos con un monedero? ¿La adaptamos para llevar libros?

Verbo	Pregunta	Ejemplo con una bolsa de tela
Sustituir	¿Qué puedo cambiar por otra cosa?	Una cinta en lugar de un asa
Combinar	¿Qué puedo juntar?	Bolsa con un monedero pequeño
Adaptar	¿Qué ajusto?	Alargar las asas para llevar libros
Dar otro uso	¿Para qué más podría servir?	Usar la bolsa para llevar el bocadillo

Un **mapa mental** es otra forma de ordenar ideas: escribes el tema en el centro y dibujas ramas con las ideas que salen de él. Puedes usar colores para cada rama. Sirve para ver todo a la vez. Después de un mapa mental, mira tanto las ramas llenas como las vacías: a veces la idea más rara es la mejor.

REVISA LA IA

Respuesta simulada de un asistente de IA: «Estas son las 10 mejores ideas de negocio para tu clase. Seguro que triunfan todas».
Qué comprobar. ¿Sabe algo el asistente de tu barrio, de tu clase o de lo que sabéis hacer? ¿Cómo puedes saber si una idea sirve de verdad?

ACTIVIDADES

7. En grupo de cuatro, haced una lluvia de ideas de cinco minutos sobre «qué podría vender o hacer nuestra miniempresa». Contad cuántas ideas salen y elegid las tres que más os gusten.
8. *Amplía.* Elige un objeto de tu mochila y aplica tres verbos de SCAMPER para imaginar una versión nueva.

4.5 Comunicar, negociar y trabajar en equipo

Un equipo no es solo estar juntos. Es repartir, escuchar y acordar.

Un **equipo** es un grupo de personas que trabajan juntas por un objetivo común. Cuando se organiza bien, el equipo puede conseguir más que cada persona por separado. Pero no ocurre solo: hay que organizarlo. Por ejemplo, si quien lleva el cartel llega tarde, nadie puede terminar el puesto a tiempo.

Lo primero es saber **comunicar**. La **escucha activa** es atender de verdad a quien habla: prestar atención de una forma cómoda para ti, no interrumpir y repetir con tus palabras lo que has entendido. Otra herramienta es el **mensaje «yo»**: hablas de lo que tú sientes o necesitas, sin acusar. En lugar de «tú nunca haces nada», dices «yo necesito que me ayudes con esta parte». El primero puede sonar a ataque y provocar defensa. El segundo cuenta lo que pasa y deja una puerta abierta para colaborar. Además, conviene hablar de hechos y no de la persona: «no has traído el material» es mejor que «eres un desastre».

El **trabajo cooperativo** significa que cada persona tiene una responsabilidad y todas dependen de las demás. Por eso, si una persona no cumple, el equipo entero se resiente. Conviene acordar desde el principio quién hace qué y para cuándo. En un equipo se reparten **roles**, que son funciones con nombre. Hay cinco muy útiles: la **coordinación** organiza la reunión y da la palabra, la **secretaría** anota los acuerdos, la **portavocía** habla por el equipo ante la clase, **materiales** prepara lo necesario y **tiempo** controla la duración. En equipos de seis, la sexta persona apoya donde haga falta; rotad los roles.

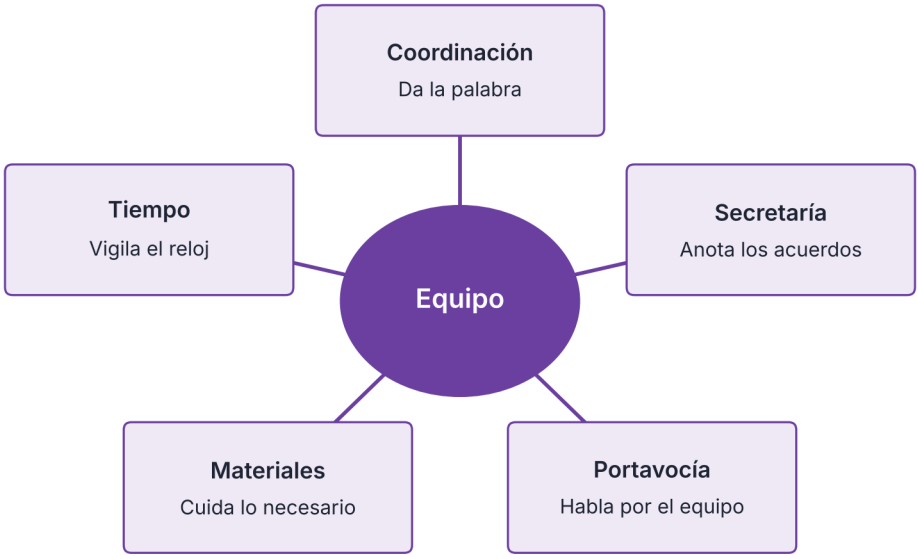


Figura 4.2. Los cinco roles de un equipo

CLAVE · UN ROL ES UNA RESPONSABILIDAD
Un rol no es mandar. Es hacerte cargo de una parte del trabajo para que el equipo avance.

Una reunión funciona mejor con tres partes. Al principio, la coordinación recuerda el objetivo y el tiempo. En medio, cada persona cuenta cómo va su tarea. Al final, la secretaría lee los acuerdos: quién hace qué y para cuándo.

Además de los roles, un equipo necesita **normas**: acuerdos como llegar a la hora, dejar hablar o avisar si falta algo. Las normas funcionan mejor si las decide el grupo y no las impone una sola persona. Revisadlas cada mes. Escríbelas en positivo («escuchamos hasta el final») y colócalas donde todos las vean.

Caso · Repartir el trabajo

Seis alumnos tienen que preparar la miniempresa en tres semanas. Hay 12 tareas. Martina empieza a repartirlas y se queda con casi todas. Los datos son inventados.

Persona	Tareas al principio	Tareas después
Martina	7	2
Hugo	1	2
Lucía	1	2
Salma	1	2
Dani	1	2
Iker	1	2

Paso 1. Cuenta lo que hay. Con 12 tareas y 6 personas, un reparto igual es 12 : 6 = 2 tareas por persona (después se ajusta según la dificultad). Martina tiene 7 de 12, más de la mitad. Los otros cinco comparten solo 5. Con tantas tareas, es fácil que algo se quede sin hacer. Ese reparto no lo ha decidido el equipo: lo ha decidido una sola persona.

Paso 2. Rehaz el reparto y ponle fechas. Cada persona tiene 2 tareas y un rol. Anotad las fechas en una lista que vea todo el equipo. Si alguien no puede cumplir, avisa pronto y se reajusta. Una opción: 12 : 3 = 4 tareas por semana, si son de esfuerzo parecido. Así nadie se agobia.

Paso 3. Resuelve un desacuerdo. Dos personas quieren ser portavoz. Antes de votar, cada una explica por qué lo quiere. Salen dos alternativas: una habla y la otra enseña los datos, o se turnan. Se elige una que acepten las dos; si no hay ninguna, se turnan o fijan un criterio. Votar deja a una parte descontenta; negociar busca algo que valga para las dos. Así nadie se siente apartado.

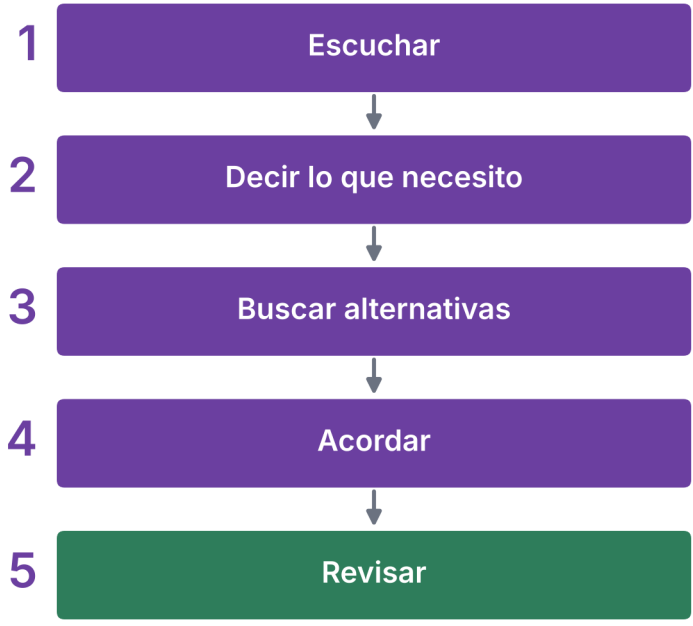


Figura 4.3. Los cinco pasos de una negociación

Cuando hay un conflicto, la **negociación** es hablar para llegar a un acuerdo que valga para las dos partes. Sigue cinco pasos: escuchar, decir lo que necesitas, buscar alternativas, acordar y revisar, es decir, comprobar más tarde si el acuerdo funciona. El **liderazgo positivo** es ayudar a que el grupo decida y avance escuchando a todos. Quien lidera no manda más: ayuda a que el grupo avance y recoge las ideas de todos. Por ejemplo, un líder positivo pregunta «¿tú qué opinas?» a quien no ha hablado y resume lo que se ha dicho antes de decidir. Un buen líder también sabe decir «me he equivocado», y reparte los méritos: cuando algo sale bien, el éxito es del equipo. Además, agradece las ideas aunque no se elijan. Cuando el trabajo termina, se revisa entre todos y se evalúa: ¿qué salió bien?, ¿qué cambiaríamos? Para evaluar, un equipo puede usar una **diana** de cinco aspectos: escuchar, repartir bien el trabajo, controlar el tiempo, mantener el ánimo y conseguir el resultado. Cada persona marca de 1 a 4 en cada aspecto y se comparan los resultados. Lo importante no es la nota, sino elegir un aspecto que mejorar la próxima vez.

Evaluar también sirve para reconocer lo que ha ido bien. Antes de hablar de lo que falló, cada persona dice una cosa que ha hecho bien su equipo y una que ha hecho bien otra persona. Así se aprende de los errores sin que nadie se sienta señalado.

DATO

El marco europeo EntreComp, publicado por la Comisión Europea en 2016, describe 15 competencias para emprender. Una de ellas se llama «trabajar con otros», y otra, «movilizar a otros». Fuente: Comisión Europea, Centro Común de Investigación, EntreComp: el marco de competencia emprendedora, junio de 2016 (consulta: 11/2026).

CÓMO DECIDIMOS

«Yo hago más que nadie». En un trabajo en grupo, cada persona suele recordar mejor lo que ha hecho ella que lo que han hecho los demás. Por eso, si sumas lo que cada uno cree que ha hecho, puede salir más del 100 %.

PARA TU PROYECTO · E4

Prepara la ficha E4, «Quién soy en el equipo»: tu cuadro de cuatro casillas con una línea en cada una, el rol que eliges para empezar y por qué, tres normas para tu equipo, cuándo rotaréis los roles y cómo resolveréis un desacuerdo.

ACTIVIDADES

9. En el caso, Martina tenía 7 de las 12 tareas. ¿Qué parte del total era? Escribe en una frase por qué ese reparto no funcionaba.
10. En tu equipo, repartid ahora 15 tareas entre 5 personas. ¿Cuántas toca a cada una? Elegid un rol para cada persona.
11. *Amplía.* Dos compañeros quieren el mismo rol de coordinación. Escribe cómo seguirías los cinco pasos de la negociación.

IDEAS DE 1.º B

Pósits de colores

Un lunes de febrero, Inés entró en clase con una caja de pósits y un taco de tarjetas de cartulina. Lo dejó todo sobre la mesa y escribió en la pizarra: «Miniempresa. Jornada: junio».

—Tenéis media hora para organizaros —dijo—. Yo me siento y miro.



Martina pega un pósit en la pizarra; sus compañeros la miran sentados.

Martina se levantó antes de que terminara la frase.

—Venga, sin rodeos. Yo organizo. Si esperamos a que todos opinen, no acabamos nunca.

Nadie contestó. Martina lo tomó como un sí, igual que en el campo de balonmano cuando nadie discute una jugada. Fuera, en el pasillo, sonó el timbre del recreo y nadie se movió. Sobre la mesa había un portátil abierto, tres rotuladores y un montón de pósits de todos los colores. Martina cogió un rotulador azul y dibujó cuatro columnas de colores: «Producto», «Dinero», «Cartel» y «Venta». Después empezó a escribir pósits y a pegarlos. Uno, dos, cinco, ocho.

En la mesa, Salma abrió su cuaderno verde. Dani se había quitado los cascos del cuello para mirar. Hugo, con su sudadera granate, sonrió de lado. Iker, con su camisa de cuadros verdes, estaba muy quieto.

—«Contabilidad: Martina» —leyó Hugo—. «Cartel: Martina». «Compras: Martina». ¿No te cansas?

—Alguien tiene que empezar —dijo Martina, sin girarse—. Así acabamos antes.

—¿Acabamos o acabas? —preguntó Hugo.

Iker levantó una mano. No habló fuerte, pero todos le oyeron.

—¿Quién ha decidido las columnas?

Martina se quedó con el rotulador en el aire.

—Yo. Las he pensado ahora.

—Ya. Pero las ha pensado una sola persona.

Dani miró la pizarra y contó en voz baja.

—Hay doce pósits. Siete tienen tu nombre.

—Porque sé hacerlo —dijo Martina. Ya no sonaba tan segura.

—Seguro que sabes —dijo Salma, sin levantar la vista del cuaderno—. Pero ¿y si cada uno elige algo que se le dé bien? Lo he visto. Hugo atendió a la gente de la feria del cole sin ponerse nervioso. Dani arregló el proyector en dos minutos. Iker eligió el sitio donde cabíamos todos.

—Eso no lo tenía apuntado —dijo Martina en voz baja.

—Pues ahora sí.

Martina dejó el rotulador y miró la pizarra, llena de papeles con su nombre. Le pareció, de pronto, que eran muchos, demasiados para una sola persona. No se había dado cuenta mientras los pegaba: cada pósit le había parecido una ayuda, y juntos eran una carga que nadie le había pedido.

—Yo solo quería que saliera bien. En balonmano, si nadie manda, el balón se pierde.

—En balonmano, cada una tiene su puesto —dijo Iker, sin enfado—. Nadie juega en todos a la vez.

Martina abrió la boca y la cerró. Hugo se levantó y se acercó a la pizarra, con las manos en los bolsillos de la sudadera y esa media sonrisa suya que no sabía si era de alivio o de burla.

—Si me dejáis la columna de «Venta», la hago yo. Pero con otro pósit: «Hugo, atender».

—Yo hago los carteles digitales —dijo Dani, y escribió otro pósit.

Inés tomó un sorbo de su taza. Solo entonces habló.

—Yo no he dicho qué reparto es mejor. No lo sé. ¿Cómo sabéis quién se ocupa de qué?

Nadie respondió. Martina se quedó un rato mirando la pizarra. Luego despegó el primer pósit, el de «Contabilidad: Martina», y lo dejó en el centro de la mesa. Despegó otro. Y otro.

Eran tres. Nadie los cogió todavía. Salma pasó la hoja de su cuaderno y escribió algo. Dani se quedó mirando el centro de la mesa, donde los tres pósits parecían muy pequeños. Hugo miró el reloj de la pared: quedaban diez minutos de los treinta, y ninguno de ellos tenía pinta de querer terminar antes de tiempo. Iker giró la silla hacia la pizarra, pasó el dedo por las columnas de colores, una por una, y se detuvo en la última.

—Esta columna no está en ninguna parte —dijo—. Falta la de «Equipo».

Martina cogió el rotulador azul y no escribió nada.

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE

El reto de la torre

Reto. Cada equipo de cinco construye en 15 minutos en total (3 para planificar, 9 para construir y 3 para revisar) la torre de papel más alta que se sostenga sola, repartiendo roles y evaluando después cómo ha trabajado. **Producto.** Una ficha «Cómo funcionó nuestro equipo». Después, con lo aprendido, completarás la ficha E4 de «Nuestra miniempresa». **Datos.** Material para cada equipo: 20 folios y 1 metro de cinta adhesiva. Tiempo: 15 minutos en total (3 + 9 + 3). La torre se mide desde la mesa hasta su punto más alto y debe sostenerse sola 10 segundos. La diana tiene cinco aspectos, que se puntúan de 1 (casi nunca) a 4 (siempre): escuchar, repartir el trabajo, controlar el tiempo, ánimo del equipo y resultado. **Comprobación individual.** Sin ayuda, escribe cuatro líneas: qué rol tuviste, qué hiciste bien, qué te costó y qué harás distinto en la próxima actividad en equipo.



Así se desarrolla la situación de aprendizaje

INFORME

¿Qué hace falta para emprender con otras personas?

Cuando una persona empieza algo, necesita más que una buena idea. Necesita saber hacer cosas y también saber ser. Una **competencia** es una mezcla de conocimientos, habilidades y actitudes que usas para resolver tareas.

La Comisión Europea quiso ordenar qué competencias necesita una persona que emprende. En junio de 2016 su Centro Común de Investigación publicó EntreComp, un marco con 15 competencias. Las agrupa en tres áreas: ideas y oportunidades, recursos y pasar a la acción.

En el primer grupo hay competencias como detectar oportunidades, tener creatividad o valorar las ideas. En el segundo aparecen conocerte y confiar en ti, la motivación y la constancia, movilizar recursos, la educación financiera y movilizar a otras personas. En el tercero están tomar la iniciativa, planificar, aceptar la incertidumbre, trabajar con otros y aprender de la experiencia.

Fíjate en que muchas de esas competencias son las de esta unidad. La iniciativa, el autoconocimiento, la creatividad y el trabajo con otros están en la lista. Ninguna es solo para quien quiere abrir una empresa: sirven para estudiar, para un club deportivo o para organizar una fiesta.

Estas competencias se entrenan, y el instituto es un buen lugar para hacerlo. Cuando preparas una exposición en grupo, entrenas el trabajo con otros. Cuando terminas un trabajo largo, entrenas la constancia. Cuando buscas ideas distintas para un cartel, entrenas la creatividad. Cuando pides ayuda a tiempo, entrenas la iniciativa y la responsabilidad.

Hay también un límite que conviene recordar. EntreComp es un marco, una guía para pensar y enseñar. No es una prueba ni una lista que nadie tenga completa. No se espera que una persona domine las 15 por igual. Los equipos funcionan mejor justamente porque cada persona aporta unas y otras completan el resto.

Por eso, esta unidad te ha pedido conocerte. Si sabes cuáles son tus puntos fuertes, puedes elegir un rol que te guste. Y si sabes cuáles son tus puntos débiles, puedes pedir ayuda sin vergüenza.

Esto se nota en la práctica. Si todas las personas piensan igual, pueden pasar por alto alternativas. Un equipo con personas distintas puede necesitar más diálogo, pero encuentra más soluciones si se escucha.

Para pensar: ¿cuáles de las competencias de la lista crees que ya usas en clase? ¿Cuál te gustaría entrenar este curso? ¿Quién de tu equipo podría ayudarte a hacerlo?

Fuente: Comisión Europea, Centro Común de Investigación, EntreComp: el marco de competencia emprendedora, junio de 2016 (consulta: 11/2026).

ACTIVIDADES

12. En el episodio, Martina se asigna siete de los doce pósits y nadie contesta. Escribe dos razones por las que ese reparto no era buena idea y una cosa que Martina hace bien. ¿Por qué crees que Inés no dice qué reparto es el correcto?
13. Dani cuenta los pósits y dice «siete tienen tu nombre». Calcula qué parte del total son siete de doce y cuántas tareas tendría cada persona con un reparto en partes iguales.
14. Revisa esta respuesta simulada de un asistente de IA: «Tu equipo funcionará mejor si una sola persona decide todo, porque así no se pierde tiempo discutiendo». ¿Qué ventajas y problemas ves?
15. Con tu equipo, preparad un acuerdo de equipo de tres normas. Escribid cómo resolveréis un desacuerdo con los cinco pasos de la negociación.
16. Lee esta nota de un equipo ficticio: «Lunes: reunión. Marta, secretaría. Pablo, tiempo. Quedan 12 tareas para el viernes». Calcula cuántas tareas hay de media por día, de lunes a viernes, y cómo las repartirías con tareas enteras. ¿Qué rol vigilaría el calendario?
17. Autoevaluación. Puntúa de 1 a 4 tu trabajo en equipo en: escuchar, cumplir lo que prometo, pedir ayuda, aceptar ideas de otros y ánimo. Elige uno para mejorar y escribe cómo.
18. Escribe una situación (real o inventada) de frustración en un equipo y aplica los cuatro pasos de las emociones.
19. Haz un cuadro de cuatro casillas para el rol de portavoz de la miniempresa. Escribe una fortaleza tuya, una debilidad, una oportunidad del equipo y un obstáculo, y qué harías con él.
20. Un equipo de 5 personas tiene 20 tareas que terminar en 4 días. Calcula cuántas tareas toca por persona y cuántas hay que acabar cada día. Si una persona falta y quedan 4, ¿cuántas tareas toca ahora a cada una?
21. Lee esta acta ficticia: «Pablo trae los materiales el martes. Marta redacta el cartel antes del jueves. Joel avisa de la hora. Nadie revisa el dinero». ¿Qué falta en el acta? ¿Qué rol añadirías? Escribe un mensaje «yo» para Pablo.
22. Vuestra miniempresa duda entre dos ideas. Los marcapáginas cuestan 0,50 € y se venden a 2 €; los llaveros cuestan 1,20 € y se venden a 3 €. Calcula la ganancia de cada producto con 30 unidades. ¿Qué más tendríais en cuenta?
23. Cuatro personas hacen una lluvia de ideas de cinco minutos y cada una escribe 6 ideas. Si se repiten 8, ¿cuántas ideas distintas quedan? Si el equipo elige 4, ¿qué porcentaje de las distintas es?
24. Aplicación individual, sin ayuda: cuatro compañeros organizan una fiesta de clase con 8 tareas. Repártelas, asigna los cinco roles (alguien hará dos) y escribe una norma.

ESQUEMA



RESUMEN

La **iniciativa** es empezar algo sin que te lo manden, terminarlo y pedir ayuda a tiempo. Para elegir bien tu sitio en un equipo, te ayuda el **autoconocimiento**: saber qué se te da bien, tus **fortalezas**, y qué te cuesta, tus **debilidades**. El **DAFO personal** es una tabla de cuatro casillas que añade las oportunidades y los obstáculos de fuera. Las **emociones** no son buenas ni malas; la **inteligencia emocional** consiste en reconocerlas, calmarte, pensar y actuar. La **creatividad** se entrena con técnicas como la **lluvia de ideas**, que busca cantidad y no critica en la primera ronda, el «¿y si…?», el SCAMPER y el mapa mental. Una herramienta de IA puede dar ideas, pero puede equivocarse y no conoce tu barrio, así que hay que comprobarlas. En un **equipo**, cada persona tiene un **rol**, que es una responsabilidad y no un mando: coordinación, secretaría, portavocía, materiales y tiempo. Con la **escucha activa** y los mensajes «yo» se evitan muchos conflictos. Cuando aparece un desacuerdo, se **negocia**: se escucha, se dice lo que se necesita, se buscan alternativas, se acuerda y se revisa. El **liderazgo positivo** ayuda a decidir escuchando a todos. Un equipo diverso puede necesitar más diálogo, pero encuentra más soluciones. Todo esto te servirá para la ficha E4 de vuestra miniempresa: un equipo con roles claros, un acuerdo de tres normas y un reparto justo.



UNIDAD 5

Emprender y crear empresas

Ideas de 1.º B · Las fotos del pasillo

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Explicar qué es emprender y qué cualidades ayudan a hacerlo.
- Distinguir los tipos de personas emprendedoras y desmontar algunos mitos.
- Buscar ideas a partir de problemas reales y filtrarlas con tres preguntas.
- Calcular ingresos, costes y beneficio de una empresa pequeña.
- Describir cómo es una empresa, su entorno y su responsabilidad con la sociedad.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Es marzo en **1.º B** del IES Ribera Norte. En el pasillo del instituto, Andrés Mora ha colgado un panel con fotos de gente del barrio que un día empezó algo. Joel dice que emprender es ser rico y tener una empresa grande, con jefe y oficina. Salma le contesta que su vecina vende lechugas de su huerta y también emprende. Salma no está tan segura. La miniempresa de la clase necesita una idea, y para elegirla hay que saber qué es emprender de verdad. ¿Hace falta mucho dinero? ¿Se nace emprendedor o se aprende? Lucía opina que lo primero es mirar qué problemas hay en el barrio. Hugo quiere calcular antes cuánto costaría cualquier idea. Iker teme que se les ocurra algo que nadie quiera comprar. En esta unidad aprenderás a pensar una idea, a filtrarla y a comprobar si sale a cuenta.

PARA EMPEZAR

1. ¿Conoces a alguien que haya empezado un negocio, un club o una actividad? ¿Qué hizo primero? ¿Le salió bien?
2. ¿Qué crees que hace falta para emprender: dinero, una idea, ganas, suerte…? Ordénalo de más a menos importante.
3. Si la clase montara un puesto en la jornada de la miniempresa, ¿qué venderías y por qué?
4. ¿Crees que una empresa solo existe para ganar dinero? ¿Para qué más puede servir? Pon un ejemplo.



Emprender

5.1



Valor social

5.2



Ideas

5.3



Empresa

5.4



Compromiso social

5.5

5.1 La persona emprendedora

Emprender no es solo abrir una tienda. Es empezar algo nuevo que sirva a alguien.

Emprender es empezar algo nuevo que crea valor para otras personas. Ese algo puede ser un negocio, pero también un club de lectura, una recogida de ropa o una actividad en el barrio. Lo importante es que resuelva una necesidad.

Una **persona emprendedora** es la que ve una oportunidad y se pone en marcha. No hace falta ser mayor ni tener muchos recursos para empezar con tu clase. Hace falta mirar a tu alrededor y atreverte.

Hay cinco cualidades que ayudan mucho. La **iniciativa** es empezar sin que te lo manden. La **creatividad** es imaginar algo nuevo o una forma distinta de hacerlo. La **constancia** es seguir cuando algo cuesta. **Asumir riesgos con cabeza** es probar algo sabiendo qué puedes perder y cómo reducirlo. Y **saber equivocarse** es aprender del error.

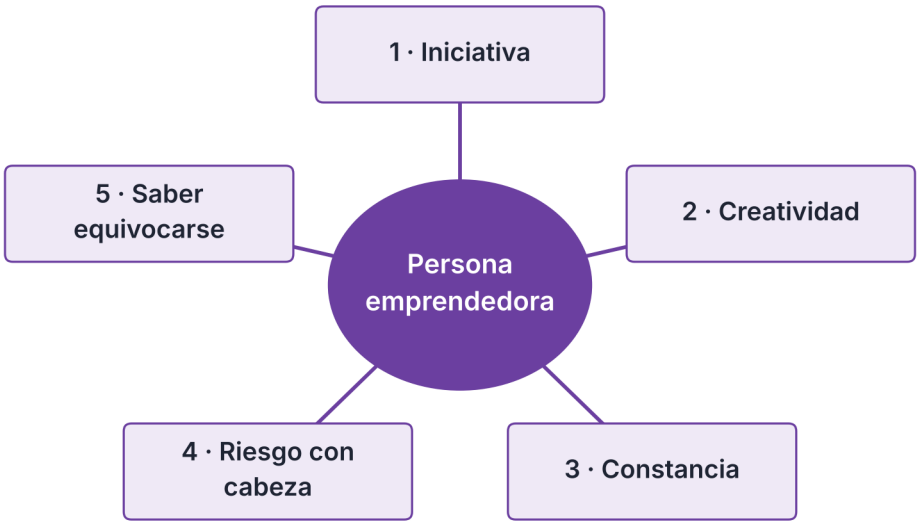


Figura 5.1. Cinco cualidades de una persona emprendedora

No todas las personas emprendedoras son iguales. Podemos distinguir tres tipos. La que emprende **por cuenta propia** crea su propio negocio: puede ser **autónoma**, que trabaja por su cuenta, o puede montar una empresa con otras personas. La que hace **emprendimiento social** busca resolver un problema de la sociedad, como la soledad de las personas mayores o el reciclaje. Y la **intraemprendedora** tiene ideas nuevas dentro de una empresa en la que trabaja: propone un producto o una forma de trabajar mejor.

Un ejemplo sencillo. Una chica de 13 años ve que en su bloque nadie sabe qué hacer con las pilas gastadas. Con ayuda de una persona adulta, pone una caja en el portal, explica a los vecinos para qué sirve y cada mes la lleva al punto de reciclaje. No gana dinero, pero ha visto una necesidad y ha hecho algo para resolverla. Eso también es emprender. Y no hizo falta ni un euro ni una empresa.

Las tres formas de emprender se pueden combinar: una persona puede empezar sola, después asociarse con otras y, años más tarde, crear algo con fines sociales. Lo importante es la actitud, no la etiqueta.

Hay también mitos que conviene desmontar. El primero dice que hay que ser rico para emprender. No es del todo cierto: hay proyectos que empiezan con muy poco dinero y mucho trabajo, y otros que necesitan más. El segundo dice que se nace emprendedor. Tampoco: las cualidades se entrenan, como los músculos. Y el tercero dice que quien emprende nunca fracasa si tiene una buena idea. Muchas empresas cierran en pocos años, y a veces la persona que las creó abre otra.

CÓMO DECIDIMOS

Solo vemos a quienes ganaron. Cuando piensas en emprendedores, te vienen a la cabeza los que tuvieron éxito, porque de los demás no se habla. Eso se llama sesgo de supervivencia y te hace creer que emprender es más fácil o más seguro de lo que es. Antes de decidir, pregunta también por quienes lo intentaron y cerraron.

ACTIVIDADES

1. Elige dos de las cinco cualidades y escribe un ejemplo de cada una que hayas visto en alguien de tu entorno.
2. Clasifica estos casos como emprendimiento por cuenta propia, social o intraemprendimiento: a) una vecina abre una pastelería; b) una trabajadora propone un envase más ecológico en su empresa; c) un grupo organiza una recogida de ropa para familias del barrio.
3. *Amplía.* Alguien dice: «Para emprender hay que tener mucho dinero». Escribe un ejemplo que lo desmienta y otro en el que sí haga falta dinero.

5.2 Emprender para mejorar la sociedad

Una idea nueva no solo da beneficios a quien la crea: también puede mejorar la vida de otros.

El **valor social** del emprendimiento es lo que un proyecto aporta a las personas y al lugar donde vive. Aporta de tres maneras. Puede crear **empleo**, si el proyecto crece y necesita más personas. Crea **innovación**, porque busca soluciones nuevas. Y mejora el **bienestar**, porque cubre necesidades de la gente.

Esto sirve tanto en un pueblo pequeño como en una ciudad. En los dos sitios hay problemas que nadie ha resuelto aún. En un pueblo, una tienda que reparte a domicilio a las personas mayores evita viajes largos. En una ciudad, un taller de bicicletas ayuda a moverse sin contaminar. Los ejemplos pueden ser sencillos y aun así cambiar la vida del barrio.

El **emprendimiento social** es el que pone por delante el bienestar de las personas y no solo el beneficio. Una forma posible es la **cooperativa**, una empresa que pertenece a las personas que trabajan en ella o que la usan. En general, cada persona socia tiene un voto, tenga mucho o poco dinero puesto. Por eso se reparten decisiones y beneficios entre muchas personas.

Veamos un ejemplo. En un pueblo de pocas personas cierra la única panadería. Tres vecinas deciden abrir una pequeña cooperativa para hacer pan y llevarlo a las casas. Crean tres empleos, el pueblo vuelve a tener pan fresco y las personas mayores no tienen que desplazarse. Con un negocio pequeño han mejorado la vida de todo el pueblo.

También hay valor social en lo que no se vende. Una asociación que recoge alimentos o un club de lectura del barrio unen a las personas y mejoran la convivencia. No dan beneficios, pero dan algo muy valioso.

Las leyes también apoyan el emprendimiento. Castilla-La Mancha tiene una ley propia para ayudar a quienes empiezan.

LA NORMA DICE

«El objeto de la presente ley es promover la actividad empresarial y de generación de empleo, a través del apoyo a emprendedores, autónomos, microempresas y pequeñas y medianas empresas [...]». Ley 15/2011, de 15 de diciembre, de Emprendedores, Autónomos y Pymes de Castilla-La Mancha, art. 1.

Dicho de forma sencilla: la ley quiere que se creen más empresas y más empleo, y para eso ayuda a quienes empiezan, con menos trámites y con apoyo. Una **pyme** es una empresa pequeña o mediana. Aquí la medimos por su personal: menos de 250 personas trabajadoras. Las pymes son la mayoría de las empresas y dan trabajo a mucha gente.

ACTIVIDADES

4. Piensa en un negocio o actividad de tu barrio o tu pueblo y escribe qué valor social aporta: empleo, innovación o bienestar.

5.3 De dónde salen las ideas

Las ideas no caen del cielo. Se encuentran mirando bien lo que pasa a tu alrededor.

Casi todas las buenas ideas empiezan con un problema. Una persona se molesta porque algo falta, o funciona mal, o es incómodo, y piensa: «¿y si lo arreglo yo?». Por eso una técnica muy útil es **observar** tu entorno y preguntar a la gente. Hazlo con curiosidad y sin juzgar: ¿qué te molesta?, ¿qué echas de menos?, ¿qué haces peor de lo que te gustaría? Apunta las respuestas en un cuaderno, porque lo que hoy parece poca cosa puede ser mañana una buena idea. Por ejemplo, alguien que se queja de que la mochila pesa mucho puede acabar creando una mochila más ligera. Esa es la forma de empezar: fíjate en las quejas.

Otra técnica es el **mapa de empatía**, un dibujo para ponerte en el lugar de tu cliente. Te preguntas qué piensa y siente, qué ve, qué oye y qué hace. Así descubres lo que necesita de verdad y no lo que tú supones. Puedes preguntarle directamente y apuntar lo que te cuenta, sin corregirla. Por ejemplo, si piensas en una vecina mayor que va al mercado, quizá no necesita una bolsa bonita, sino una que no pese y que no se rompa. Una tercera técnica es **combinar dos cosas** que ya existen, como un cuaderno y un calendario, y una cuarta es **mejorar algo** que ya existe, como vimos en la unidad anterior con el «¿y si...?».

Con una lluvia de ideas aparecen muchas. Ahora hay que **filtrar**. Para cada idea, hazte tres preguntas. ¿Resuelve algo? ¿Lo podemos hacer nosotros? ¿Alguien lo pagaría? (Si es gratis: ¿alguien participaría?). Puntúa de 1 a 3 cada respuesta: 1, poco; 2, regular; 3, mucho. No pongas la nota que te gustaría, sino la que crees. Suma los puntos y mira cuál sale mejor. La suma no decide por ti: los puntos son una opinión del grupo y ordenan la conversación. Antes de elegir, comprueba también que es segura y que no hace falta ningún permiso difícil. Si dos ideas empatan, se pregunta a más gente. Y si ninguna convence, se vuelve a la lluvia de ideas sin ningún problema.

Caso · Tres ideas para la miniempresa

Tras una lluvia de ideas, 1.º B se queda con tres: bolsas de tela pintadas con dibujos del barrio, desayunos saludables el día de la jornada e intercambio de libros. Puntúan cada idea de 1 a 3 en las tres preguntas. Los puntos son inventados.

Idea	Puntos (resuelve + podemos + pagarían)	Total
Bolsas de tela pintadas	3 + 3 + 2	8
Desayunos saludables	2 + 3 + 2	7
Intercambio de libros	2 + 2 + 2	6

Paso 1. Suma los puntos de cada idea. Bolsas: 3 + 3 + 2 = 8. Desayunos: 2 + 3 + 2 = 7. Intercambio: 2 + 2 + 2 = 6. La puntuación máxima posible es 9.

Paso 2. Mira dónde pierde puntos cada idea. Las bolsas pierden en «¿alguien lo pagaría?», porque hay que comprobar el precio. Los desayunos pierden en «¿resuelve algo?». El intercambio de libros saca 2 en todo: no falla, pero tampoco destaca.

Paso 3. Decide. Las bolsas salen primero, con 8 puntos. Pero la diferencia es pequeña: solo 1 punto con los desayunos. Por eso el equipo comprobará con una encuesta si de verdad alguien pagaría por una bolsa. Lo veremos en la unidad 6.

REVISA LA IA

Respuesta simulada de un asistente de IA: «Tu idea de vender bolsas va a triunfar seguro. Todas las miniempresas que venden bolsas ganan dinero».
Qué comprobar. ¿Qué datos tiene el asistente sobre tu clase y tus compañeros? ¿Cómo puedes saber de verdad si alguien comprará las bolsas?

PARA TU PROYECTO · E5

Prepara la ficha E5, «Tres ideas y una elegida»: escribe tres ideas para la miniempresa, puntúalas con la tabla de las tres preguntas, elige una y explica por qué. Añade qué valor social tiene tu idea.

ACTIVIDADES

5. Observa tu clase o tu barrio durante un día. Apunta tres cosas que te molesten o que falten. Convierte una de ellas en una idea de negocio o de actividad.
6. Puntúa de 1 a 3 esta idea, solo sobre el papel, con las tres preguntas: «un puesto de tartas caseras en el recreo». Suma los puntos y explica el resultado.
7. *Amplía.* Haz un mapa de empatía de una persona a la que quieras vender las bolsas, por ejemplo, un vecino mayor que va al mercado. Escribe qué ve, qué oye, qué piensa y qué hace.

5.4 La empresa crea riqueza

Una empresa produce algo que la gente necesita. Y si lo hace bien, todos ganan.

Una **empresa** es una organización que combina trabajo, materiales y dinero para producir bienes o servicios y venderlos. Un **bien** es algo que se puede tocar, como una bolsa; un **servicio** es una ayuda, como un arreglo. La persona que la dirige es el **empresario** o la empresaria. Cuando funciona, crea **riqueza**: da productos que la gente quiere, da trabajo a las personas y paga impuestos para los servicios públicos.

Para saber si una empresa va bien hay que contar tres cosas. Los **ingresos** son el dinero que entra por vender. Los **costes** son el dinero que se gasta para producir y vender. Y el **beneficio** es lo que queda después de pagar los costes. Si los costes son mayores que los ingresos, no hay beneficio, hay **pérdida**. Cuando hay beneficio, la empresa puede guardarlo, mejorar su producto o, en una miniempresa de clase, destinarlo a una causa. En el ejemplo no se cuenta el trabajo de la clase porque nadie cobra; en una empresa real, el trabajo suele costar dinero.

CLAVE · BENEFICIO

Beneficio = ingresos − costes. Si sale negativo, la empresa pierde dinero.

Las empresas se pueden clasificar de varias formas. Por **tamaño**, según el número de personas trabajadoras: microempresa, de 0 a 9; pequeña, de 10 a 49; mediana, de 50 a 249; y grande, 250 o más. Por **sector**, el primario, secundario o terciario de la unidad 1. Por **propiedad**: pública, si es de la Administración; privada, si es de personas o grupos, como la cooperativa, que es de sus socios. Y por **forma**: el **autónomo** trabaja por su cuenta y responde con todos sus bienes; la **sociedad limitada** puede tener una o varias personas socias, que en general arriesgan solo el dinero que han puesto; y la **cooperativa**, como ya vimos, reparte las decisiones.

Una empresa no vive aislada. Su **entorno** son las personas y organizaciones con las que se relaciona: los **clientes**, que compran; los **proveedores**, que le venden materiales; la **competencia**, que vende lo mismo; la **Administración**, que pone normas y cobra impuestos; y la **sociedad**, que la rodea. Todos influyen en lo que la empresa puede hacer, y la empresa influye en todos ellos. Por eso conviene escucharlos.

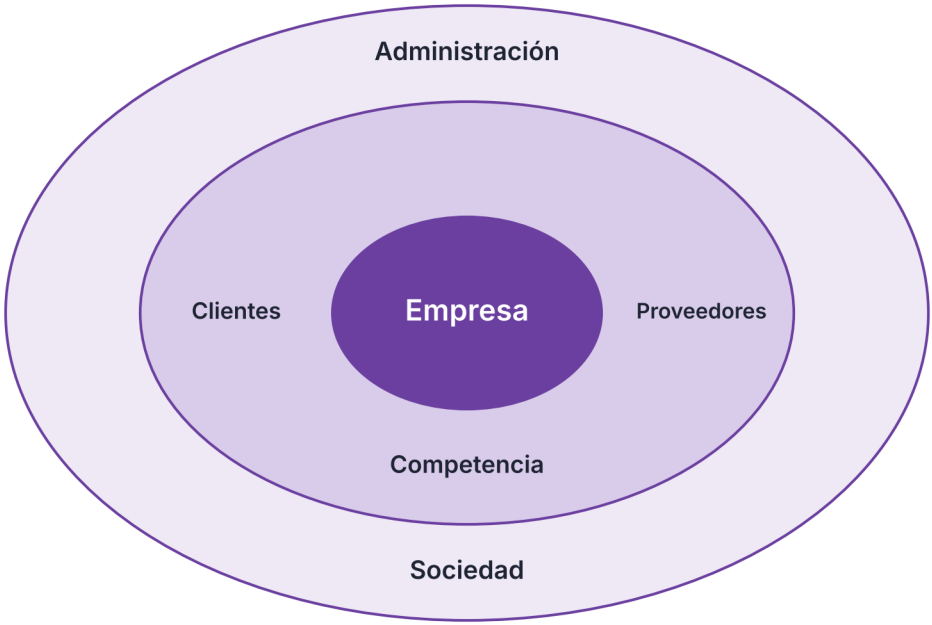


Figura 5.2. El entorno de una empresa

Hay una libertad que protege a quien emprende en España.

LA NORMA DICE

«Se reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado». Constitución Española, art. 38.

Esto significa que cualquier persona puede crear una empresa, aunque tendrá que cumplir las leyes, pagar impuestos y respetar los derechos de las demás personas. Libertad no es hacer lo que uno quiera sin normas: es poder decidir con responsabilidad.

DATO

En Castilla-La Mancha había 124.033 empresas activas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2025. De ellas, 64.943 no tenían ninguna persona asalariada: algo más de la mitad, el 52 %. Fuente: INE, Directorio Central de Empresas (DIRCE), empresas por provincia y estrato de asalariados, a 1/1/2025, publicado el 11/12/2025 (consulta: 11/2026).

Fíjate en lo que significa el dato. Muchas empresas no tienen personas asalariadas, y en bastantes trabaja una sola persona. Así empiezan muchos proyectos: con una persona y una idea.

Caso · ¿Gana o pierde la miniempresa?

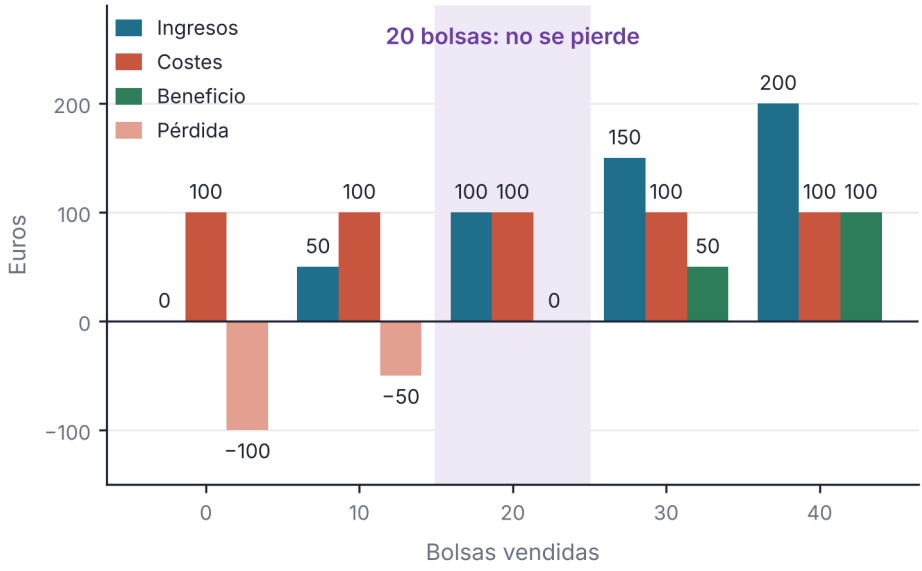
En su primer presupuesto, la clase fabrica 40 bolsas de tela. Cada bolsa cuesta 2 € de tela, y las pinturas cuestan 20 € en total. Piensan venderlas a 5 € cada una. Todo el dinero se gasta antes de vender. Los precios son inventados.

Concepto	Cálculo	Importe
Tela	40 × 2 €	80 €
Pinturas	20 €	20 €
Costes totales	80 + 20	100 €

Paso 1. Calcula los costes: 40 bolsas a 2 € son 80 €. Con las pinturas, 80 + 20 = 100 €. Los costes son 100 €, o 2,50 € de media por bolsa, se vendan o no.

Paso 2. Calcula los ingresos y el beneficio si venden todo. 40 × 5 € = 200 €. Beneficio: 200 − 100 = 100 €. Si venden solo 25 bolsas, ingresan 25 × 5 = 125 € y ganan 125 − 100 = 25 €.

Paso 3. Busca cuántas hay que vender para no perder. Cada bolsa aporta 5 €. Para cubrir 100 € de costes hacen falta 100 : 5 = 20 bolsas. Con 20 bolsas no se gana ni se pierde. A partir de la 21, cada bolsa suma 5 € de beneficio: los costes ya están pagados.



Cada bolsa se vende a 5 €. Los costes (100 €) son los mismos. Cifras inventadas.

Figura 5.3. Ingresos, costes y beneficio según las bolsas vendidas

ACTIVIDADES

8. Una empresa ingresa 90 € y gasta 60 €. Calcula el beneficio. Si gastara 100 €, ¿qué pasaría?
9. En el caso, ¿cuánto se gana si se venden 30 bolsas? ¿Y si se venden 10? Usa la figura 5.3 para comprobarlo.
10. *Amplía.* La clase decide vender las bolsas a 4 € en lugar de a 5 €. Calcula cuántas hay que vender para no perder y compáralo con las 20 del caso.

5.5 Empresas responsables

Ganar dinero está bien. Ganarlo sin perjudicar a nadie, mejor.

La **responsabilidad social corporativa** es el compromiso de una empresa de cuidar a las personas y al medio ambiente, y no solo de ganar dinero. Una empresa responsable piensa en cuatro grupos. Con sus **trabajadores**: paga lo que debe, les da un trato justo y cuida su seguridad. Con sus **clientes**: no engaña en la publicidad y vende productos seguros. Con el **medio ambiente**: gasta menos energía, reduce residuos y recicla. Y con el **barrio**: da empleo local y apoya iniciativas cercanas.

Cada empresa tiene su **cultura empresarial**, que es el conjunto de valores y costumbres con los que trabaja: cómo se trata a las personas, qué se considera importante, cómo se actúa cuando hay un error. Una empresa con buena cultura es un sitio donde da gusto trabajar y se cumplen las promesas.

La **ética** es pensar si algo está bien o mal, y no solo si la ley lo permite. Una empresa que ahorra dinero tirando residuos al río puede ganar más, pero hace daño a otros, y además la ley lo prohíbe. Tener beneficios y ser ético no son cosas contrarias: una empresa que cuida a su gente y a su entorno suele tener clientes más fieles.

Un ejemplo. Una empresa de limpieza decide pagar a tiempo a sus trabajadores y usar productos que no dañen el agua. Cuesta un poco más, pero los clientes confían en ella y la recomiendan. A largo plazo, esa confianza vale mucho.

También hay cosas que una empresa responsable no hace: prometer lo que no puede cumplir, ocultar un defecto del producto o no respetar los derechos de quien trabaja para ella. Hacer trampas ahorra dinero hoy, pero sin confianza no hay clientes mañana.

Una miniempresa de clase también puede ser responsable. Puede usar tela reciclada o reutilizada, si sabe de dónde viene, pagar un precio justo y no prometer nada que no sea cierto. Puede dar una parte de lo que gane a una causa del barrio. Y puede contarlo con claridad a las familias.

ACTIVIDADES

11. Elige una empresa que conozcas, sin decir su marca, y escribe una cosa que haga bien y una que podría mejorar en su trato a trabajadores, clientes, medio ambiente o barrio.

IDEAS DE 1.º B

Las fotos del pasillo

El martes de marzo, Andrés Mora esperaba en el pasillo con las manos a la espalda. Llevaba su chaleco gris de siempre y la acreditación colgada del cuello. Detrás de él, en la pared, había un panel de corcho con una docena de fotos grandes de gente corriente, con ropa de trabajo y sin posar, hechas con permiso de las personas retratadas.

Salma llegó la primera, con el cuaderno verde bajo el brazo y el bolígrafo en la mano. Joel, con su chaqueta azul claro, venía detrás y se detuvo en seco.

—Esto no estaba ayer —dijo.



Andrés Mora señala el panel de fotos del pasillo ante Salma y Joel.

—Lo he puesto esta mañana —dijo Andrés—. Inés me pidió algo para vuestra clase. Son personas del barrio que un día empezaron algo.

Salma se acercó. Reconoció a una cocinera frente a una olla enorme, a un chico que arreglaba una bicicleta, a un joven con cascos ante un micrófono y a una mujer mayor que sujetaba un cajón de lechugas.

—¿Y esta qué es? —preguntó Joel, señalando el cajón.

—Una vecina que cultiva una huerta y vende lo que sobra en el mercadillo de los jueves.

—Pero eso no es una empresa —dijo Joel—. Una empresa tiene un edificio y empleados. Emprender es tener mucho dinero y montar algo grande.

Andrés no dijo que no. Dio la vuelta a la foto de la cocinera y la dejó colgada del revés. Detrás, escrito a mano, ponía: «Obrador abierto. Cerrado dos años después. Nuevo obrador un año más tarde».

—Cerró —dijo Joel, y arrugó la frente—. Pues entonces no sirve.

—Cerró a los dos años —dijo Andrés—. La dueña estudió qué había salido mal y volvió a empezar con otra cosa. Ahora trabajan dos personas con ella.

Joel se quedó mirando la foto un rato.

—Entonces, ¿fracasó o no?

—Vosotros diréis.

Salma abrió el cuaderno y apuntó la fecha. Luego levantó la vista.

—Una cosa. ¿Cuenta la mujer que organizó la recogida de ropa del barrio? La vi el pasado octubre. No cobra nada, pero lo hizo todo ella: llamó a la gente, buscó un local y repartió las bolsas.

—¿Tú qué crees? —preguntó Andrés.

—Que sí. Empezó algo que antes no estaba y que le sirve a otros. Aunque no gane dinero.

—Entonces tienes que decidir qué cuenta como emprender. No te lo puedo decir yo.

Joel resopló.

—Pues a mí me sigue pareciendo que sin dinero no se hace nada. Mi tío quería abrir un taller y no pudo.

—Puede ser. A veces el dinero hace falta —dijo Andrés—. Pero la señora de las lechugas empezó con un cajón y una huerta de dos metros cuadrados.

—Eso no me lo habías dicho.

—Porque no me lo habías preguntado. Pregúntale cómo empezó: aprenderás más que si preguntas cuánto vende.

Joel sonrió por primera vez. Sacó el móvil y le hizo una foto al panel, aunque nadie se la había pedido.

—Vale. Reconozco que no sé tanto de esto como creía.

—Todos tenemos ideas que no hemos comprobado —dijo Andrés—. Eso no es malo. Lo malo es no comprobarlas.

—Anótalo —dijo Salma—. Y dentro de un mes, lo miramos.

Sonó el timbre y el pasillo se llenó de mochilas, de voces y de carreras hacia el patio. Andrés se quedó junto al panel, ajustando una chincheta suelta. En una esquina del corcho había un hueco vacío con una chincheta sola.

—¿Y ese sitio? —preguntó Salma desde la puerta.

—Es para alguien que todavía no ha empezado. Por si alguien se anima.

Salma no se movió. Volvió a mirar las fotos una por una. En el cuaderno verde, debajo de la fecha, había escrito dos frases, y la segunda la había subrayado dos veces. Joel se asomó por encima de su hombro.

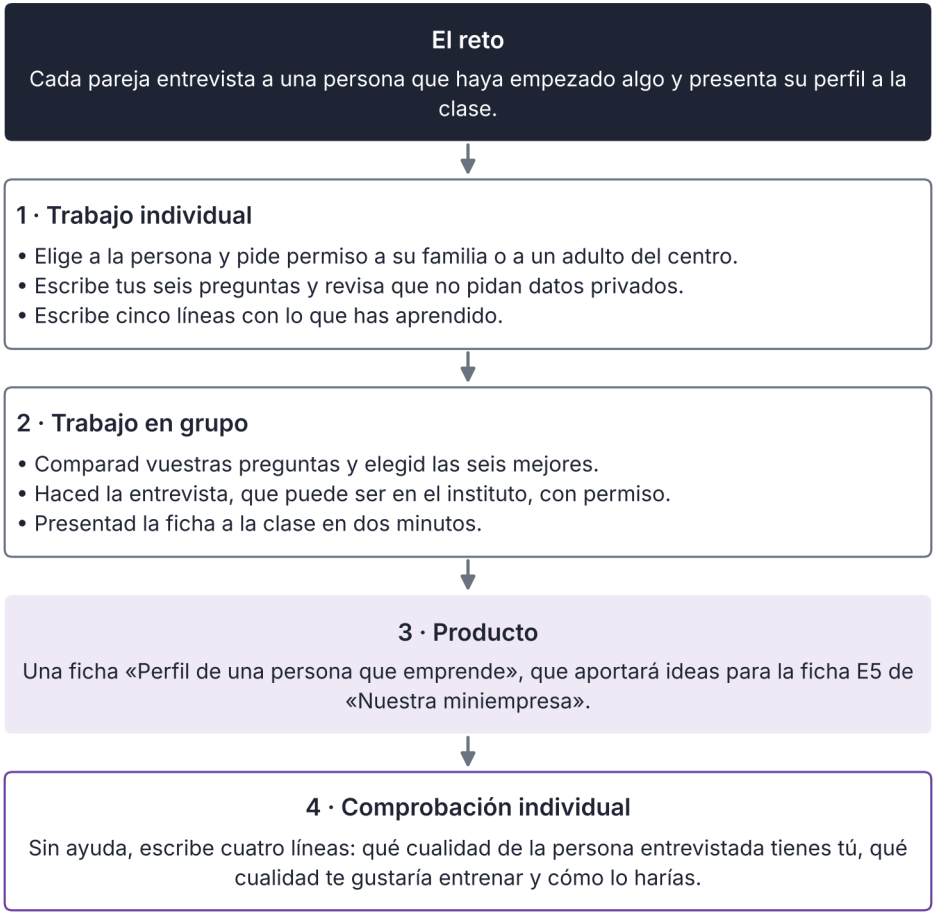
—¿Qué has puesto?

Salma giró el cuaderno hacia él. Decía: «Emprender no es solo ganar dinero». Y debajo: «¿Y si nuestra miniempresa también arregla algo del barrio?».

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE

Entrevista a quien emprende

Reto. Cada pareja entrevista a una persona que haya empezado algo y presenta su perfil a la clase. **Producto.** Una ficha «Perfil de una persona que emprende», que aportará ideas para la ficha E5 de «Nuestra miniempresa». **Datos.** La persona puede ser un familiar, un vecino, alguien del barrio o del instituto. Preguntas modelo: ¿qué idea tuviste?, ¿cómo empezaste?, ¿qué dificultad tuviste?, ¿qué errores cometiste?, ¿qué cualidades te han servido?, ¿qué consejo darías a alguien de mi edad? No se pregunta cuánto dinero gana ni datos privados, y no se graba ni se hacen fotos sin permiso. La ficha lleva: nombre de pila o un nombre inventado, qué empezó, qué cualidades usó, qué valor aporta, qué dificultad tuvo. **Comprobación individual.** Sin ayuda, escribe cuatro líneas: qué cualidad de la persona entrevistada tienes tú, qué cualidad te gustaría entrenar y cómo lo harías.



Así se desarrolla la situación de aprendizaje

INFORME

Emprender en Castilla-La Mancha

Cuando se habla de empresas, a veces se piensa en grandes fábricas. Pero la mayoría de las empresas son pequeñas. El Instituto Nacional de Estadística (INE) mantiene un directorio de las empresas activas de España, el DIRCE, y publica sus cifras cada año.

A 1 de enero de 2025, el directorio recogía 3.310.824 empresas en España. De ellas, 124.033 estaban en Castilla-La Mancha: unas 4 de cada 100. Esas empresas se reparten entre las cinco provincias: Toledo tiene 43.989, Ciudad Real 28.549, Albacete 24.853, Guadalajara 13.670 y Cuenca 12.972.

Ahora mira cómo son. De las 124.033 empresas de Castilla-La Mancha, 64.943 no tenían personas asalariadas, es decir, el 52 %. En España, ese porcentaje es del 54 %. No todas serán personas que trabajan solas: el dato solo dice que no tienen personas asalariadas. La forma jurídica más frecuente en la región es la persona física, es decir, la persona autónoma: 72.512 empresas, el 58 %. Después vienen las sociedades de responsabilidad limitada, con 40.151, el 32 %.

Hay otra cosa importante: los datos son de empresas, no de personas, así que una persona puede tener más de una. Aun así, ayudan a ver el panorama general.

Estos datos dicen que emprender, en la mayoría de los casos, no significa montar una gran empresa. Muchas veces significa empezar solo, con un negocio pequeño, y hacerlo crecer poco a poco.

¿Qué ayuda hay para quien empieza? La Ley 15/2011 de Castilla-La Mancha dice que su objeto es promover la actividad empresarial y el empleo. La Junta de Comunidades tiene el Plan Adelante Empresas, con una web para empresas y personas que emprenden (adelante-empresas.castillalamancha.es), donde se encuentran los programas de apoyo.

Piensa ahora en una empresa de una sola persona. Tiene ventajas: decide ella, no tiene jefe y el esfuerzo es suyo. También tiene dificultades: si enferma, nadie la sustituye, y cobra solo si vende. Por eso muchas personas que trabajan por su cuenta se organizan en asociaciones o comparten local.

Hay límites que conviene tener presentes. El directorio cuenta empresas activas, no mide si les va bien o mal. Una empresa sin asalariados puede ser un negocio estable o un proyecto que empieza. Los datos son de enero de 2025, de modo que hoy pueden haber cambiado. Y comparar provincias requiere cuidado, porque Toledo tiene más habitantes que Cuenca.

Para pensar: si en tu familia o tu barrio hay alguien que trabaja por su cuenta, ¿qué ventajas y qué dificultades crees que tiene respecto a quien trabaja en una empresa grande? ¿Cómo podrías averiguarlo sin preguntar por su dinero?

Fuente: INE, Directorio Central de Empresas (DIRCE), a 1 de enero de 2025, tablas por provincia, condición jurídica y estrato de asalariados, publicadas el 11/12/2025 (consulta: 11/2026).

ACTIVIDADES

12. En el episodio, Joel cree que emprender es tener dinero y montar una gran empresa. Escribe dos ejemplos del panel que lo contradicen y una razón por la que Joel no está del todo equivocado.
13. Salma pregunta si cuenta la mujer que organizó la recogida de ropa. Explica con tus palabras si cuenta como emprendimiento y por qué.
14. Revisa esta respuesta simulada de un asistente de IA: «Para tu miniempresa, cualquier idea es buena si la haces con ganas. No hace falta comprobar nada». ¿Qué falta? ¿Qué harías antes de elegir una idea?
15. Una clase vende 30 bolsas a 4 € cada una, y los costes son 100 €. Calcula los ingresos, el beneficio o la pérdida y cuántas hay que vender para no perder.
16. Lee este dato ficticio: «En un pueblo hay 200 empresas y 120 no tienen personas asalariadas». ¿Qué porcentaje son? ¿Qué te dice sobre cómo son las empresas del pueblo?
17. En equipo, elegid un problema de vuestro barrio, proponed una idea para resolverlo y puntuadla con las tres preguntas. Anotad quién hace qué.
18. Autoevaluación. De las cinco cualidades de una persona emprendedora, elige la que más usas y la que menos. Escribe una acción para entrenar la segunda en las próximas dos semanas.
19. Lee esta nota de una emprendedora ficticia: «Alquilo un puesto por 20 € al día. Compro fruta por 30 € y envases por 10 €. Vendo 60 piezas a 1,50 € cada una». Calcula los costes, los ingresos y el beneficio. ¿Repetirías el negocio? ¿Por qué?
20. Preparas 40 vasos de limonada que te cuestan 30 € en total y los vendes a 1,50 € cada uno. Calcula cuántos vasos tienes que vender para no perder dinero. Si vendes 32, ¿cuál es el beneficio?
21. Tu clase duda entre tres ideas: A, vender pulseras; B, dar clases de apoyo a niños de primaria; C, fabricar coches eléctricos. Pasa cada idea por las tres preguntas del filtro: ¿resuelve algo?, ¿podemos hacerlo?, ¿alguien lo pagaría? Elige una y explica por qué.
22. Un compañero dice: «Para emprender hay que tener mucho dinero y no equivocarse nunca». Escribe dos mitos que contiene esa frase. Rebate cada uno con un ejemplo real o inventado.
23. Una empresa ficticia de camisetas gana mucho dinero, pero paga a sus trabajadores menos de lo que debe y tira los restos de tela al río. ¿Es una empresa responsable? Escribe tres cambios que haría y qué ganaría con ellos a largo plazo.
24. Aplicación individual, sin ayuda: se te ocurre vender pulseras hechas a mano. Cada pulsera cuesta 1 € de material, las vendes a 3 € y has preparado 30. Calcula los costes, los ingresos si vendes todas, el beneficio y cuántas tienes que vender para no perder.

ESQUEMA



RESUMEN

Emprender es empezar algo nuevo que crea valor para otras personas. La **persona emprendedora** tiene iniciativa, creatividad, constancia, asume riesgos con cabeza y sabe equivocarse. Puede emprender por cuenta propia, con fines sociales o dentro de una empresa. El emprendimiento tiene **valor social**: crea empleo, innovación y bienestar, y las **cooperativas** son una forma de repartir las decisiones. Las ideas nacen al observar problemas, ponerse en el lugar del cliente y combinar o mejorar cosas; después se **filtran** con tres preguntas: ¿resuelve algo?, ¿podemos hacerlo? y ¿alguien lo pagaría? Una IA no sabe si una idea triunfará, y hay que comprobarlo. Una **empresa** combina trabajo, materiales y dinero para producir y vender. Su **beneficio** es ingresos menos costes, y si es negativo hay pérdida. Hay empresas de distintos tamaños, sectores y propiedad, y todas viven en un **entorno** de clientes, proveedores, competencia, Administración y sociedad. En Castilla-La Mancha, más de la mitad de las empresas no tienen personas asalariadas. Entre las formas de empresa están el autónomo, la sociedad limitada y la cooperativa. Una empresa **responsable** cuida a sus trabajadores, a sus clientes, al medio ambiente y al barrio, y actúa con ética, porque la confianza de la gente es parte de su riqueza.



UNIDAD 6

Nuestro proyecto de empresa

Ideas de 1.º B · Contar a la gente de la plaza

EN ESTA UNIDAD APRENDERÁS A…

- Investigar a quién le puede interesar tu idea con una encuesta sencilla.
- Leer porcentajes y decidir con prudencia cuánto producir.
- Describir un proyecto de empresa y organizar sus tareas en un calendario.
- Preparar un plan de marketing con producto, precio, punto de venta y promoción.
- Presentar tu proyecto en tres minutos y evaluar qué ha salido bien.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Es abril en **1.º B** del IES Ribera Norte. La clase ya ha elegido su idea: bolsas de tela pintadas con dibujos del barrio. Falta comprobar quién las querría y cuánto pagaría. Inés Varela organiza una salida a la plaza, con permiso del centro, para preguntar a la gente. Martina y Salma se encargan de la encuesta. Hugo prepara las cuentas y Joel se ofrece a ayudar con la caja de la jornada, que guardará una persona adulta, y Dani quiere pensar ya un cartel que llame la atención. Iker se pregunta cuántas bolsas harán falta si vienen muchas personas, o si no viene casi nadie. Lucía quiere que el equipo ensaye la presentación delante de otra clase. Dentro de poco habrá que presentar el proyecto, y hay que saber qué precio poner, cómo anunciarlo y qué decir en tres minutos.

PARA EMPEZAR

1. Si quisieras saber si a la gente le gustaría una bolsa de tela con dibujos de tu barrio, ¿a quién preguntarías y qué preguntarías? Escribe dos preguntas y a quién se las harías.
2. ¿Es suficiente preguntar a tus amigos? ¿Por qué sí o por qué no? ¿A quién más preguntarías?
3. ¿Qué te hace comprar una cosa en lugar de otra: el precio, el aspecto, la marca, que te la recomienden? Cuenta qué te hizo comprar algo la última vez.
4. ¿Has hecho alguna vez una presentación en clase? ¿Qué te puso nervioso y qué te ayudó? ¿Qué harías distinto?



Investigación

6.1



Proyecto

6.2



Planificar

6.3



Marketing

6.4



Presentar

6.5

6.1 Investigar el mercado

Antes de fabricar nada, pregunta. Equivocarse en un papel sale barato.

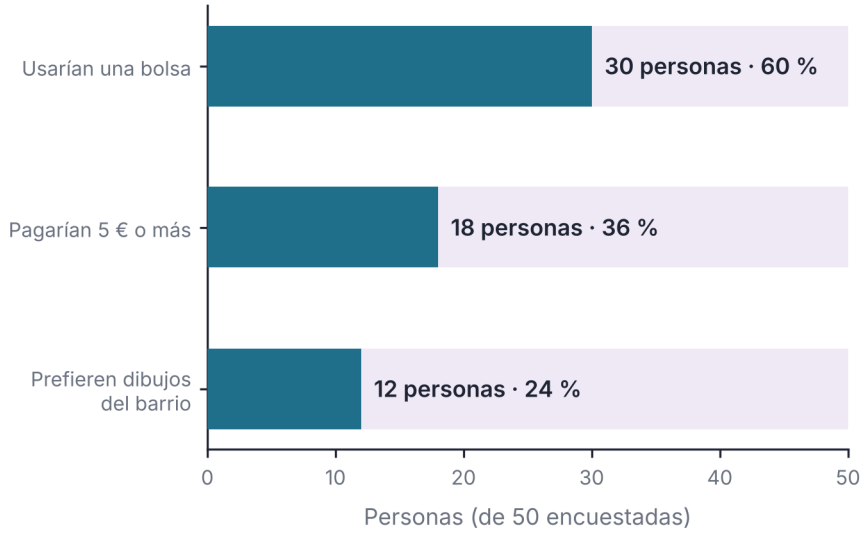
El **mercado** es el conjunto de personas que podrían comprar tu producto y de empresas que venden algo parecido. La **investigación de mercado** es averiguar cómo es ese mercado: quién compraría, cuánto pagaría y qué otros productos hay ya.

Hay tres formas de investigar. Puedes **observar**: mirar qué hace la gente, qué lleva en las manos, qué se vende ya. Puedes **preguntar**: hacer una encuesta. Y puedes **contar**: apuntar cuántas personas pasan, cuántas compran o cuántas dicen que sí.

Una **encuesta** es una serie de preguntas iguales para muchas personas. Para que funcione, sigue cinco reglas. Haz pocas preguntas, unas cinco. Cada pregunta, una sola idea. No sugieras la respuesta: pregunta «¿cuánto pagarías?» y no «¿verdad que 5 € es barato?». Pregunta a personas distintas, no solo a tus amigos. Y apunta las respuestas en una tabla, no de memoria.

Un ejemplo de encuesta para las bolsas: 1) ¿Usarías una bolsa de tela? 2) ¿Qué precio te parece justo? 3) ¿Pagarías 5 € o más? 4) ¿Prefieres dibujos del barrio u otros? 5) ¿Qué tamaño necesitas?

Importa cuántas personas contestan. Con 5 personas, una sola respuesta cambia mucho los resultados. Con 50, cada una pesa menos y el resultado es más fiable, si las personas son distintas. No hace falta preguntar a todo el mundo, pero sí a bastantes.



Encuesta a 50 personas de la plaza. Datos inventados.

Figura 6.1. Resultados de la encuesta de la plaza

También puedes buscar datos ya publicados. No todos son fiables: pregúntate quién lo dice, cuándo se publicó y con qué pruebas.

Un ejemplo de observación. Un equipo cuenta durante diez minutos cuántas personas pasan por la puerta del mercado con una bolsa en la mano y de qué tipo es: plástico, tela o ninguna. Si 30 de 40 llevan plástico, hay un problema que una alternativa podría resolver. Si casi todas llevan ya tela, costará más convencerlas de comprar otra.

Los **clientes** son las personas que te compran. La **competencia** son quienes venden algo parecido. Conocerlos te ayuda a decidir el precio y a diferenciarte. Si ya hay una bolsa barata en el mercadillo, ¿qué puede ofrecer la tuya?

Caso · La encuesta de la plaza

Martina y Salma preguntan a 50 personas en la plaza y a la puerta del mercado. Estas son las respuestas inventadas; cada pregunta se cuenta por separado.

Pregunta	Personas que dicen sí	Porcentaje
¿Usarías una bolsa de tela?	30 de 50	60 %
¿Pagarías 5 € o más?	18 de 50	36 %
¿Prefieres dibujos del barrio?	12 de 50	24 %

Paso 1. Calcula los porcentajes. 30 de 50 son 30 : 50 = 0,6, es decir, el 60 %. 18 de 50 son el 36 %. 12 de 50 son el 24 %.

Paso 2. Interpreta con cuidado. Seis de cada diez usarían una bolsa, pero solo algo más de tres de cada diez pagarían 5 € o más. Querer algo y pagarlo no es lo mismo.

Paso 3. Decide con prudencia. Se espera que a la jornada vengan unas 60 personas. Si el 36 % pagaría 5 €, serían 60 × 36 : 100 = 21,6 personas, unas 22. Contando con alguna más, la clase estima 24 ventas y decide fabricar solo esas bolsas, no las 40 del primer presupuesto. Es una previsión, no una venta asegurada. Si se agotan, se hacen más por encargo.

CÓMO DECIDIMOS

«A mis amigos les encanta». Tendemos a pensar que los demás opinan como nosotros y como la gente de nuestro grupo. Se llama efecto de falso consenso. Por eso una idea que gusta a tus amigos puede no gustar a otras personas. Pregunta a quien no te conoce.

ACTIVIDADES

1. Escribe cinco preguntas de una encuesta para saber si tus compañeros comprarían un cuaderno decorado a mano. Revisa que ninguna sugiera la respuesta.
2. En el caso, ¿qué porcentaje de las 50 personas no usaría una bolsa de tela? Calcula también cuántas personas son.
3. *Amplía.* Un compañero dice que ha preguntado a 5 amigos y que a 5 les encanta la idea. Explica por qué eso no basta.

6.2 El proyecto de empresa

Un proyecto de empresa cuenta, en pocas páginas, qué vais a hacer y cómo.

Un **proyecto de empresa** es un documento que explica qué quieres hacer, para quién y cómo lo vas a conseguir. Sirve para ordenar las ideas, para saber qué falta y para convencer a otras personas de que merece la pena. Un proyecto de empresa tiene seis partes.

La primera es la **idea y el valor**: qué ofreces y qué problema resuelve. La segunda, a quién va dirigido: tus clientes. La tercera, los **recursos**, es decir, lo que necesitas: materiales, herramientas, espacio y personas. La cuarta es quién hace qué: el equipo y los roles de la unidad 4. La quinta es el **dinero**: cuánto cuesta producir, a qué precio vendes y cuánto esperas ganar. Y la sexta es el **calendario**: cuándo se hace cada tarea.

Para una miniempresa basta una página. Esta es la de las bolsas de 1.º B, con datos del libro:

Parte	Nuestro proyecto
Idea y valor	Bolsas de tela pintadas con dibujos del barrio; se usan muchas veces, en lugar de las de plástico
Clientes	Familias y vecinos de la jornada
Recursos	Tela, pinturas, mesas y 6 personas
Equipo	Cinco roles repartidos entre las 6 personas
Dinero	Coste: 20 € de pinturas + 2 € por bolsa; precio por decidir
Calendario	4 semanas hasta la jornada

Escribe cada parte con frases cortas y cifras. «Mucha gente» no sirve; «50 personas encuestadas, 36 % pagarían 5 €» sí. Y si no sabes algo, apúntalo como pregunta pendiente: es mejor admitir una duda que inventar una cifra.

Revisa cada parte con una pregunta. ¿Se entiende la idea? ¿Hay clientes? ¿Tenemos todo lo que hace falta? ¿Está claro quién hace qué? ¿Salen las cuentas? ¿Da tiempo?

Un proyecto no es un documento que se hace una vez. Se actualiza: después de la encuesta cambia la cantidad de bolsas y, después de probar un diseño, el precio. Y debe decir también qué beneficio aporta a otros, no solo a ti. Una bolsa que se usa muchas veces y que enseña a la clase a trabajar en equipo tiene un valor que va más allá del dinero.

ACTIVIDADES

4. Escribe en dos líneas la idea y el valor de un proyecto distinto, por ejemplo, un club de lectura en tu barrio. Indica a quién va dirigido.

5. Completa, sobre el papel, la parte de recursos de un puesto de tartas en el recreo: escribe cinco cosas que necesitas y quién las trae.

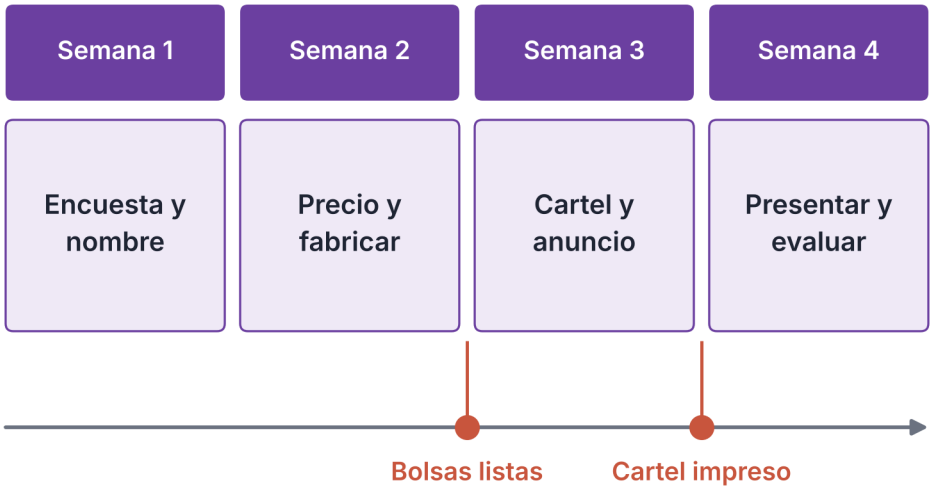
6.3 Planificar

Con un calendario, el trabajo grande se convierte en pasos pequeños.

Planificar es decidir qué se hace, quién lo hace y cuándo. Sin plan, las tareas se amontonan al final y nadie sabe si va bien o mal. Con plan, cada semana tiene un objetivo.

Un **calendario de tareas** es una tabla con las semanas y lo que se hace en cada una. Un **hito** es una fecha clave en la que algo debe estar terminado, como «bolsas listas» o «cartel impreso». Los hitos sirven para comprobar si vas bien.

El calendario de las bolsas tiene cuatro semanas: en la primera se hace la encuesta y se elige el nombre; en la segunda se decide el precio y se fabrican las bolsas; en la tercera se prepara el cartel y el anuncio; en la cuarta se presenta el proyecto y se evalúa.



Los puntos rojos marcan el final de la semana 2 y de la semana 3.

Figura 6.2. Calendario de cuatro semanas de la miniempresa

Para repartir las tareas en el tiempo, conviene empezar por el final. Si la jornada es el día 28, se cuenta hacia atrás: el cartel, una semana antes; las bolsas, dos semanas antes; la encuesta, tres semanas antes. Así se ve cuánto tiempo hay de verdad para cada cosa.

Cada tarea lleva un nombre, una persona y una fecha. «Hacer los carteles» no sirve; «Dani: carteles, jueves de la semana 3» sí.

Siempre pueden salir mal las cosas. Por eso hace falta un **plan B**: qué haremos si falla algo. Si llueve el día de la jornada, ¿dónde se pone el puesto? Si falta tela, ¿qué otra opción hay?

ACTIVIDADES

6. Haz el calendario de cuatro semanas de una fiesta de clase: escribe qué se hace en cada semana y marca un hito. Añade un plan B por si falla algo.

6.4 El plan de marketing

Una buena bolsa que nadie conoce no se vende. El marketing es hacer que te encuentren.

El **marketing** es el conjunto de decisiones para que tu producto llegue a quien lo necesita. No es solo hacer publicidad. Se organiza con las **cuatro P**: producto, precio, punto de venta y promoción.

CLAVE · LAS CUATRO P

Producto: qué vendes. Precio: cuánto cuesta. Punto de venta: dónde se compra. Promoción: cómo se da a conocer.

El **producto** es lo que ofreces: la bolsa, su tamaño, su aspecto y su calidad. El **precio** es lo que paga el cliente: tiene que cubrir los costes totales y parecer justo. El **punto de venta** es el lugar donde se compra: un puesto en la jornada, dentro del centro y con permiso, o un encargo a través de un adulto. Y la **promoción** es la forma de dar a conocer el producto: carteles, un anuncio en pantalla o un aviso en el tablón. Piensa en quién va a comprar: no se anuncia igual para una vecina mayor que para un compañero de clase.

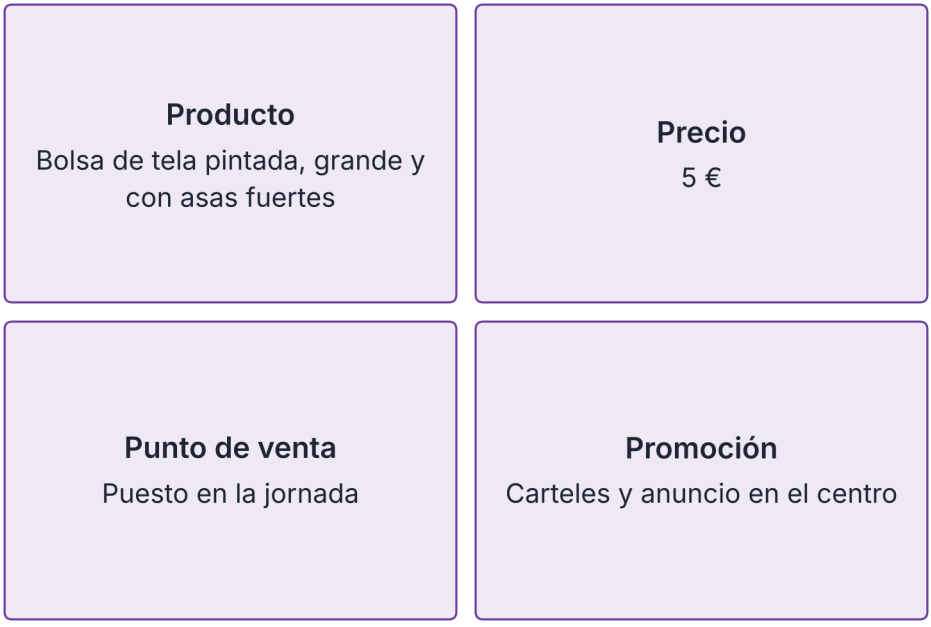


Figura 6.3. Las cuatro P de la miniempresa

Tu miniempresa necesita un **nombre** fácil de recordar y un **logotipo**, que es un dibujo sencillo que identifica a la empresa. Los mejores son simples: se leen bien en un cartel y en una bolsa pequeña. Prueba varios nombres con otras personas y quédate con el que recuerden después de un día.

Ejemplo de las cuatro P para otra idea. Una clase vende tarjetas de felicitación. Producto: tarjetas hechas a mano. Precio: 2 €. Punto de venta: el patio del centro, con permiso. Promoción: un cartel y un aviso en el tablón. Cuando una de las cuatro falla, falla el conjunto: una buena tarjeta a un precio demasiado alto no se vende.

La **publicidad** es cualquier mensaje que busca que compres algo. Una publicidad honrada dice solo lo que es cierto. No prometas lo que no puedes cumplir. Decir «la bolsa más ecológica del mundo» sin pruebas es engañar. Decir «hecha a mano con tela reciclada» es mejor si de verdad lo es.

REVISA LA IA

Respuesta simulada de un asistente de IA: «Eslogan: La bolsa más ecológica del mundo. ¡Compra la nuestra y salva el planeta!».
Qué comprobar. ¿Se puede demostrar que sea la más ecológica del mundo? ¿Qué diría un cliente que descubriera que no es cierto? Escribe un eslogan honrado.

Si publicáis algo en las redes del centro, hace falta permiso del profesorado y de las familias, y no se publican caras ni datos personales de nadie sin permiso.

DATO

En 2025, el 94,8 % de las personas de 16 a 74 años de Castilla-La Mancha usó internet en los últimos tres meses (96,3 % en el conjunto de España). Fuente: INE, Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares 2025 (consulta: 11/2026).

Eso significa que casi todas las personas de esas edades usan internet, pero no todas. Por eso conviene combinar un anuncio en pantalla con un cartel en papel en la plaza. Así llegáis a las personas mayores y a las más jóvenes. Pensad qué mensaje va en cada medio.

Caso · El precio de la bolsa

Tras la encuesta, la clase fabricará solo las bolsas que espera vender. El coste es 20 € de pinturas más 2 € de tela por bolsa. Las asas más fuertes se hacen con la misma tela y no suben el coste. Con tres precios posibles, la clase estima las ventas a partir de la encuesta: son estimaciones suyas, no datos de la encuesta.

Precio	Ventas estimadas	Ingresos	Costes	Beneficio
4 €	30	120 €	80 €	40 €
5 €	24	120 €	68 €	52 €
6 €	15	90 €	50 €	40 €

Paso 1. Calcula los ingresos: 4 × 30 = 120 €; 5 × 24 = 120 €; 6 × 15 = 90 €.

Paso 2. Calcula los costes y el beneficio. Con 4 €: 20 + 2 × 30 = 80 € de costes y 120 − 80 = 40 € de beneficio. Con 5 €: 20 + 2 × 24 = 68 € y 120 − 68 = 52 €. Con 6 €: 20 + 2 × 15 = 50 € y 90 − 50 = 40 €.

Paso 3. Decide. El precio de 5 € da el mayor beneficio, 52 €, y encaja con la encuesta: el 36 % pagaría 5 € o más. A 4 € se vende más pero se gana menos por bolsa; a 6 € se vende poco. Aquí gana el precio del medio, pero no siempre pasa: depende de las ventas y de los costes. Lo importante es comprobarlo con cifras. Por eso se prueba antes de decidir. Si dudas entre dos precios, pregunta a más gente.

ACTIVIDADES

7. En el caso, ¿cuánto gana la clase por cada bolsa vendida a 5 €, sin contar las pinturas? ¿Y a 6 €?
8. Una bolsa cuesta 2 € de tela y se vende a 7 €. Las pinturas cuestan 20 €. Calcula el beneficio de fabricar y vender 10 bolsas.
9. *Amplía.* Inventa tres eslóganes para tu producto: uno que prometa algo falso, uno honrado y uno que pueda comprobarse con una cifra. Explica por qué eliges el segundo o el tercero.

6.5 Presentar y evaluar

Un buen proyecto necesita una buena explicación. Y una buena mirada atrás.

Presentar es contar tu proyecto a otras personas para que lo entiendan y lo apoyen. Funciona mejor con una estructura de cuatro partes en tres minutos. Primero, el **problema**: qué falta o molesta. Segundo, la **solución**: qué ofrecéis. Tercero, las **cifras**: cuánto cuesta, a qué precio y cuánto se espera ganar. Y cuarto, la **petición**: qué queréis que haga el público, por ejemplo, comprar, opinar o ayudar. Conviene que hable más de una persona del equipo.

Pocas ideas bien dichas valen más que muchas. Una buena regla es no más de tres mensajes. Si el público se acuerda de tres cosas, la presentación ha funcionado. Una buena forma de empezar es contar una pequeña historia: una persona que tenía un problema y cómo lo resuelve vuestro producto. Habla despacio, mira a las personas y no leas la hoja. Si te quedas en blanco, respira y vuelve a la última idea que contaste.

LA CIENCIA DICE

Recordar algo de memoria, sin mirarlo, ayuda más a aprenderlo que releerlo. En experimentos con textos, estudiantes que practicaron recordando lo leído lo recordaron mejor una semana después que quienes lo releyeron varias veces (Roediger y Karpicke, 2006).
Límite. Se hizo con textos cortos y estudiantes universitarios; no mide cómo sale una presentación, pero apoya la idea de ensayar sin mirar los apuntes. Por eso conviene ensayar dos o tres veces en voz alta. Así se nota qué partes fallan antes del día de la presentación.

Después de presentar, **evalúa**. Recoge opiniones con tres preguntas: ¿qué ha gustado?, ¿qué no se ha entendido? y ¿qué cambiaríais? Las opiniones de otras personas ayudan a ver lo que tú no ves. Luego, dentro del equipo, comparad lo que esperabais con lo que pasó, cuando ya haya ventas: ¿se vendió lo previsto?, ¿cuadraron las cuentas?, ¿qué salió bien?, ¿qué haríais distinto?



Preparar la presentación lleva su tiempo. Un buen orden es escribir primero las cuatro partes en una frase cada una, luego ensayar con el reloj y quitar lo que sobre. Una presentación de tres minutos tiene unas 300 palabras como máximo, hablando despacio. Si te pasas, recorta.

Algunos nervios son normales. Ayuda respirar hondo, mirar a una persona amiga y empezar con una frase que ya sepas de memoria. Si te equivocas, sigue: la gente no recuerda un fallo pequeño.

Evaluar no es buscar culpables. Es aprender para la próxima vez.

PARA TU PROYECTO · E6 Y ENTREGA 2

Prepara la ficha E6, «Plan de empresa y de marketing», de una página: idea, cliente, recursos, equipo, cifras, las cuatro P y calendario. Después presenta el proyecto a la clase o a las familias en tres minutos, recoge opiniones y entrega la evaluación. Es la Entrega 2 de «Nuestra miniempresa».

ACTIVIDADES

10. Prepara una presentación de tres minutos de una idea distinta con las cuatro partes. Escribe una frase para cada una.

11. *Amplía.* Practica tu presentación en voz alta ante una persona de tu familia, sin papel. Anota qué se entendió y qué no.

IDEAS DE 1.º B

Contar a la gente de la plaza

La mañana de abril había sol y la fuente de la plaza hacía ruido. Inés se había quedado con el resto de la clase junto a la entrada, a la vista, y les había dado cuatro reglas: no alejarse, preguntar con educación, dar las gracias y no apuntar nombres ni hacer fotos. Martina y Salma se sentaron en un banco con una libreta verde sobre las rodillas y un bolígrafo de repuesto. Había mucha gente: personas que paseaban, niños con balones y un grupo de vecinos que charlaba junto al quiosco. A Martina le pareció que preguntar a desconocidos iba a ser difícil.

—Venga, ¿cuál es el plan? —dijo Martina.



Martina y Salma, con una libreta verde, sentadas en un banco; detrás, varias personas mayores charlan.

—Cinco preguntas, las mismas para todos —dijo Salma—. Yo pregunto y tú apuntas. Luego cambiamos.

—¿Por qué cambiamos?

—Porque si siempre pregunta la misma, las respuestas pueden depender de quien pregunta.

Martina asintió. En febrero no habría esperado a oír eso. Hacía rayas en la libreta, cinco en cinco, como había visto hacer a Lucía, y comprobaba cada vez que la respuesta quedaba en la columna correcta.

Pararon a una pareja con un perro. El perro se sentó encima de la libreta y hubo que moverlo entre risas. Dijeron que sí a la primera pregunta y que no a la tercera. Luego pararon a una chica con auriculares, que contestó rápido, y a un hombre con gorra, que quería saber para qué era.

—Es un trabajo del instituto. Una miniempresa. No te vendemos nada —dijo Salma.

—Entonces, apúntame un sí.

Detrás de ellas, varias personas mayores charlaban en otro banco, con bolsas de plástico. Salma las miró un momento.

—Ahora ellas.

—Seguro que ya tienen bolsas de sobra —dijo Martina.

—¿Y eso cómo lo sabes?

—Pues… no lo sé.

—Entonces preguntamos.

Se acercaron despacio. Se pararon a contestar varias, alguna con bastón. Una señora de pelo blanco las escuchó con paciencia y se echó a reír.

—¿Una bolsa de tela con dibujos del barrio? Eso me gusta. Pero tendría que ser más grande —dijo, apoyándose en su bastón—. Y más fuerte, que las asas de las que he comprado se rompen.

—¿Pagaría cinco euros? —preguntó Salma.

—Por una buena, sí. Por una que se rompe, ni uno.

Martina escribió en la libreta: «más grande, más fuerte». Lo subrayó. Un señor con gorra, que escuchaba al lado, se inclinó hacia ellas y dijo que él la compraría por cuatro o cuatro y medio. Salma lo apuntó tal como lo había dicho. Martina pensó en lo distintas que eran las dos respuestas, y en que ninguna era mala. Eso no lo habría sabido si hubiera preguntado solo a sus amigas, que habrían dicho lo mismo que ella.

Siguieron toda la mañana, de banco en banco y de fuente en fuente, sin discutir una sola vez quién preguntaba, hasta que a Salma le dolió la mano de tanto apuntar. A mediodía, Martina hizo la última raya y las contó de cinco en cinco, con el dedo.

—Cincuenta —dijo, estirándose—. Treinta dicen que usarían una bolsa. Dieciocho pagarían cinco euros o más.

—Y doce prefieren dibujos del barrio —dijo Salma—. Hugo va a decir que es poco. Pero son cincuenta. Con cinco amigos no lo habríamos sabido.

—Yo pensaba que lo sabíamos todo. Que la bolsa estaba bien y ya está.

—Ahora sabemos que alguien pide un asa más fuerte.

Cuando volvieron con el grupo, Inés les preguntó solo una cosa: qué habían aprendido. Salma le enseñó las rayas, ordenadas en cinco columnas. Martina le habló de las asas y de la señora del bastón.

—¿Y qué vais a hacer con eso? —preguntó Inés.

En mayo, la clase iba a presentar el proyecto delante de las familias, y la bolsa dibujada en la pizarra no tenía asas fuertes.

—Cambiarla —dijo Martina por fin, sin mirar a nadie en concreto.

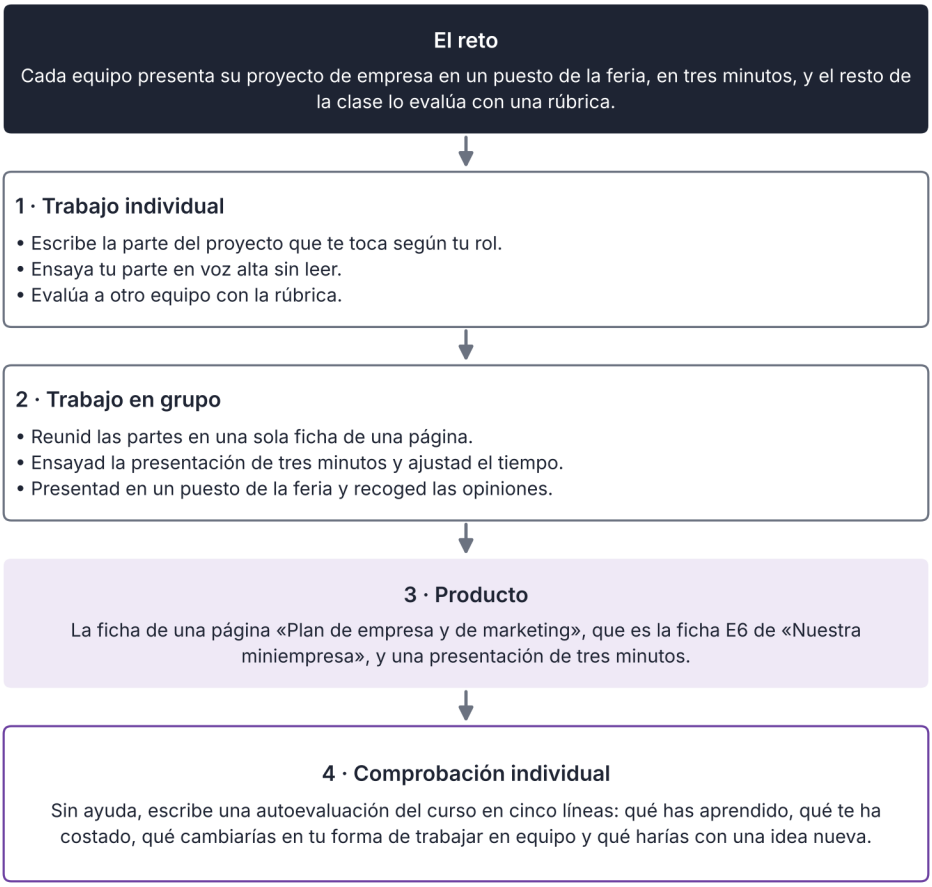
Hugo levantó la mano desde el fondo.

—Yo digo que sí. Las asas las podemos hacer con la misma tela, así que no costarán más. Pero habrá que calcular cuántas bolsas hacemos.

SITUACIÓN DE APRENDIZAJE

La feria de las miniempresas

Reto. Cada equipo presenta su proyecto de empresa en un puesto de la feria, en tres minutos, y el resto de la clase lo evalúa con una rúbrica. **Producto.** La ficha de una página «Plan de empresa y de marketing», que es la ficha E6 de «Nuestra miniempresa», y una presentación de tres minutos. **Datos.** Rúbrica de cuatro aspectos, de 1 a 4 puntos cada uno: idea clara, cifras correctas, claridad al hablar y trabajo en equipo. Datos de partida inventados para quien necesite un ejemplo: bolsa de tela, coste de 20 € de pinturas más 2 € de tela por bolsa, precio de 5 €, 24 ventas estimadas, 52 € de beneficio. Tiempo: 3 minutos por equipo y 2 minutos para las opiniones. La feria se celebra en el aula o en el patio, con permiso del centro y una persona adulta que guarda el dinero. **Comprobación individual.** Sin ayuda, escribe una autoevaluación del curso en cinco líneas: qué has aprendido, qué te ha costado, qué cambiarías en tu forma de trabajar en equipo y qué harías con una idea nueva.



Así se desarrolla la situación de aprendizaje

INFORME

De una idea a una empresa

Una miniempresa de clase es una actividad escolar, no una empresa dada de alta. El dinero lo lleva una persona adulta y el centro decide qué permisos hacen falta. Pero si un día quieres crear una empresa real, hay un camino que conviene conocer.

El primer paso es la idea, que ya sabes buscar y comprobar. El segundo es el plan: investigar el mercado, calcular los costes y el precio y escribir un proyecto de empresa. El tercero es decidir la forma jurídica, es decir, si trabajarás por tu cuenta como persona autónoma o crearás una sociedad con otras personas.

Después vienen los trámites. En España, el Ministerio de Industria y Turismo mantiene una red de Puntos de Atención al Emprendedor, los PAE, donde especialistas ayudan a quien quiere crear una empresa. Estos puntos trabajan con un sistema de internet llamado CIRCE, que sirve para tramitar la creación y el cese de empresas y autónomos. Se puede usar con asesoramiento en un PAE o por cuenta propia, con certificado digital o con una clave de identificación electrónica.

Quien trabaja por su cuenta debe, además, darse de alta en Hacienda y en la Seguridad Social, que cobran impuestos y gestionan las cotizaciones de quienes trabajan. Con el alta, la persona autónoma puede facturar y, si cumple los requisitos, tiene derecho a la protección de la Seguridad Social.

Fíjate en que hay muchas ayudas. Para empezar no hace falta saberlo todo, pero sí saber dónde preguntar. Una persona emprendedora consulta fuentes oficiales y no se fía de quien promete «crear tu empresa en cinco minutos» sin explicar los costes y las obligaciones.

Un consejo práctico: antes de crear una empresa, habla con alguien que ya lo haya hecho. Te contará lo que no sale en los folletos.

Imagina que quieres vender tus productos en la plaza. Antes de nada, tendrías que saber quién puede ayudarte a resolver las dudas: tu familia, tu tutora o un punto oficial de ayuda a quien emprende. Preguntar pronto ahorra errores y disgustos. Y es mejor preguntar por varias vías.

Hay también límites importantes. Los trámites cambian con el tiempo, así que hay que consultarlos siempre en la página oficial. Además, ser menor de edad limita lo que puedes hacer por tu cuenta: por eso, hoy, lo que haces es una práctica con tu clase.

Para pensar: ¿qué parte del camino te parece más difícil, la idea, el plan o los trámites? ¿A quién preguntarías primero? ¿Cómo comprobarías que una página que explica los trámites es fiable?

Fuente: Ministerio de Industria y Turismo, PAE electrónico, https://paeelectronico.es (consulta: 11/2026).

ACTIVIDADES

12. En el episodio, la señora dice que compraría una bolsa más grande y más fuerte. Escribe qué decisión del proyecto cambiaría con esa información y qué efecto tendría en el coste.
13. Calcula qué porcentaje de las 50 personas de la encuesta pagaría 5 € o más y cuántas personas serían si vinieran 100 a la jornada.
14. Revisa esta respuesta simulada de un asistente de IA: «Si cuatro amigos tuyos dicen que comprarían tu producto, ya puedes fabricar 200 unidades». ¿Qué problema tiene? ¿Qué harías antes de fabricar?
15. En equipo, escribid la ficha de una página de un proyecto distinto con las seis partes y las cuatro P. Repartid quién escribe cada parte.
16. Lee este resultado ficticio de una encuesta: «De 40 personas, 10 comprarían nuestro producto». Calcula el porcentaje y decide con prudencia cuántas unidades fabricar si se esperan 80 personas.
17. Autoevaluación. Puntúa de 1 a 4: escuchar a mi equipo, cumplir mis tareas, explicar con claridad y aceptar críticas. Elige el aspecto con menos puntos y escribe una acción concreta para mejorarlo.
18. Fabricas solo lo que vendes, a 3 € cada unidad. Pruebas dos precios: 5 € con 20 ventas y 6 € con 12 ventas. Calcula el beneficio en cada caso y elige uno.
19. Encuesta ficticia a 60 personas: 36 comprarían la bolsa, 15 quizá y 9 no. Calcula el porcentaje de cada respuesta. ¿Con qué cifra decidirías cuántas bolsas fabricar? ¿Por qué hay que ser prudente con el «quizá»?
20. El equipo pinta 6 bolsas por tarde y trabaja 3 tardes por semana durante 4 semanas. Calcula cuántas bolsas tendrá. Si hay 80 pedidos, ¿cuántas faltan? ¿Cuántas tardes extra necesita? Escribe un plan B.
21. Lee este cartel ficticio: «Bolsas de tela del barrio. Pintadas a mano. 5 € cada una; dos por 8 €. Solo el día de la jornada». ¿Cuánto se ahorra quien compra dos? ¿Qué es cada frase del cartel: producto, precio, punto de venta o promoción?
22. Fabricas solo lo que vendes, a 3 € cada unidad. Se espera vender 30 unidades a 4 €, 20 a 5 € o 8 a 7 €. Calcula el beneficio en cada caso. ¿Cuál elegirías?
23. Tienes 3 minutos para presentar vuestro proyecto. Reparte los segundos entre las cuatro partes: problema, solución, cifras y petición. Ninguna parte debe pasar de 70 segundos. Escribe una frase de apertura.
24. Otra clase vende bolsas parecidas a 4 €. ¿Qué harías: bajar el precio, mejorar el producto o cambiar el lugar de venta? Elige una opción y justifícala con una razón y una cifra.
25. Aplicación individual, sin ayuda: eliges un proyecto propio. Escribe en una página la idea, a quién va, el precio, un plan B y tres frases para presentarlo en un minuto, con una petición final.

ESQUEMA



RESUMEN

La **investigación de mercado** sirve para averiguar quién compraría tu producto y cuánto pagaría. Se hace **observando**, **preguntando** con una **encuesta** de pocas preguntas y **contando**. Cuantas más personas contestan, y más distintas son, más fiable es el resultado, y los datos publicados hay que comprobarlos: quién los dice, cuándo y con qué pruebas. Al leer **porcentajes** conviene decidir con prudencia: querer algo no es lo mismo que pagarlo. Un **proyecto de empresa** reúne la idea y el valor, los clientes, los recursos, el equipo, el dinero y el calendario, y se actualiza con los datos nuevos. Para **planificar** se usa un calendario con **hitos** y un **plan B**. El **marketing** se organiza con las cuatro P: producto, precio, punto de venta y promoción. Una **publicidad honrada** no promete lo que no puede cumplir, y una IA puede escribir eslóganes falsos que hay que revisar. El precio que da más beneficio suele estar en el medio, pero depende de las ventas y de los costes. Al **presentar**, se cuentan el problema, la solución, las cifras y la petición en tres minutos. Después se recogen opiniones y se **evalúa** para mejorar la próxima vez. En la ficha E6 de vuestra miniempresa juntaréis el proyecto y el plan de marketing para presentarlos. Una miniempresa de clase es una actividad escolar: no es una empresa dada de alta, pero sirve para aprender cómo se piensa, se calcula y se trabaja en equipo antes de emprender de verdad.

Herramientas

Plantillas para tu proyecto. Fotocópialas o cópialas en tu cuaderno.

El mapa económico del barrio · E1

Con negocios cercanos al instituto, ficticios o sin marca. Escribe el sector (primario, secundario o terciario) y la necesidad que cubre.

Negocio	Sector	Necesidad que cubre
Negocio 1		
Negocio 2		
Negocio 3		
Negocio 4		
Negocio 5		
Negocio 6		

Cómo cobrará y pagará la miniempresa · E2

Decidid en equipo y anotad la respuesta. Con dos reglas de seguridad por escrito, el dinero está más protegido.

Pregunta	Nuestra decisión
¿Cómo cobraremos?	
¿Qué adulto guarda la caja?	
¿Quién da el cambio?	
Regla de seguridad 1	
Regla de seguridad 2	

Plantilla de presupuesto mensual · E3

Con tu paga o con la de un personaje. Saldo = ingresos − gastos − ahorro. Diferencia = lo que ha pasado − lo que preveo. Si el saldo es negativo, revisa primero los gastos de gustos y consulta con una persona adulta.

Concepto	Lo que preveo (€)	Lo que ha pasado (€)	Diferencia (€)
Ingresos (paga, encargos)			
Gastos necesarios			
Gastos de gustos			
Ahorro			
Saldo del mes			

Modelo de hoja de reclamación (ficticio) · E3

Modelo inventado para practicar: no sirve para reclamar de verdad. Rellénalo con un caso ficticio; en «Qué pido» escribe arreglo, cambio o devolución, según el caso.

Apartado	Datos del caso
Fecha y lugar	
Quién reclama	
Comercio reclamado	
Qué compré y precio (€)	
Qué ha pasado	
Qué pido	
Documentos que adjunto	

Mi DAFO personal · E4

Una línea por casilla y con ejemplos reales de tu día a día: clase, deporte, casa o amigos.

Casilla	Lo que escribo
Lo que se me da bien	
Lo que me cuesta	
Oportunidades que veo	
Obstáculos que veo	

Roles del equipo · E4

Repartid los cinco roles y anotad una tarea clara para cada uno; si sois más, se comparten. El rol es una responsabilidad, no un mando. Repasad los roles cada dos semanas.

Rol	Quién	Qué hace
Coordinación		
Secretaría		
Portavocía		
Materiales		
Tiempo		

Filtro de ideas · E5

Puntúa cada idea de 1 a 3 en cada pregunta y suma. La que más puntos tiene es la candidata: comprobad que es segura y que podéis hacerla. Si empatan, preguntad a más gente. Si es gratis, «pagarían» significa «participarían».

Idea	¿Resuelve algo?	¿Podemos hacerla?	¿La pagarían?	Total
Idea 1				
Idea 2				
Idea 3				

Plan de empresa y de marketing · las 4 P · E6

Una página para presentar a la clase: la idea y, después, las cuatro decisiones del plan de marketing.

Apartado	Lo que decidimos
Idea, valor y cliente	
Recursos y equipo	
Producto	
Precio	
Punto de venta	
Promoción	
Cifras y calendario	

josesande.com