



Cuaderno metodológico de Emprendimiento Social

Fomento de la cultura emprendedora en jóvenes

"IMPULSA TU IMPACTO"



El **emprendimiento social** es una forma de emprendimiento que busca resolver **problemas sociales o ambientales** a través de **iniciativas innovadoras y sostenibles**. El emprendimiento social representa una forma de empoderar a las comunidades para resolver sus propios desafíos, promoviendo un **modelo de economía más inclusiva** y con sentido de **responsabilidad social**.

En este cuaderno, te presentamos una serie de pasos y herramientas que pueden ayudarte a llevar a cabo tu propio proyecto de emprendimiento.

En este documento, aquellas personas jóvenes que quieran conocer cómo es el **proceso emprendedor**, podrán encontrar recursos y recomendaciones de utilidad que pueden servir de **guía y apoyo** en el desarrollo de las **competencias emprendedoras**.

Además, puede ayudarte a **organizar y planificar** tu trabajo, realizar un seguimiento de los resultados y fomentar la **creatividad y la reflexión**.



Índice

1 Introducción al emprendimiento social	1
2 Competencias emprendedoras	2
3 Fases del proceso emprendedor	3
4 Aterriza tu idea de negocio	7
5 Emprendimiento social con impacto	10
6 Comunicar tu idea de negocio o proyecto	12
7 Recomendaciones emprendimiento	14
8 Glosario de términos	15
Anexos	16

1

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

¿Qué es emprender?

El **emprendimiento social** es una forma de emprendimiento que busca resolver problemas sociales o ambientales a través de **iniciativas innovadoras y sostenibles**. El emprendimiento social representa una forma de empoderar a las comunidades para resolver sus propios desafíos, promoviendo un **modelo de economía más inclusiva** y con sentido de **responsabilidad social**.

¿Qué significa ser una persona emprendedora?

Ser una persona emprendedora significa tener la capacidad y disposición para **identificar oportunidades y convertir ideas en realidades**. También implica ser una persona **creativa e innovadora**, así como tomar riesgos para alcanzar metas y objetivos.

Se tiene la consideración del emprendimiento como una opción de autoempleo frente a la carencia de empleo por cuenta ajena.



2

COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

¿Qué son las competencias?

Son el conjunto de **conocimientos, habilidades y actitudes** que una persona debe desarrollar para lograr una tarea, en este caso un proyecto de emprendimiento.

COMPETENCIAS = CONOCIMIENTOS + HABILIDADES + ACTITUDES

*Las **competencias emprendedoras** se pueden adquirir y desarrollar. Por tanto, es interesante realizar un **análisis** para conocer cuál es el nivel de las competencias que poseemos y para saber cuáles debemos reforzar.*



Aquí tienes un [enlace](#) al Portal IPYME con distintos **Autodiagnósticos**, entre ellos uno de **actitudes emprendedoras**.

¡También podrás encontrar otras herramientas de utilidad!

3

FASES DEL PROCESO EMPRENDEDOR

El proceso emprendedor comprende varias fases que guiarán a una persona o equipo desde la **generación de una idea de negocio** hasta la **consolidación de una empresa**. Estas fases son iterativas y pueden variar según el enfoque, pero generalmente se dividen en las siguientes etapas:

Fase 0

(Búsqueda del desafío, detección de necesidades y tendencias, etc.)



Fase de Ideación

(Propuesta de valor, segmentación de clientes, canales, recursos, etc.)



Fase de Lanzamiento

(Enfoque Lean, arranque del proyecto, etc.)



Fase de Validación

(Entrevistas de clientes, validación de la idea, comunicación, prototipado)

En la **fase 0** trataremos de explorar y buscar el desafío al que nos enfrentaremos. Lo primero que necesitas es conocer cuáles son las **necesidades** que existen en tu entorno.

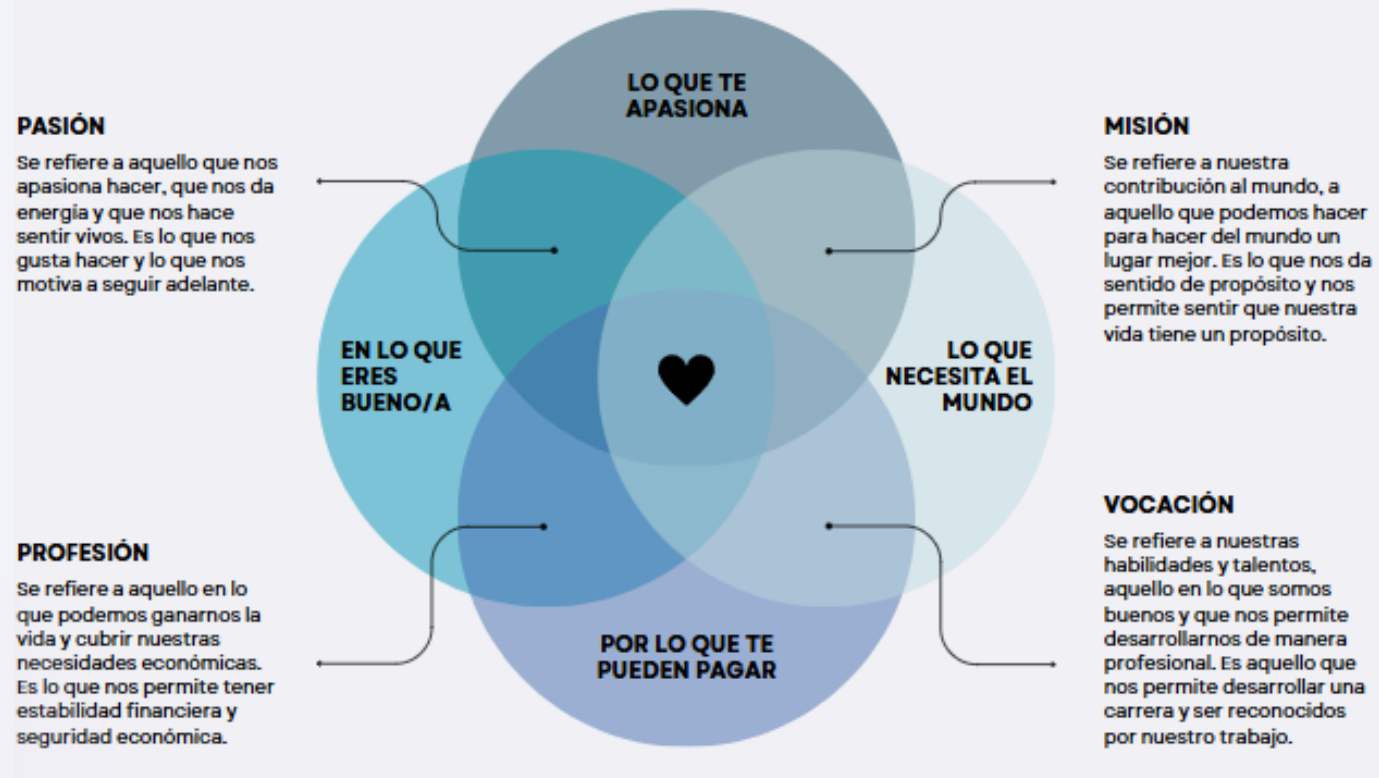


ACTIVIDAD.

¿Como encontrar tu propósito Ikigai?

El método Ikigai es una herramienta que nos puede ayudar a encontrar o descubrir nuestro propósito en la vida o aquello que le da sentido o motivación.

- Puedes crear tu propia plantilla en: [canva.com](https://www.canva.com)





TÉCNICA.

Perfil del Cliente.

El **Perfil de Cliente** es la representación ficticia de tu cliente ideal. Está basada en datos sobre el comportamiento y las características demográficas de tus clientes, así como en una creación de sus historias personales y motivaciones.

La misión principal es **conocer** a detalle el público objetivo, adentrarnos en sus **emociones, sueños y miedos** para predecir cómo recibirá o experimentará nuestra marca.



ACTIVIDAD.

Describe a tu Cliente Ideal.

Te mostramos una plantilla para que puedas describir a tu **cliente ideal**, basándote en datos demográficos, su formación, empleo, entorno, actividades de ocio, su actitud, aquellas motivaciones que le llevan a comprar y cómo es su uso de internet.

- **Ver esta técnica y realizar la actividad con la plantilla que tenemos en el Anexo.**



ACTIVIDAD.

Crea tu propio Modelo de Negocio (**Fase de Ideación**) con la herramienta:
Business Model Canvas

BUSINESS MODEL CANVAS

Nombre del proyecto Fecha

Alianzas clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de cliente
Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...) Aquí se puede trabajar desde el Mapa de Stakeholders.	Cuáles son las actividades centrales para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontratarlo. Recursos clave ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.	Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes. Para analizar este bloque, puedes ayudarte del lienzo de propuesta de valor	Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación. También tu estrategia en Redes Sociales y en Marketing online será clave en tu relación con clientes. Canales Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo	Para determinar tu nicho de mercado pregúntate a quién creas valor. Para analizar este bloque existen lienzos de trabajo específicos, como el lienzo de propuesta de valor, el Buyer persona o el Mapa de Empatía.
Estructura de costes			Flojos de ingresos	
Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa.			Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción, publicidad...)	

4

ATERRIZA TU IDEA DE NEGOCIO

Un emprendimiento comienza como una **idea**, pero para que esa idea cobre vida y tenga impacto, es crucial aterrizarla: **definir el propósito y las acciones necesarias** para que la idea se haga realidad. *Aterrizar tu idea* implica responder **preguntas clave** como:

- ¿Qué problema estás resolviendo y para quién?
- ¿Cómo será tu producto o servicio?
- ¿Qué recursos necesitas para empezar?
- ¿Cómo medirás tu impacto?





TÉCNICA + ACTIVIDAD.

Mapa de Empatía: es una herramienta de visualización que se utiliza para **comprender** mejor a los/as usuarios/as de un producto o servicio, identificando SUS **necesidades, deseos, pensamientos, sentimientos y comportamientos**.



Resultados

- Deseos/necesidades
- Medida del éxito
- Obstáculos

Esfuerzos

- Miedos
- Frustraciones
- Obstáculos



ACTIVIDAD.

Realiza tu **Análisis DAFO**: herramienta útil para evaluar la situación actual de un negocio o proyecto emprendedor.

- ¿Cómo me encuentro ante mi objetivo de emprender?

Debilidades

Factores internos que limitan tu capacidad de éxito.

Ejemplo: falta de recursos financieros, experiencia limitada, procesos ineficientes.

Amenazas

Factores externos que pueden poner en riesgo tu negocio.

Ejemplo: competencia, cambios regulatorios, crisis económica.

Fortalezas

Aspectos internos positivos que diferencian tu negocio y lo hacen competitivo.

Ejemplo: equipo talentoso, tecnología innovadora, reputación positiva.

Oportunidades

Elementos externos que puedes aprovechar para crecer.

Ejemplo: tendencias de mercado, políticas favorables, demanda creciente.

- Además, aprende como realizar el análisis **CAME** (DAFO-CAME) [aquí](#).

5

EMPRENDIMIENTO SOCIAL CON IMPACTO

Aquí te dejamos algunos ejemplos de Emprendimiento Social en Canarias, puedes pinchar en las imágenes, para acceder a la descripción, de cada uno de ellos.





ACTIVIDAD.

Busca un ejemplo de emprendimiento con impacto social o/y ambiental en tu comunidad. Después de los ejemplos que hemos visto, trata de encontrar un ejemplo de emprendimiento con impacto social o medioambiental:



- ¿Qué problema resuelve?

.....

.....

- ¿Qué solución ofrece?

.....

.....

- ¿Qué es lo que más te ha llamado la atención del proyecto?

.....

6

COMUNICAR TU IDEA DE NEGOCIO



La **comunicación efectiva y la clara presentación** de un proyecto de emprendimiento son fundamentales para el éxito de cualquier empresa. Las personas emprendedoras deben ser capaces de **transmitir sus ideas** de manera clara y concisa para poder captar la **atención de inversores, clientes potenciales y otras partes interesadas relevantes**.

Presentaciones

Una forma efectiva de transmitir información detallada y clara a tu audiencia. Puedes utilizar programas como: **Canva, Prezi, Google Slides**.

Videos

Puedes grabarte a ti explicando tu proyecto, o crear un vídeo animado usando herramientas como **Animaker** o **Clipchamp**.

Infografías

Las infografías son una forma efectiva de presentar datos de una manera visualmente atractiva y fácil de entender. Puedes utilizar herramientas como **Canva** o **Piktochart**.



TÉCNICA.

Elevator Pitch.

Es un **discurso de presentación** (generalmente entre 30 segundos y 2 minutos) sobre un proyecto o emprendimiento ante potenciales clientes/as o colaboradores/as para despertar su interés y generar una oportunidad.

Sus claves son:

- **Breve, concreto** y debe despertar **pasión**.
- Enfocar y definir lo **esencial**.
- **Captar la atención** de nuestro público.



ACTIVIDAD.

Elabora tu propio Elevator Pitch.

Prepara una presentación sobre tu proyecto de emprendimiento en el que has estado trabajando, con la **Técnica "Elevator Pitch"**.

- Vídeo de apoyo que te servirá de guía para la actividad:.



https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgyl

7

RECOMENDACIONES: EMPRENDIMIENTO

- ✓ Identifica las **necesidades sociales y/o ambientales** de tu entorno.
- ✓ Define la **misión y visión** de tu emprendimiento a largo plazo.
- ✓ Fomenta tus competencias : la **innovación** y la **creatividad** son claves.
- ✓ Involucra a la comunidad y a tu entorno, **generando alianzas**.
- ✓ Diseña un **modelo de negocio sostenible** y **soluciones** adaptadas a la realidad.
- ✓ Obtiene **formación continua** a lo largo de la vida laboral y ¡profesionalízate!
- ✓ Establece **indicadores claros** para medir el impacto de tu emprendimiento.
- ✓ Busca apoyo y **asesoramiento al emprendimiento**.

Emprendimiento | Capacidad de actuar sobre las oportunidades o generar ideas con el fin de crear valor para las demás personas. El valor creado puede ser social, cultural o económico.

Intraemprendimiento | Emprendimiento que se desarrolla dentro de una organización.

Recursos | Se puede distinguir entre recursos personales (autoconocimiento y autoeficacia, motivación y perseverancia), recursos materiales (medios de producción y recursos financieros) y recursos intangibles (conocimientos, habilidades y actitudes).

Competencias | Conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes.

Habilidades | Capacidad para aplicar el conocimiento y el saber hacer para completar tareas y resolver problemas. Pueden ser: cognitivas (que implican el uso del pensamiento lógico, intuitivo y creativo) o prácticas (que implican destreza manual y el uso de métodos, materiales, herramientas e instrumentos).

Conocimientos | Conjunto de hechos, principios, teorías y prácticas que se relacionan con un campo de trabajo o estudio.

Actitudes | Motivadores del desempeño que incluyen valores, aspiraciones y prioridades.

ANEXOS



BUSINESS MODEL CANVAS

ALIANZAS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTES		FUENTES DE INGRESOS		

PERFIL DE CLIENTE

Nombre y apellidos

.....



DATOS DEMOGRÁFICOS

Sexo

Estado civil

Edad

Lugar de residencia

Clase social

FORMACIÓN

.....

.....

.....

EMPLEO/ EXPERIENCIA LABORAL

.....

.....

.....

ENTORNO (familia y amigos)

.....

.....

.....

OCIO

(Deporte, lectura, música, aficiones, etc.)

Le gusta

Aficionada a

Le apasiona

ACTITUD

(amigable, familiar, perfeccionista, etc.)

.....

.....

.....

MOTIVADORES DE COMPRA

(calidad, precio, innovación)

Busca nuevas experiencias

Busca calidad

IDENTIFICADORES Y USO DE INTERNET

Palabras clave que busca en internet

.....

Redes sociales.....

Sigue a.....

¿Qué piensa y siente?

.....

.....

.....

.....

.....



¿Qué oye?



¿Qué ve?

???



¿Qué dice y hace?

.....

.....

.....

.....

.....

Esfuerzos

Resultados

DEBILIDADES

¿Qué me falta a mí
para conseguir mi objetivo?

AMENAZAS

¿Qué hay fuera de mí
que amenace la consecución de mi objetivo?

FORTALEZAS

¿Qué tengo yo
que pueda ayudarme a conseguir mi objetivo?

OPORTUNIDADES

¿Qué hay fuera de mí
que me permitan conseguir mi objetivo?





Régimen de derechos: Creative Commons (Limitado)

La presentación y los ejercicios se pueden utilizar con propósitos no comerciales, respetando su autoría, y dentro del marco del Programa Láncate Canarias



Área de Empleo y Emprendimiento de la Fundación Santa María la Real

www.areaempleofsmr.es

areaempleo@santamarialareal.org

empleojoven@santamarialareal.org

