José María González del Río
Doctor en Derecho
Profesor de Formación y Orientación Laboral

ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II



educàlia editorial

José María González del Río
Doctor en Derecho
Profesor de Formación y Orientación Laboral

ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II



educàlia editorial

"A mi famila, lo más importante de mi vida"

Segunda edición, 2026

Autor: José María González del Río

Edita: Educàlia Editorial

Imágenes: Freepik y Canva

Imprime: Grupo Digital 82, S. L.

ISBN: 979-13-990709-7-2

Depósito Legal: V-3421-2025

Printed in Spain/Impreso en España.

Todos los derechos reservados. No está permitida la reimpresión de ninguna parte de este libro, ni de imágenes ni de texto, ni tampoco su reproducción, ni utilización, en cualquier forma o por cualquier medio, bien sea electrónico, mecánico o de otro modo, tanto conocida como los que puedan inventarse, incluyendo el fotocopiado o grabación, ni está permitido almacenarlo en un sistema de información y recuperación, sin el permiso anticipado y por escrito del editor.

Alguna de las imágenes que incluye este libro son reproducciones que se han realizado acogiéndose al derecho de cita que aparece en el artículo 32 de la Ley 22/1987, del 11 de noviembre, de la Propiedad intelectual. Educàlia Editorial agradece a todas las instituciones, tanto públicas como privadas, citadas en estas páginas, su colaboración y pide disculpas por la posible omisión involuntaria de algunas de ellas.

Educàlia Editorial

Carrer Mestre Esteban Català, 2-bis. 46010 Valencia

Tel. 960 624 309 - 610 900 111

Email: educaliaeditorial@e-ducalia.com

www.e-ducalia.com

José María González del Río
Doctor en Derecho
Profesor de Formación y Orientación Laboral

ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II



educàlia editorial

índice

Unidad 1. Las habilidades emprendedoras: modernización y sostenibilidad del sector productivo (RA 3)

Unidad 2. La elección de la forma jurídica (RA 5)

Unidad 3. El trabajador autónomo (RA 5)

Unidad 4. Trámites para la constitución de una empresa y obligaciones contables y fiscales (RA 5)

Unidad 5. Ideas de emprendimiento generadoras de nuevas oportunidades (RA 4)

Unidad 6. EL funcionamiento económico de la empresa (RA 5)

Unidad 7. Procesos selectivos de empleo: estrategias para la inserción laboral (RA 1)

Unidad 8. Competencias personales, sociales y emocionales: Estrategias para la mejora de la empleabilidad (RA 2)

unidad 1

LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS: MODERNIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR PRODUCTIVO (RA 3)

1. ESPÍRITU EMPRENDEDOR
2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR
3. LA IDEA DE NEGOCIO
4. EL INTRAEMPRENDIMIENTO
5. LA IA EN EL EMPRENDIMIENTO
6. EL IMPACTO DE LA IA EN LA GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA
7. EL TRABAJO COLABORATIVO COMO ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN
8. LA AGENDA 2030: LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y EL PLAN DE DIGITALIZACIÓN DE PYMES

1. ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Podemos definir al emprendedor como aquella persona que identifica las oportunidades, se anticipa, y las hace realidad asumiendo un riesgo. El emprendimiento estrechamente ligado a la iniciativa y a la acción. Las personas dotadas de espíritu emprendedor poseen las capacidades de innovar, de probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente. Hay emprendedores en todos los ámbitos: económico, científico, político…

En el ámbito económico, el espíritu emprendedor se identifica con el espíritu empresarial. Crear una empresa implica identificar una oportunidad de negocio, organizar los recursos económicos para su puesta en marcha y hacerla realidad. Los costes de poner en marcha un proyecto deben ser menores que el valor que generan en la sociedad, y de esta forma, el empresario obtiene beneficios de su actividad emprendedora.

Existen diversos tipos de emprendedores, cada uno con sus propias características y enfoques hacia el mundo empresarial. Podemos aplicar la siguiente tipología:

1. **Innovadores**: Son aquellos que introducen ideas totalmente y las convierten en negocios rentables. Tienen una gran pasión y obsesión por su idea, y a menudo son capaces de cambiar la forma en que las personas piensan y actúan en un determinado sector. Un ejemplo de ello, lo encontraríamos en Mark Zuckerberg, creador de Facebook (hoy CEO de Meta)

2. **Imitadores**: Estos emprendedores toman ideas de negocio existentes y las mejoran. Siempre están en búsqueda de formas para perfeccionar un producto o servicio y obtener una ventaja en el mercado.

4. **Investigadores**: Se caracterizan por tomarse el tiempo necesario para recopilar información exhaustiva sobre una idea antes de iniciar un negocio. Confían en datos y hechos más que en instintos, y suelen tardar más en lanzar pro-

ductos o tomar decisiones.

5. **Compradores**: Este tipo de emprendedores tienen recursos financieros y se especializan en adquirir negocios prometedores. Identifican oportunidades, evalúan su viabilidad, y proceden a adquirirlas, delegando su gestión a profesionales adecuados.

Los emprendedores asumen un rol importante en el desarrollo de la sociedad, teniendo un importante impacto económico, social y tecnológico. Su relevancia, por lo tanto, trasciende el ámbito empresarial y se refleja en varios aspectos:

1. **Aceleración del crecimiento económico**: Los emprendedores generan nuevas ideas, productos y servicios, creando así empleos y oportunidades de negocio. Esto impulsa el crecimiento económico al aumentar la producción y el consumo, y al fomentar la competitividad en el mercado.

2. **Promoción de la innovación**: La capacidad de los emprendedores para identificar y resolver problemas con nuevas soluciones impulsa la innovación. Esto conduce al desarrollo de tecnologías, productos y servicios que mejoran la calidad de vida de las personas y promueven el progreso social y económico.

3. **Impulso de cambios sociales**: Los emprendedores desafían las normas y tradiciones establecidas al introducir nuevas ideas y prácticas. Esto puede conducir a cambios en la sociedad, como una mayor igualdad de oportunidades, una mayor diversidad cultural y una mayor conciencia ambiental.

4. **Promoción de la investigación y el desarrollo industrial**: Los emprendedores impulsan la investigación y el desarrollo al buscar constantemente nuevas ideas y mejoras en los procesos existentes.

Accede al siguiente enlace sobre el espíritu emprendedor:

https://www.youtube.com/watch?v=mvAseeGK4xU

2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Las cualidades que debe tener un buen emprendedor, son las siguientes:

a) Personales

- Creatividad:

  - Tener facilidad para imaginar ideas y proyectos nuevos

  - Proponer soluciones originales

  - Saber analizar e investigar

- Actuar con pasión

Se dice que *"cuando amas lo que haces, el éxito llega solo"*. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

- Autonomía:

  - Tomar iniciativas y decisiones

  - Funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata

  - Tener confianza en uno mismo

  - Percibirse de forma positiva

- Apostar por las propias aptitudes y capacidades

- Confiar en los propios recursos y posibilidades

- Tenacidad

- Dar prueba de constancia y tesón de aquello que se emprendedor

- Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término

- Negociación:

Implica la habilidad para llegar a acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas, ya sea con inversores, clientes o proveedores.

- Autoconfianza: Consiste en creer en las propias capacidades y la seguridad para asumir riesgos y emprender nuevos proyectos
- Sentido de la responsabilidad. En muchas ocasiones, el trabajo de muchas personas depende del emprendedor.

- Tendencia a cumplir las obligaciones contraídas consigo mismo y con el grupo

- Capacidad para asumir riesgos

- Predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por la dificultad que entrañan. El trabajo por cuenta propia genera unos riesgos que no tiene el trabajo por cuenta propia

- Capacidad de empatía: Ponerse en el lugar de los otros para entender sus necesidades, ayuda a crear vínculos con las personas. Si una persona es empática, serás capaz de conectar mejor con sus clientes[1]
- Paciencia: Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, se cometen errores y llegan adversidades. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para conseguir el objetivo
- Tener capacidad de aprendizaje: Todos los días se aprende algo y en el camino hacia el éxito, se debe estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar. Aprender día a día de los aciertos y de los errores es otra de las grandes cualidades que ha de tener un buen emprendedor[2].
- Ambición: Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también. Tener claro qué queremos conseguir y, después, plantearnos cómo lo vamos a logar, ayudará al emprendedor a ver el camino con mayor claridad.
- Ser optimista: Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades. Asimismo, favorecerá a cumplir con el resto de cualidades, ya que permitirá afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva.

b) Sociales

- Liderazgo

- Implicar a los demás en la realización de proyectos

- Influir en los otros y contar con sus cualidades personales, conocimientos y habilidades

- Espíritu de equipo

- Tener capacidad para trabajar en estrecha colaboración con otros, compartiendo objetivos y métodos de actuación

➢ Solidaridad

1 Con respecto a la empatía en el ámbito empresarial, accede al siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=AVs0CbHDf8s
2 Con respecto a no tener miedo al fracaso, accede al siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=IsAz8L0ZWmI

- Aceptar y sentirse responsable de las elecciones del grupo

3. IDEA DE NEGOCIO



La idea de negocio es el punto de partida para cualquier emprendimiento. Es la semilla que da origen a un proyecto y que puede llevarlo al éxito o al fracaso. Una buena idea de negocio es aquella que satisface una necesidad del mercado y que es viable económicamente.

Debemos tener en cuenta el éxito de una idea de negocio no depende solo de la idea en sí misma, sino también de la forma en que se implementa y se gestiona. Es necesario estar dispuesto a trabajar duro, tomar riesgos y aprender de los errores que se cometan en el camino.

Para implementar nuestra idea de negocio, hay que seguir los siguientes pasos:

1) En primer lugar, es fundamental analizar el mercado para identificar oportunidades de negocio. Esto implica investigar el comportamiento de los consumidores, las tendencias del mercado, la competencia y las regulaciones vigentes. Esta información te permitirá conocer las necesidades insatisfechas del mercado y diseñar una solución que las satisfaga.

2) Una vez identificada la oportunidad de negocio, es importante definir el modelo de negocio que se va a utilizar. El modelo de negocio es la forma en que se va a generar ingresos y se va a hacer sostenible el proyecto a largo plazo. Algunos de los modelos de negocio más comunes son la venta de productos, la prestación de servicios, la publicidad y el marketing de afiliación.

3) El siguiente paso es diseñar un plan de negocio. Este documento debe contener una descripción detallada de la idea de negocio, la estrategia de mercado, el modelo de negocio, el equipo de trabajo, el presupuesto y las proyecciones financieras. El plan de negocio te permitirá visualizar el futuro de tu proyecto y tomar decisiones informadas sobre el camino que se debe seguir.

Junto a los pasos a seguir, hay que tener en cuenta lo siguiente:

- Un aspecto clave en el desarrollo de una idea de negocio es la creatividad. La creatividad nos permitirá diferenciarnos de la competencia y ofrecer soluciones innovadoras a los clientes. Para fomentar la creatividad, es importante rodearse de personas con diferentes perspectivas y habilidades, leer sobre diferentes temas, participar en eventos de networking[3] y estar al tanto de las tendencias del mercado.
- También podemos analizar cómo podemos distinguir nuestro negocio del de la competencia
- Una vez que tenemos una idea de negocio sólida, es importante validarla antes de lanzarla al mercado. La validación implica probar el producto o servicio con un grupo reducido de clientes potenciales para obtener retroalimentación y ajustar la propuesta según sea necesario. La validación te permitirá detectar posibles problemas antes de que sea demasiado tarde y hacer ajustes para garantiza el éxito del proyecto.
- Otro aspecto importante en el desarrollo de una idea de negocio es la capacidad de adaptación. El mercado cambia constantemente y es importante estar preparado para ajustar la propuesta según las necesidades del mercado y de los clientes. La capacidad de adaptación te permitirá mantener el proyecto relevante y competitivo a largo plazo.
- Finalmente, es importante contar con un equipo de trabajo sólido y comprometido. El equipo de trabajo es la columna vertebral del proyecto y es fundamental contar con personas capacitadas y con experiencia en el área de negocio. Además, es importante fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y creativo para garantizar el éxito del proyecto.

3 El networking consiste es el proceso o habilidad que permite crear o ampliar una red de contactos profesionales, así como la capacidad de mantener esas conexiones con el paso del tiempo, para lograr beneficios a lo largo de una carrera laboral.



4. EL INTRAEMPRENDIMIENTO

El intraemprendimiento, también conocido como emprendimiento corporativo, se refiere a la práctica de fomentar una cultura emprendedora dentro de una organización existente, donde los empleados asumen roles de emprendedores para desarrollar nuevas ideas, productos o servicios que beneficien a la empresa. Esencialmente, se trata de permitir que los empleados actúen como emprendedores dentro de la estructura de la empresa, utilizando sus recursos y apoyo para impulsar la innovación.

Por lo tanto, el intraemprendimiento es producto de la colaboración entre un empleado que desarrolla una idea propia de negocio o producto y su empresa quien, más allá de las funciones propias a su puesto de trabajo, le permite desarrollar estos proyectos. Como resultado de esta sinergia, surdida de aportar confianza, por parte de los empleadores, y desarrollar nuevas ideas, por parte del empleado, nacen nuevas oportunidades de negocio.

Como consecuencia del intraemprendimiento, surge la figura del **intraemprendedor**, que es aquel que presenta nuevos productos, procesos y estrategias alineadas a los objetivos de la organización. Se puede decir que el trabajador —o incluso directivo— se convierte en un emprendedor dentro de su empresa, y que con sus iniciativas nacen nuevos productos o servicios, nuevas soluciones a problemas de la empresa, otras unidades de negocio o filiales, entre otros.

Beneficios del intraemprendimiento:

El intraemprendimiento genera, entre otros, los siguientes beneficios:

1. **Identificación de oportunidades:** Los intraemprendedores buscan activamente nuevas oportunidades de negocio, productos o procesos dentro de la empresa, con una visión innovadora.

2. **Desarrollo de ideas:** Trabajan en la generación y desarrollo de nuevas ideas, a menudo con un enfoque en la resolución de problemas o la mejora de la eficiencia

3. **Implementación de proyectos:** Lideran la implementación de proyectos piloto o iniciativas innovadoras, asumiendo la responsabilidad y el liderazgo en su ejecución

4. **Colaboración y apoyo**. Trabajan en colaboración con otros departamentos y equipos, aprovechando los recursos y la estructura de la empresa para llevar a cabo sus iniciativas.

5. **Adaptación y flexibilidad:** Son capaces de adaptarse a los cambios, así como ajustar sus estrategias para lograr el

éxito.

6. **Impulso a la innovación:** Permite a las empresas generar nuevas ideas, productos y servicios, lo que puede llevar a una mayor competitividad y crecimiento

7. **Mejora el compromiso de los empleados**: Al darles **la oportunidad de desarrollar sus ideas, se aumenta su satisfacción y compromiso con la empresa con quien está más involucrados.**

9. **Retención del talento: Al crear un entorno donde los empleados se sienten valorados y con oportunidades para crecer profesionalmente, se facilita la retención del talento, esencial para el éxito y crecimiento de la empresa**

10. **Mayor productividad y rentabilidad: Al mejorar los procesos y desarrollar nuevos productos o servicios, el intraemprendimiento puede conducir a un aumento de la productividad y la rentabilidad de la empresa.**

Hay muchos casos de intraemprendimiento. Entre otros destaca Gmail, que surgió de Google y de su programa "20% de tiempo". donde los empleados pueden dedicar un 20% de su tiempo a proyectos personales. Gracias a este programa surgió Gmail, y también Google News.

5. LA IA EN EL EMPRENDIMIENTO

Los emprendedores que han optado implementar la IA como herramienta de trabajo han experimentado en su mayoría un salto en la mejora de sus negocios, generando una importante ventaja competitiva.

En España, gran parte de las empresas tecnológica utilizan la IA para **identificar nuevas oportunidades de negocio**. Gracias al análisis de datos de consumo, comportamientos de usuarios y tendencias emergentes se puede identificar áreas de negocio con alta demanda y poca oferta. También permite tomar **mejores decisiones de inversión** teniendo en cuenta la viabilidad de los proyectos, evaluando riesgos y analizando la rentabilidad.

La **optimización de procesos** es otro motivo para utilizar la IA. Ahorrar tiempo en tareas reiterativas, buscar información contrastada de manera rápida o incluso, disponer de un servicio al cliente automatizado mediante *chatbots* o asistentes virtuales mejora la eficiencia en el trabajo.

Disponer de herramientas que controlen el **inventario a tiempo real** y que predicen la **demanda de productos** reducen muchos costes de almacenamiento, con stocks más precisos y evitando problemas de desabastecimiento de productos.

La IA es capaz de personalizar al máximo las recomendaciones a los usuarios. Disponer de una plataforma que analice el comportamiento de compra y que ofrezcan **productos o servicios ajustados a las preferencias de los clientes** aumentan las posibilidades de éxito en los negocios.

Además, la IA no solo es utilizada para mejorar el producto o servicio que ya se ofrece, sino que en sí misma es una oportunidad de crear nuevos productos y servicios basados en esta tecnología. En España, a través de la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial (ENIA), se desarrollan medidas específicas para apoyar a aquellas empresas emergentes y emprendedores que desean incorporar IA en sus modelos de negocio. Este plan abarca áreas como la formación, la investigación, y la transferencia de tecnología.

Para acceder a la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial, accede al siguiente enlace:

https://avance.digital.gob.es/es-es/paginas/inteligencia-artificial.aspx

Los emprendedores que sepan aprovechar estas tecnologías no solo estarán mejor posicionados para competir en el mercado, sino que también contribuirán al **desarrollo de un ecosistema empresarial más dinámico** y avanzado.

No obstante, aunque la IA ofrece múltiples beneficios, no está exenta de desafíos, especialmente para aquellos em-

prendedores que comienzan. Algunos de los principales retos incluyen:

- **Costo inicial de implementación**: Aunque hay herramientas accesibles, muchas soluciones avanzadas de IA requieren una inversión significativa.
- **Falta de conocimiento técnico**: No todos los emprendedores tienen la formación necesaria para implementar y utilizar IA eficazmente.

6. EL IMPACTO DE LA IA EN LA GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

Desde la **gestión de inventarios** hasta la **comunicación con los clientes**, la IA está transformando en modo en el que funcionan las oficinas farmacias, ofreciendo **nuevas oportunidades para la eficiencia y la excelencia** en la atención al paciente. La IA en la farmacia expande su impacto en los siguientes ámbitos:

a) Optimización de inventarios: Una de las áreas clave donde la IA está haciendo una diferencia significativa es en la gestión de inventarios. Gracias a algoritmos sofisticados, la IA puede **analizar datos históricos de ventas**, **tendencias del mercado y patrones de prescripción** para predecir la demanda de medicamentos con precisión. Esto permite a las farmacias mantener un **inventario óptimo**, reduciendo el riesgo de **escasez o exceso de stock**, y garantizando que los pacientes tengan acceso a los medicamentos que necesitan cuando los necesitan.

b) Automatización de Procesos: La robotización de tareas permite **optimizar operaciones, reducir costos y cumplir con determinadas tareas de manera más acelerada** Desde la recepción de mercancías hasta la clasificación de productos, la **automatización** está revolucionando la forma en que se gestionan los inventarios

c) Asistentes virtuales y chatbots para atención farmacéutica: Los **chatbots** impulsados por **inteligencia artificial** pueden proporcionar asistencia a los pacientes, **respondiendo preguntas comunes sobre medicamentos**, dosis y efectos secundarios. Esto libera tiempo para que los farmacéuticos se centren en tareas más complejas y permite a los pacientes **acceder rápidamente a la información que necesitan**, incluso fuera del horario comercial.

d) Prevención de Fraude: Al analizar patrones de compra y suministro de medicamentos, los sistemas de IA pueden identificar **comportamientos sospechosos** y alertar a los farmacéuticos sobre posibles **problemas de integridad en el suministro de medicamentos**.

d) Personalización de la atención al paciente: La inteligencia artificial puede **analizar los datos de salud de los pacientes**, como su historial médico y hábitos de vida, para proporcionar recomendaciones personalizadas. Desde la dosificación de medicamentos hasta **sugerencias de cambios en el estilo de vida**, estos sistemas pueden ayudar a los farmacéuticos a ofrecer una **atención más focalizada en el paciente.**

e) Análisis de datos clínicos y de investigación: La inteligencia artificial puede ser utilizada para **analizar grandes conjuntos de datos clínicos** y de investigación, **identificando patrones y tendencias** que podrían no ser evidentes para los humanos. Esto puede ayudar a los farmacéuticos a **mejorar la comprensión de las enfermedades y los tratamientos**, facilitando así la toma de decisiones informadas sobre la atención al paciente y la investigación farmacéutica.

La aplicación de la IA en el sector farmacéutico está generando una **serie de innovaciones** que prometen mejorar la eficiencia y la calidad de la atención al paciente. Sin embargo, el **uso de la IA en el campo de la salud conlleva ciertos riesgos y desafíos** que deben abordarse de forma responsable.

En este sentido, la **Organización Mundial de la Salud (OMS) ha establecido seis principios rectores relativos a la concepción y utilización de la inteligencia artificial en el ámbito de la salud.** Estos principios buscan garantizar que la IA se utilice de manera ética, segura y equitativa, protegiendo así los derechos y la privacidad de los pacientes. Estos principios son:

1. Preservar la Autonomía Humana. Los seres humanos deben seguir siendo los responsables de los sistemas de atención de salud y las decisiones médicas. Debe garantizarse la privacidad y confidencialidad de los datos de los pacientes, así como obtener su consentimiento informado mediante marcos jurídicos adecuados.

2. Promover el Bienestar y la Seguridad Pública. Los diseñadores de tecnologías de IA deben cumplir con normativas de seguridad, precisión y eficacia. Se deben implementar medidas de control de calidad y mejora en la práctica y utilización de la IA.

3. Garantizar la Transparencia y la Claridad. La información sobre la concepción y despliegue de una tecnología de IA debe ser fácilmente accesible y permitir debates constructivos sobre su uso.

4. Promover la Responsabilidad y la Rendición de Cuentas Las partes interesadas deben asegurarse de que la IA se utilice de manera apropiada y por personas debidamente formadas. Deben establecerse mecanismos para cuestionar y rectificar decisiones basadas en algoritmos.

5. Garantizar la inclusividad y la equidad. La IA en salud debe fomentar el acceso equitativo y la utilización para todas las personas.

6. Promover una IA responsable y sostenible. Las aplicaciones de IA deben estar en continua evolución para asegurar que respondan adecuadamente a las necesidades y expectativas. También se debe minimizar el impacto ambiental de la IA y anticipar posibles cambios en el empleo, proporcionando formación adecuada a los profesionales de la salud.

7. EL TRABAJO COLABORATIVO COMO ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN

El trabajo colaborativo se refiere a la capacidad de las personas de trabajar de manera interactiva, compartiendo conocimientos y aportando sus competencias para resolver problemas de forma conjunta.

Para que el pensamiento creativo pueda fluir en el seno empresarial, es necesario un trabajo colaborativo en el que el todo sea mayor que la suma de las partes, produciéndose entonces una sinergia.

Para pensar de forma creativa, el cerebro debe encontrarse en un estado emocional estable y motivado. El trabajo colaborativo entra en juego en este sentido: si en la empresa unas personas no se apoyan a otras y si el ambiente de trabajo no es cálido o amigable, el cerebro de las mentes creativas estará bajo tensión emocional, dificultando el flujo y la generación de ideas nuevas y originales y, con ello, impidiendo la innovación.

Esto también puede ocurrir, en reuniones planificadas específicamente para el flujo de ideas, normalmente a través de sesiones de brainstorming o lluvia de ideas.

El brainstorming consiste en una técnica de grupo para generar un gran número de ideas sobre un tema o problema específico. Se basa en la libre asociación de ideas con el objetivo de fomentar la creatividad y la innovación.

¿Cómo funciona el brainstorming?. Hay que tener en cuenta lo siguiente:

1**. Definir el problema:** Es fundamental tener claro el tema o problema a tratar.

2. Generar ideas: Se fomenta la participación de todos los miembros del grupo, sin restricciones ni críticas, para que aporten la mayor cantidad posible de ideas.

3. Evaluar las ideas: Una vez generadas las ideas, se evalúan y seleccionan las más adecuadas.

Las reglas que deben tenerse en cuenta para realizar el brainstorming son las siguientes:

- **No juzgar:** Evitar críticas o comentarios negativos durante la fase de generación de ideas

- **Fomentar la cantidad:** Buscar un gran número de ideas, sin importar su calidad inicial
- **Construir sobre las ideas de otros:** Animar a los participantes a utilizar las ideas de los demás como base para generar nuevas propuestas.
- **Establecer un tiempo límite:** Ayuda a mantener el enfoque y la agilidad del proceso

8. LA AGENDA 2030: LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y EL PLAN DE DIGITALIZACIÓN DE PYMES

La Agenda 2030 para el desarrollo sostenible fue aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 25 de septiembre de 2015, a través de una resolución, y fue suscrita por los 193 Estados Miembros de la ONU. Se trata un compromiso global para lograr un mundo más justo, equitativo y sostenible para el año 2030. Se basa en la idea de que el desarrollo sostenible debe ser integral, abordando las dimensiones económica, social y ambiental de manera interconectada.

El emprendimiento juega un papel muy importante en la consecución de la Agenda 2030 y el desarrollo sostenible. Al integrar prácticas sostenibles en sus modelos de negocio, los emprendedores pueden contribuir a la creación de un futuro más equitativo y respetuoso con el medio ambiente. La Agenda 2030, con sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), proporciona un marco para que los emprendimientos generen impacto positivo a nivel económico, social y ambiental.

¿Cómo puede contribuir el emprendimiento al desarrollo sostenible?

El emprendimiento puede contribuir al Desarrollo sostenible de las siguientes formas:

- **Agricultura sostenible:** Emprendimientos que promueven la agricultura ecológica, la producción local de alimentos y la reducción del desperdicio alimentario.
- **Energías renovables:** Negocios que desarrollan soluciones en energía solar, eólica u otras fuentes de energía limpia.
- **Movilidad sostenible:** Emprendimientos que ofrecen opciones de transporte público eficientes y sostenibles, como bicicletas eléctricas o servicios de coche compartido.
- **Economía circular:** Negocios que se enfocan en la reutilización, el reciclaje y la reducción de residuos, promoviendo un modelo de consumo más responsable.
- **Moda sostenible:** A través de empresas que utilizan materiales orgánicos, procesos de producción éticos y promueven un consumo más consciente de la ropa

Ventajas de las empresas que trabajan por los ODS

Aquellas empresas que optan por el desarrollo sostenible cuentan, entre otras, con las siguientes ventajas:

- **Ventaja competitiva:** Los consumidores son cada vez más conscientes del impacto ambiental y social de sus decisiones de compra, lo que puede otorgar una ventaja competitiva a los emprendimientos sostenibles. Los consumidores tienden a premiar a aquellas empresas que son respetuosas con el medio ambiente.
- **Atracción de talento:** Los profesionales jóvenes están cada vez más interesados en trabajar en empresas con propósito y que contribuyen a un mundo mejor.
- **Impacto positivo a largo plazo:** Los emprendimientos sostenibles no solo generan beneficios económicos, sino que también contribuyen al bienestar social y ambiental, creando un impacto positivo a largo plazo.
- **Acceso a financiación:** Muchas instituciones financieras y fondos de inversión están priorizando proyectos con enfoque en sostenibilidad. También existen ayudas estatales a empresas que optan por el desarrollo sostenible. Las ayu-

das estatales para empresas relacionadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en España pueden incluir subvenciones, préstamos con condiciones favorables y programas de apoyo a la innovación y transformación digital.

El gobierno español ofrece subvenciones para actividades relacionadas con la Agenda 2030, con el objetivo de promocionar proyectos alineados con los ODS y la preservación del medio ambiente. También se realizan préstamos, e incluso se pueden encontrar líneas de financiación con condiciones favorables, como préstamos a tipo de interés 0% y plazos de amortización amplios, para apoyar la transformación digital y la sostenibilidad de las empresas.

Entre los programas que impulsan el emprendimiento sostenible se encuentran los siguientes:

- **Programas aceleradores:** Estos programas ayudan a las empresas a desarrollar e implementar estrategias de negocio innovadoras que aumenten su impacto positivo en los ODS, evaluando el desempeño actual, identificando riesgos y oportunidades, y estableciendo objetivos ambiciosos
- **Programas de apoyo a la innovación:** Existen programas como el Kit Digital, que busca la digitalización de empresas, y otros enfocados en la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías.

Para conocer las ayudas que proporciona el Kit Digital, accede al siguiente enlace:

https://www.red.es/es/iniciativas/proyectos/kit-digital

Dentro del Plan de digitalización de Pymes, se encuentran los siguientes proyectos:

- **Kit Digital**: constituye la primera medida para lograr un impulso decidido hacia la digitalización de las pymes Tiene como objetivo subvencionar la adopción de soluciones de digitalización disponibles en el mercado, provistas por agentes digitalizadores. Este programa permitirá la digitalización de las pequeñas empresas, microempresas y autónomos mediante la subvención de soluciones de digitalización, ofertadas por los agentes digitalizadores adheridos al programa. Por ejemplo, se subvenciona el uso de ordenadores portátiles a las empresas.
- **Kit Consulting**: Se pone a disposición de empresas de entre 10 y 250 empleados las ayudas para la contratación de servicios de asesoramiento para su transformación digital.
- **Bono de Conectividad**: La iniciativa, también conocida como UNICO Demanda Bono Pyme, del Plan de Digitalización de pymes, tiene como objetivo mejorar la conectividad de las pequeñas y medianas empresas en España de manera coordinada con el programa Kit Digital. Las soluciones financiadas incluyen acceso a internet de alta velocidad y servicios asociados a través de una solicitud única que incluirá todas las ayudas deseadas hasta un máximo de 3.000 euros por bono de conectividad.
- **Plataforma Acelera pyme**: el portal pyme nace con el objetivo de contribuir como impulso a la transformación digital de las pymes y autónomos para fomentar su crecimiento y mejorar su competitividad. Todo ello, facilitando el acceso a nuevas herramientas de análisis y contenidos que permiten a la pyme avanzar en su desarrollo y en la transformación tecnológica de sus procesos.

Para conocer más acerca del programa Acelera pyme, accede al siguiente enlace:

https://www.red.es/es/iniciativas/acelera-pyme

- **Oficinas Acelera pyme:** Consisten en un espacio, tanto físico como virtual, en el que se realizan labores de sensibilización y apoyo a las pymes y autónomos, acerca de las ventajas y metodologías innovadoras para optimizar el funcionamiento de sus negocios. En este caso, mediante la incorporación de las TIC en sus procesos.

Incluye tanto actividades en el mundo digital como otras in situ de apoyo y asesoramiento. Así pues, desde 2021 se ha creado una potente red de Oficinas Acelera pyme que da soporte a la transformación digital de pymes, autónomos y emprendedores por toda España.

ACTIVIDADES FINALES

1. **Busca en internet, al menos tres conocidos emprendedores que más te llamen la atención. Define las características de cada uno de ellos e indica con cuál tendrías más afinidad. Al menos uno de los emprendedores/as debe ser español.**
2. **Busca en internet algunos ejemplos de intraemprendimiento que no aparezcan en el tema**
3. **Indica qué significan las siguientes siglas:**

- PYME:
- ENIA:
- OMS:
- IA:
- ODS

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. El autoemprendimiento implica que:

a. El negocio que surge del mismo, da lugar siempre a una empresa de pequeña dimensión
b. Los empleados de una empresa asumen roles de emprendedores para desarrollar nuevas ideas, productos o servicios que beneficien a la misma empresa
c. Son ciertas la a) y la b)
d. Todas son ciertas

2. Entre las cualidades personales del emprendedor se encuentran:

a. El liderazgo, la solidaridad y la tenacidad
b. La solidaridad, la capacidad de empatía y la paciencia
c. El liderazgo, el espíritu de equipo y la solidaridad
d. La empatía, el liderazgo y el espíritu de equipo

3. Entre las cualidades personales del emprendedor se encuentran:

a. El liderazgo, la solidaridad y la tenacidad
b. La solidaridad, la capacidad de empatía y la paciencia
c. El liderazgo, el espíritu de equipo y la autoconfianza
d. La creatividad, la autonomía y la autoconfianza

4. El impacto de la IA en la oficina de farmacia se extiende a los ámbitos de ...

a. La optimización de inventarios
b. La automatización de procesos
c. El análisis de datos clínicos y de investigación
d. Todas son ciertas

5. Entre las reglas que deben tenerse en cuenta para realizar el *brainstorming* se encuentran:

a. Criticar las ideas de los demás en cuanto no se compartan
b. Fomentar la calidad de las ideas, pero no la cantidad
c. Construir sobre las ideas de otros, animando a los participantes a utilizar las ideas de los demás como base para generar nuevas propuestas
d. Todas son falsas

6. La Agenda 2030 fue aprobada por ...

a. El Parlamento español
b. La Unión Europea
c. La Asamblea General de las Naciones Unidas
d. Todas son falsas

7. Cuando un autónomo quiere conseguir una subvención para comprar un ordenador portátil, debe tramitar la subvención a través del proyecto:

a. Kit Digital
b. Kit Consulting
c. Bono de conectividad
d. Todas son falsas

8. Las ayudas para la contratación de servicios de asesoramiento para la transformación digital de las pymes se tramitan a través del proyecto:

a. Kit Digital
b. Kit Consulting
c. Bono de conectividad
d. Todas son falsas

9. El bono conectividad incluye ayudes de hasta un máximo de …

a. 1.000 € por bono de conectividad
b. 3.000 € por bono de conectividad
c. 6.000 € por bono de conectividad
d. Todas son falsas

10. La plataforma "Acelera pyme" trata de impulsar la transformación digital de:

a. Los autónomos, pero no las pymes
b. Los autónomos, las pymes y las grandes empresas
c. Los autónomos y las pymes
d. Las pymes y las grandes empresas.