

Módulo 13

Código: 494

Empresa e Iniciativa Emprendedora

Técnico Superior en Desarrollo
de Aplicaciones Multiplataforma



UNIDAD 1

Iniciativa Emprendedora

Contenidos teóricos



1. Objetivos generales de la unidad
2. Competencias y contribución en la unidad
3. Contenidos conceptuales y procedimentales
4. Evaluación
5. Distribución de los contenidos
6. Sesiones

1. Objetivos generales de la unidad

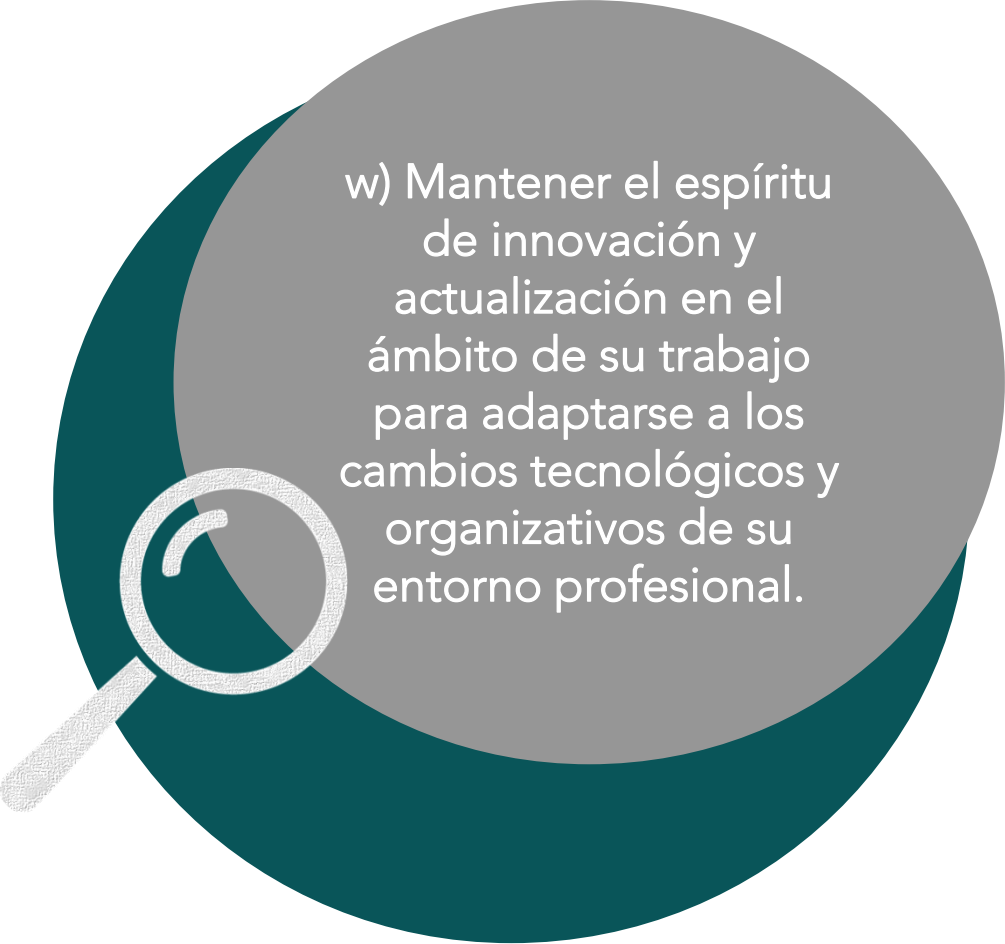
Objetivos curriculares

1. Identificar los cambios tecnológicos, organizativos, económicos y laborales en su actividad, analizando sus implicaciones en el ámbito de trabajo, para mantener el espíritu de innovación.

2. Reconocer las oportunidades de negocio, identificando y analizando demandas del mercado para crear y gestionar una pequeña empresa.

3. Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, analizando el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

2. Competencias y contribución en la unidad



w) Mantener el espíritu de innovación y actualización en el ámbito de su trabajo para adaptarse a los cambios tecnológicos y organizativos de su entorno profesional.

	<p>A través del estudio de la cultura emprendedora como necesidad social para fomentar el desarrollo de actividades empresariales en el sector informático.</p>	
--	---	--

3. Contenidos

CONTENIDOS CONCEPTUALES		CONTENIDOS PROCEDIMENTALES
Innovación y desarrollo económico	<ul style="list-style-type: none">• Principales características de la innovación en la actividad de desarrollo de proyectos (materiales, tecnología, organización de la producción, etc.).	<ul style="list-style-type: none">• Conocer las características de la innovación e identificarlas en productos o servicios innovadores que se hayan creado.
La cultura emprendedora como necesidad social	<ul style="list-style-type: none">• Carácter emprendedor.• Factores claves de los emprendedores: iniciativa, creatividad y formación.• La colaboración entre emprendedores.• El riesgo de emprender.	<ul style="list-style-type: none">• Definir emprendimiento.• Describir las características de las personas emprendedoras.• Reconocer la importancia de la colaboración entre emprendedores.• Identificar los riesgos que existen al emprender.

3. Contenidos

CONTENIDOS CONCEPTUALES		CONTENIDOS PROCEDIMENTALES
Emprendedores en el sector informático	<ul style="list-style-type: none">• La actuación de los emprendedores como empleados de una empresa relacionada con el desarrollo de proyectos informáticos.• La actuación de los emprendedores como empresarios en el sector de la informática.	<ul style="list-style-type: none">• Conocer las historias de emprendedores que trabajan en el sector de la informática.• Conocer las historias de emprendedores empresarios en el sector de la informática.
El empresario	<ul style="list-style-type: none">• Requisitos para el ejercicio de la actividad empresarial.• Plan de empresa: la idea de negocio en el ámbito tecnológico.• Buenas prácticas de cultura emprendedora en la actividad de desarrollo de proyectos informáticos y en el ámbito local.	<ul style="list-style-type: none">• Establecer las diferencias entre emprendedor y empresario.• Definir qué es un empresario y sus características.• Conocer el modelo Canvas para conceptualizar el proceso de diseño y desarrollo de un producto o servicio en el área de la tecnología.• Analizar casos reales del emprendimiento en el entorno cercano.

4. Evaluación

Se ha identificado el concepto de innovación y su relación con el progreso de la sociedad y el aumento en el bienestar de los individuos.

Se ha analizado el concepto de cultura emprendedora y su importancia como fuente de creación de empleo y bienestar social.

Se ha valorado la importancia de la iniciativa individual, la creatividad, la formación y la colaboración como requisitos indispensables para tener éxito en la actividad emprendedora.

Se ha analizado la capacidad de iniciativa en el trabajo de una persona empleada en una pyme dedicada al desarrollo de aplicaciones multiplataforma.

4. Evaluación

Se ha analizado el desarrollo de la actividad emprendedora de un empresario que se inicie en el sector de la informática.

Se ha analizado el concepto de riesgo como elemento inevitable de toda actividad emprendedora.

Se ha analizado el concepto de empresario y los requisitos y actitudes necesarios para desarrollar la actividad empresarial.

Se ha descrito la estrategia empresarial relacionándola con los objetivos de la empresa.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

Para comenzar esta unidad es importante conceptualizar el término *innovación*. Por ello, iniciaremos haciendo un breve análisis de la definición que realiza *Corma Canós*, quien indica que la innovación es:
"La conversión de ideas y conocimiento en productos, procesos o servicios mejorados para el mercado, satisfaciendo así las necesidades de los ciudadanos, empresas y administraciones"

Francisco Corma Canós (2011)

Si desglosamos la definición de *Corma Canós* podemos establecer varias características:

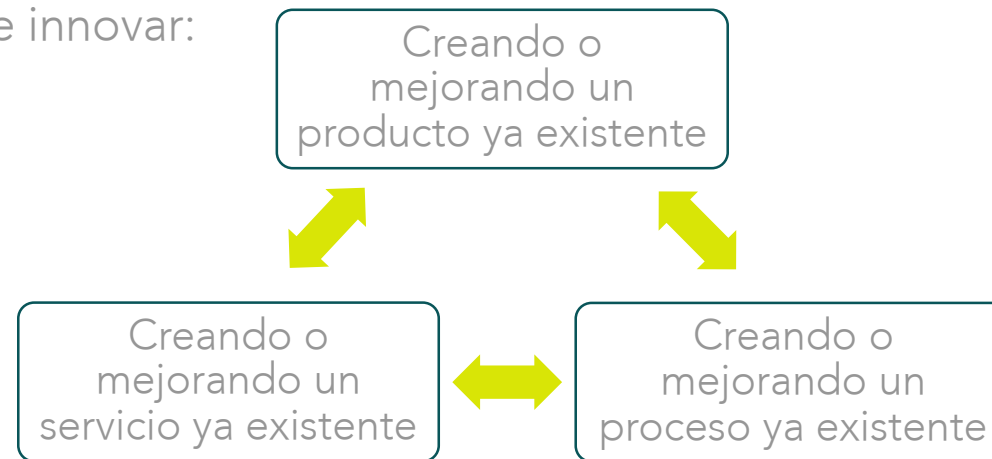
1. La innovación es un proceso de transformación: porque parte de una idea o conocimiento que posteriormente producirá un cambio.

Ejemplo: la creación del Walkman surgió de la idea de poder escuchar y transportar sonido, y posteriormente esta idea se convirtió en un producto.



INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

2. Existen distintas formas de innovar:



Ejemplo: si una empresa de textiles detecta que sus ventas han bajado en el último año podría:

- Innovar en su producto: buscar nuevas telas, nuevos diseños, etc.
- Innovar en el servicio: ofrecer nuevos servicios asociados a la venta y distribución del producto (entregas a domicilio o puntos de recogida).
- Innovar en el proceso: cambiar la forma en la que se realiza en marketing.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

3. La innovación satisface una necesidad

Ejemplo: el comercio electrónico fue creado para facilitar la compra de productos desde la comodidad del hogar.



Los 3 aspectos mencionados nos permiten comprender todo lo que puede abarcar la innovación, y además, nos llevan a concluir que la innovación es clave para mejorar la productividad de una empresa, y por lo tanto, contribuye directamente con el **crecimiento económico de un país.**

¡Veamos ahora algunos ejemplos de innovación que han sido un éxito!

EJEMPLOS DE INNOVACIÓN: NETFLIX

The Netflix logo, consisting of the word "NETFLIX" in a bold, red, sans-serif font, centered on a black rectangular background.

Fuente: <https://www.netflix.com/es/>

¿Qué es?

Netflix es un servicio de streaming que ofrece series, películas, títulos de anime, documentales y otros contenidos en miles de dispositivos conectados a Internet.

¿Qué necesidad satisface en el mercado?

A diferencia de la televisión tradicional, ofrece la posibilidad de ver el contenido que se desee, en el momento que se desee y sin anuncios.

EJEMPLOS DE INNOVACIÓN: EL SISTEMA EDUCATIVO FINLANDÉS



¿Qué es?

Es un sistema educativo que respeta el ritmo de aprendizaje de cada niño y en lugar de utilizar exámenes estandarizados para evaluar, utiliza métodos descriptivos que no ponen calificación.

¿Qué necesidad satisface en el mercado?

Este sistema ha logrado que los niños obtengan mejor desempeño en la pruebas por competencias en matemáticas y ciencias, convirtiendo a Finlandia en un país reconocido por su educación.

EJEMPLOS DE INNOVACIÓN: CARGADOR INALÁMBRICO



¿Qué es?

Es un dispositivo que permite cargar de manera práctica el móvil sin necesidad de usar cables, simplemente hay que ponerlo sobre la base para que la carga comience inmediatamente.

¿Qué necesidad satisface en el mercado?

A diferencia de los cargadores tradicionales, este hace más fácil el proceso de carga, ya que no hay que perder tiempo conectando el dispositivo. Además, se muestra mejor a nivel estético.

LA CULTURA EMPRENDEDORA COMO NECESIDAD SOCIAL

El entorno económico actual es altamente competitivo, existen muchas empresas pequeñas que cierran sus puertas a diario, la tecnología avanza rápidamente y la opción más viable para las organizaciones es mantenerse en un proceso constante de análisis de riesgos, cambio e **innovación**.

Por todo lo mencionado, se suele decir que la cultura emprendedora es fundamental para la sociedad, pero **¿Qué es el emprendimiento?**

Vázquez (2015), ha sido uno de los autores encargados de recopilar las ideas que se han desarrollado sobre emprender y emprendimiento. Veamos algunas de ellas:

- El emprendimiento se refiere a la transferencia de recursos económicos de un sector de menor productividad a otro de mayor productividad.
- El emprendimiento tiene relación con la toma de riesgos.
- El emprendimiento consiste en empezar algo nuevo.
- El emprendimiento es más que iniciar una empresa, es adaptarse a los nuevos escenarios del mercado.

EL CARÁCTER EMPRENDEDOR Y LOS FACTORES CLAVES

En consecuencia, podemos afirmar que el emprendimiento consiste en destinar recursos económicos a una nueva actividad que busca cubrir una necesidad del mercado, asumiendo todos los riesgos que conlleva y orientándose a lograr una mejor productividad.

Entonces, llamaríamos **emprendedor** a la persona encargada de descubrir la oportunidades de negocio que hay en el mercado para crear o desarrollar productos, servicios o métodos innovadores.

Conozcamos las características de los emprendedores:



Iniciativa: fundamental para poder actuar con precisión e iniciar el desarrollo de la innovación para alcanzar los objetivos.



Creatividad: para ser capaz de idear y diseñar nuevos productos o servicios, así como también formas de marketing, distribución...etc.

EL CARÁCTER EMPRENDEDOR Y LOS FACTORES CLAVES



Perseverancia: porque iniciar nuevos proyectos de negocio es un proceso que puede ser prolongado, ya que implica el desarrollo del producto, la planificación financiera, la comercialización de la idea, entre otras tareas. El emprendedor debe estar preparado para superar los obstáculos que se le vayan presentando.



Organización: para establecer metas, fechas de cumplimiento, recursos materiales y personales, y planificar todas las acciones necesarias para cumplir con los objetivos propuestos.



Capacidad de comunicación: para poder definir, explicar y distribuir las ideas de negocio, así como establecer buenas relaciones con clientes y proveedores. Un buen comunicador escucha activamente, es empático y asertivo.

EL CARÁCTER EMPRENDEDOR Y LOS FACTORES CLAVES



Liderazgo: para motivar a las personas que trabajen en su equipo a implicarse y comprometerse con el negocio. Un buen líder inspira, delega y mantiene una buena comunicación.



Trabajo en equipo: para poder distribuir las tareas entre sus compañeros, reconociendo a cada uno de ellos como pieza fundamental de la organización. Un buen trabajo en equipo se da cuando existe respeto, compromiso y confianza.



Formación: ya que al emprender es importante obtener conocimientos :

- **Técnicos:** propios del producto o servicio que se va a introducir al mercado.
- **Administrativos y de gestión empresarial:** para cumplir con los requisitos legales, fiscales y organizativos. Además de conocer el sector y las empresas con las que se compite.
- **De marketing:** para poder diseñar estrategias de distribución y difusión del producto o servicio.

EL CARÁCTER EMPRENDEDOR Y LOS FACTORES CLAVES

Emprendedor y empleado

En el tema del emprendimiento es común que las personas se pregunten si para ser considerados emprendedores deben obligatoriamente ser los dueños o creadores de nuevas empresas e iniciativas, pero la realidad es que esta no es una condición necesaria para considerarse emprendedor. Una persona puede ser empleada y emprendedora al mismo tiempo, porque ser emprendedor es una actitud trasladable a varios aspectos de la vida profesional.

Dentro de las organizaciones resulta fundamental contar con trabajadores que tenga una actitud emprendedora, que puedan ver las situaciones desde distintas perspectivas, encontrar soluciones alternativas, proponer nuevos métodos de trabajo y generar ideas innovadoras para el desarrollo de oportunidades de negocio.

Por consiguiente, si una persona, dentro de su puesto de trabajo, se esfuerza por investigar y crear ideas para el beneficio propio y de la empresa, es creativo, constante, trabaja en equipo, es líder y disfruta de innovar, estamos ante un empleado emprendedor.

LA COLABORACIÓN ENTRE EMPRENDEDORES

Ya sea como empleado de una organización o como trabajador autónomo, los emprendedores deben estar abiertos a colaborar con otros emprendedores. Estas alianzas estratégicas pueden ayudar a desarrollar mejor las ideas, darlas a conocer en el mercado o identificar experiencias que a otros les hayan funcionado.

¿Cómo pueden colaborar los emprendedores entre sí?

1. Asistiendo a eventos de emprendimiento: donde pueden compartir nuevas tendencias, establecer convenios de trabajo y aprender sobre buenas prácticas.



Fuente de la imagen:

<https://www.ifema.es/expofranquicia>



Fuente de la imagen:

<https://www.globalrobotexpo.com/es/>



Fuente de la imagen:

<https://www.wobi.com>



Fuente de la imagen:

<https://www.ourcrowd.com/>

LA COLABORACIÓN ENTRE EMPRENDEDORES

2. Creando grupos y alianzas en redes sociales: para intercambiar información, conocer nuevos emprendimientos y hacer networking.



Fuente de la imagen:
<https://es.linkedin.com/>



Fuente de la imagen:
<https://es-es.facebook.com/>



Fuente de la imagen:
<https://www.instagram.com/?hl=es>

2. Perteneciendo a asociaciones de emprendedores: que ofrezcan formación, asesoramiento y eventos para garantizar la comunicación entre emprendedores.



Fuente de la imagen:
<https://www.aempymes.org/>



Fuente de la imagen:
<http://an-eee.com/>



Fuente de la imagen:
<https://www.clubdelemprendimiento.com/>

EL RIESGO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

En el emprendimiento, el riesgo suele estar relacionado con la toma de decisiones. Innovar puede implicar desarrollar nuevas formas de trabajo, invertir capital y tiempo, crear un equipo, modificar procesos, trabajar con aliados, etc. Y es por todo esto que resulta importante hacer un análisis de riesgos antes de iniciar el emprendimiento, así como también mostrar flexibilidad para manejar los riesgos en etapas posteriores.

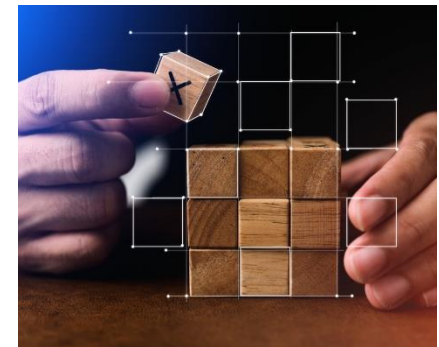
A continuación vamos a enumerar los riesgos más comunes que existen al emprender:

1. **Distribución de tareas:** cuando se va a realizar una actividad emprendedora generalmente se forma un equipo de trabajo en el que cada persona ocupa un papel. Según *Rencoret (2015)*, los roles más comunes son: inversionista inicial, desarrollador de tecnología y gerente del proyecto. El riesgo existe cuando las funciones y responsabilidades de cada miembro no están bien definidas.



EL RIESGO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

2. **Fuga de talento:** el mercado laboral es dinámico y cambiante. En la mayoría de las empresas existe la rotación de personal, y por lo tanto, en el emprendimiento es posible que esto ocurra, especialmente cuando se trabaja desarrollando un producto o servicio innovador. Para evitar la fuga de talentos hay que hacer un análisis de beneficios laborales y formar a otros miembros del equipo para que puedan asumir las funciones de los demás.
3. **Falta de organización:** una de las premisas más importantes al emprender es "tener clara la idea del emprendimiento", es decir, partir de un plan donde estén bien definidos los objetivos, la propuesta de valor, el proceso de ejecución, etc., y posteriormente ir rediseñando lo que haga falta para ajustarlo a los cambios que puedan ocurrir en el entorno, definiendo así la nueva estrategia.



EMPRENDEDORES DEL SECTOR DE LA INFORMÁTICA - EMPLEADOS

Vamos a conocer ahora algunas historias de emprendedores empleados en el sector informático:

BÁRBARA NAVARRO



Desde el 2008 Navarro trabaja en Google y actualmente desempeña su labor como Directora de Políticas Públicas para Asia Pacífico desde Hong Kong.

En el departamento de Políticas Públicas, se definen las líneas estratégicas que los diferentes países de Asia deben seguir y cómo deben hacerlo. Identifican dónde están las oportunidades y desafíos para Google a medio y largo plazo y trabajan sobre ellas con el fin de incrementarlas.

Navarro se licenció en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas y tiene un Executive MBA por el IESE Business School de la Universidad de Navarra.

Fuente: mujeremprendedora. Bárbara Navarro, Google. mujeremprendedora.net. 12 de diciembre 2016.
<https://www.mujeremprendedora.net/barbara-navarro-google/>

EMPREENDEDORES DEL SECTOR DE LA INFORMÁTICA - EMPLEADOS

JAVIER OLIVÁN



Oliván estudió Ingeniería Electrónica en la Universidad de Navarra. Tras un breve paso por Siemens, trabajó en el departamento de I+D de NTT Data dentro del proyecto de cooperación UE-Japón. Volvió al fabricante alemán para dos años después iniciar su MBA.

En las clases de Stanford conoció a Zuckerberg. Unos meses después, a finales de 2007, estaba trabajando para Facebook. Allí se ha encargado de promover exitosos cambios en la plataforma como hacer traducciones para las versiones locales.

En el 2011 se convirtió en vicepresidente responsable de Expansión liderando varios proyectos de colaboración con otras empresas. Actualmente, ha sido reconocido por Zuckerberg como uno de los directivos con más peso en la compañía

Fuente: Empresas. El guardián español de Zuckerberg: así es Javier Oliván, la pieza clave de Facebook. Lainformacion.com. 30 de octubre de 2019.
<https://www.lainformacion.com/empresas/guardian-espanol-zuckerberg-javier-olivan-pieza-clave-facebook/6495012/>

EMPRENDEDORES DEL SECTOR DE LA INFORMÁTICA - EMPRESARIOS

Ahora veamos las historias de algunos emprendedores empresarios:

JAVIER AGÜERA



Con solo 16 años Javier Agüera fundó Geeksphone, la primera empresa europea en crear un smartphone con el sistema Android de Google. Desde entonces, Agüera se ha convertido en un emprendedor en serie, participando en la creación de otras cuatro startups, entre las que destaca el portal de comunicación Neupic.

Actualmente es Chief Scientist de Blackphone, empresa adquirida por Silent Circle, con sede en Ginebra y Washington DC.

Entre los reconocimientos que ha recibido está el de la revista Technology Review del MIT, que le nombró Innovador destacado de menos de 35 años, y el Premio Empresa de la Fundación Princesa de Girona 2012. Además, Agüera forma parte de la red de Global Shapers del Foro Económico Mundial.

Fuente: TEDxUDEustoMadrid. Javier Agüera. Emprendedor. Chief Scientist at Blackphone. [tedxudeustomadrid.com](http://www.tedxudeustomadrid.com). 31 de agosto de 2016
<http://www.tedxudeustomadrid.com/speaker/javier-aguera/>

EMPRENDEDORES DEL SECTOR DE LA INFORMÁTICA - EMPRESARIOS

LUIS CUENTE



Con 18 años publicó el libro *“Tengo 18 años y ni estudio ni trabajo: ¡Monto empresas y vivo haciendo lo que me gusta!”*, en el que contaba su experiencia desde que ganó el premio al mejor programador joven de Europa de 2011 en Berlín y lanzó una de sus primeras empresas.

Actualmente es el cofundador de Aragon, una startup que se dedica a construir “herramientas” para la próxima generación de compañías que aprovecharán los cambios que se generen con el desarrollo del blockchain e Internet.

Además, Cuente está utilizando la tecnología blockchain de bitcoin para autenticar documentos, correos electrónicos y contratos en línea con su start-up Stampery, que actúa como un notario digital para vincular y garantizar la comunicación online.

Fuente: THE SMART GENERATION. Mucho más que la voz de una generación. Inconformistas. [thesmartgeneration.com.
https://www.thesmartgeneration.com/inconformistas/luis-ivan-cuende-pasion-emprender-programador/](https://www.thesmartgeneration.com/inconformistas/luis-ivan-cuende-pasion-emprender-programador/)

EL EMPRESARIO

Hasta ahora hemos discutido el concepto de emprendedor y emprendimiento, pero ¿Qué diferencias hay entre un emprendedor y un empresario?

Para responder la pregunta planteada veamos los aspectos que expone *Aguilar (2018)*:

- El emprendedor controla y hace las cosas por sí mismo, mientras que el empresario delega e inspecciona resultados.
- El emprendedor es eficiente para solucionar problemas, mientras que el empresario se anticipa a los problemas.
- El emprendedor se enfoca en el funcionamiento operativo de la empresa, mientras que el empresario observa la empresa, los cambios del mercado y la evolución del entorno.
- El emprendedor conoce el elemento técnico de su empresa y el empresario conoce los números de su empresa.

En consecuencia, podemos concluir que un emprendedor no debe ser necesariamente un empresario, sin embargo, un emprendedor empresario estaría preparado para generar ideas de innovación, llevarlas al mercado, hacer crecer y dirigir el negocio.

REQUISITOS PARA EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

El empresario:



- Tiene **habilidades comunicativas y sociales** que le permiten establecer y mantener relaciones exitosas con proveedores, entidades financieras y empresas aliadas.
- Posee **habilidades comerciales** que le permiten difundir y vender sus productos o servicios.
- **Descubre oportunidades** y reúne los recursos necesarios para aprovecharlas.
- **Corre riesgos calculados** que podrían convertirse en oportunidades para el crecimiento del negocio.
- **Confía en sí mismo** y en su habilidad para tomar decisiones que ayuden a cumplir los objetivos.

PLAN DE EMPRESA: LA IDEA DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO

Los líderes de empresas y emprendedores tienen que enfrentarse a una serie de desafíos propios de un mercado altamente competitivo y cambiante, es por ello que, para poder plantearse qué tipo de decisiones tomar y qué pasos seguir utilizan distintos modelos de negocio.



A continuación, vamos a conocer el modelo de negocio **Canvas**, definido por *Socconini y Reato (2019)* como "*una herramienta gráfica que se utiliza para describir qué valor se ofrece a los clientes, cómo se crea, la forma en que se transmite (los canales) y se entrega, el modo en que los clientes entienden el modelo de negocio actual y la manera cómo ese modelo se convierte en otro para alcanzar los objetivos de la empresa en el futuro*"

Sesión 5. Contenidos teóricos

PLAN DE EMPRESA: LA IDEA DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO



PLAN DE EMPRESA: LA IDEA DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO

Elementos del modelo de negocio Canvas:



1. **Segmentos de clientes:** aquí deben colocarse los diferentes grupos de clientes con características y necesidades similares a las que va a cubrir la propuesta de valor, es decir, a quién va dirigida la propuesta.



2. **Propuesta de valor:** establece el modo en que un producto o servicio resuelve un problema o satisface una necesidad, es decir, qué le ofrece el producto o servicio al mercado.



3. **Canales:** es la manera en que se comunica la propuesta de valor y se entrega a los clientes, es decir, cómo contactar con el cliente.

PLAN DE EMPRESA: LA IDEA DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO



4. **Relación con los clientes:** describe la forma en la que se establece la relación con cada segmento de clientes y se mantiene.



5. **Flujos de ingresos:** es el resultado monetario de cada propuesta de valor, es decir, cuánto cuesta el producto o servicio y qué precio se está ofertando en el mercado.



6. **Recursos clave:** en esta sección se determinan cuáles son los medios necesarios para ofrecer los elementos descritos anteriormente (activos tangibles e intangibles).



7. **Actividades clave:** describe qué procesos o acciones serán necesarias para generar la propuesta de valor, obtener clientes y finalmente ingresos.

PLAN DE EMPRESA: LA IDEA DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO



8. **Socios clave:** aquí se determinan las personas o empresas que proporcionan actividades o suministros al sistema, y por lo tanto, aquellas que ayudarán en el logro de los objetivos establecidos.



9. **Estructura de costes:** finalmente, se indican cuáles son los costes que habrá que asumir para conseguir la propuesta de valor. Además, servirá para conocer el precio del producto.



Si quieres conocer más información sobre el modelo Canvas puedes ver el videotutorial que está en la unidad o acceder directamente a este enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=yNUD8u5wqb4>

CULTURA EMPRENDEDORA – PROYECTOS INFORMÁTICOS

Ahora veamos dos ejemplos de emprendimientos exitosos en el área de informática:



visual

Fuente: <https://www.visualnacert.com>

¿Qué es?

Visual es un software de gestión agrícola para empresas y agricultores.

Historia del emprendimiento

La idea del servicio de gestión agrícola le surgió a las hermanas Lucía y Mercedes Iborra después de observar durante más de 15 años los modelos de gestión de las empresas que auditaban en trazabilidad y seguridad alimentaria con NormaAgrícola, entidad de certificación acreditada por ENAC y una de las primeras empresas en certificar GLOBALGAP en España.

CULTURA EMPRENDEDORA - PROYECTOS INFORMÁTICOS

Historia del emprendimiento

De esta forma, las hermanas vieron que la crisis agraria requería modernizar los sistemas de producción y además los agricultores se enfrentaban una serie de problemas que iban desde las inclemencias climáticas a la degradación del suelo, infestación de plagas y enfermedades, ineficiencias operacionales y fallos en el rendimiento.

Así fue como nació Visual, ofreciendo soluciones de tecnología agrícola que abordarían varios puntos críticos que afectan a millones de agricultores.



CULTURA EMPRENDEDORA – PROYECTOS INFORMÁTICOS



Fuente: <https://woomfertility.com>

¿Qué es?

Es una aplicación móvil que ayuda a tomar decisiones sobre la salud reproductiva y femenina, a través del autoconocimiento del cuerpo y hábitos de vida.

Historia del emprendimiento

WOOM es una compañía nacida en España, fundada por Laurence Fontinoy y Clelia Morales - que entre ambas suman más de 40 años de experiencia en tecnología adquirida en empresas como eBay y Google, perteneciente al nuevo mercado de empresas tecnológicas orientadas a la salud de la mujer llamado Femtech.

CULTURA EMPRENDEDORA - PROYECTOS INFORMÁTICOS

Historia del emprendimiento

El Femtech nació con la convicción de que la tecnología puede permitir a las parejas llegar a ser padres de forma más rápida, ayudando a las mujeres a entender cómo funciona su cuerpo y acercándoles toda la información que puedan necesitar durante su proceso de búsqueda.

Actualmente la aplicación tiene un rating de valoraciones en Google Play de 4,6, más de 1.200.000 descargas entre Google Play y Apple Store, y más de 157.000 embarazos reportados por las usuarias.

