

Unidad 1

La idea el punto de partida

«Si crees que ya está todo inventado,
has dejado de pensar.»



Ud. 1: La idea el punto de partida



► Sumario:

1. El punto de partida.
2. La idea siempre con un plan.
3. Tipos de emprendedores.
4. El origen de las ideas.
5. Cambios que generan ideas de negocio.
6. Factor diferenciador.
7. Sectores emergentes.
8. Método Canvas: el lienzo para tu idea de negocio.
9. Vide@.

► Objetivos:

- Analizar las características básicas que debe reunir una buena idea.
- Concienciar a los emprendedores de la importancia de realizar un plan de empresa.
- Tener claro los diferentes tipos de emprendedores y de dónde surgen las ideas.
- Valorar los cambios sociales que se están produciendo y relacionarlos con las nuevas necesidades que demanda la sociedad del siglo XXI.
- Aplicar a nuestra idea de negocio los factores diferenciadores para posicionarnos frente a la competencia.
- Saber realizar un lienzo CANVAS como preludio de lo que será nuestro plan de negocio.

Ud. 1: La idea el punto de partida



1. El punto de partida

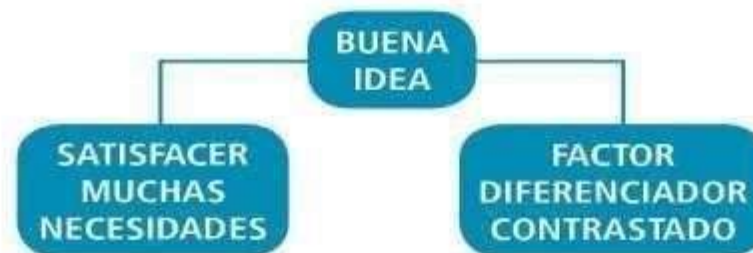
Clic@
Portal PYME“ La Idea de Negocio”
<https://acortar.link/hA0wjT>

A la hora de crear una empresa, el punto de partida es encontrar una idea u oportunidad de negocio que justifique afrontar el riesgo y el trabajo de poner en marcha el proyecto.

La pregunta sería, ¿a quién no se le ha ocurrido alguna vez una idea de negocio? Ideas o proyectos tenemos todos, y en algunos casos de forma recurrente, no olvidemos que el ser humano piensa más que actúa, pero ni es fácil tomar este tipo de decisiones, ni tampoco hay ninguna fórmula que nos garantice el éxito.

Por lo tanto, si ideas hay muchas y nadie puede predecir qué resultados obtendremos; ¿qué podemos hacer para emprender y no morir en el intento? Solo nos queda recurrir a la **EXPERIENCIA** de emprendedores que en diferentes sectores, en condiciones económicas y sociales dispares, e incluso, en épocas de recesión aguda, han logrado superar todas esas adversidades y salir adelante.

Según los expertos la diferencia entre una **IDEA** y una **BUENA IDEA** capaz de perdurar en el tiempo, pasa principalmente por que se cumplan dos características básicas:



Ud. 1: La idea el punto de partida



2. La Idea siempre con un plan



T-Interesa

Simuladores Plan de Empresa

Estas dos herramientas te pueden ayudar a confeccionar tu plan de negocio.

 GOBIERNO DE ESPAÑA

 MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

<https://cutt.ly/Aywi0cH>



 **iMADRID!**

 madridEmprende

<https://cutt.ly/mXG8Nak>



Ud. 1: La idea el punto de partida



3. Tipos de emprendedores



Vide@

Muhammad Yunus

«El Banquero de los Pobres»



En el siguiente reportaje, conocerás la figura de un emprendedor social, banquero, economista, que hace 25 años decidió dar pequeños préstamos a los pobres de Bangladés. Recibió el Premio Nobel de la Paz por desarrollar el «Banco Grameen» basado en el concepto de conceder «microcréditos» a personas de pocos recursos sin pedir una garantía a cambio.

<https://cutt.ly/wXG4llr>



Ud. 1: La idea el punto de partida



3.1. Emprendimiento social

En un contexto de crisis económica internacional, de agravamiento de la brecha social, de la imposibilidad de articular respuestas globales para superar dicha situación, reaparecen conceptos como la innovación social, el emprendimiento social o la empresa social, que pueden contribuir local y globalmente, a provocar un cambio y una mejora en una gran parte de la sociedad.

El «Emprendimiento Social» es la *«acción, iniciativa o movimiento dentro de la esfera socioeconómica, de origen privado, a favor del interés general y del bien común o que beneficie a una franja significativa de población»* (Fournier, 2011).

Sin embargo, hay una cierta controversia con este término, pues su significado puede variar según el contexto donde se aplique. De ahí, que se hable de:

Ud. 1: La idea el punto de partida



Tres modelos de emprendimiento social

Modelo generador de ganancias

Es cuando se realiza una actividad comercial ajena al interés social y los beneficios que se obtienen se destinan en parte, o en su totalidad, a otra actividad que si tiene un impacto directo en lo social. Un claro ejemplo son las empresas que aplican la «*Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa (RSE/RSC)*» donde una parte del beneficio revierte de nuevo a la sociedad.

Modelo de compensación

Cuando se desarrollan actividades comerciales con un impacto social directo, pero es necesario alcanzar un equilibrio entre lo social y el beneficio económico. A diferencia con el anterior modelo, aquí la actividad que se realiza es puramente social, pero es necesario que se sustente con el retorno financiero (beneficio). Ejemplos que aplican este modelo los encontramos en negocios tipo: «*Comercio Justo*», «*Instituciones que facilitan Microcréditos*», etc.

Modelo de correlación directa

Se trata de realizar una actividad comercial con impacto social directo y que además, ofrece un retorno financiero en correlación directa con el impacto social creado. En otras palabras, la actividad comercial con fines sociales tiene la capacidad de generar beneficios, que son proporcionales al impacto social. Un ejemplo de este tipo de modelo, lo tenemos en las «*Cooperativas de Energías Renovables*».

Clic@

Comercio Justo

IDEAS es una cooperativa de interés social que trabaja por y para el «Comercio Justo». Entra y descubre como este sistema pretende erradicar la pobreza en las comunidades más desfavorecidas. Trabajan para transformar el entorno económico y social y tratar de construir un mundo más equitativo.



<https://acortar.link/p8DunQ>



Ud. 1: La idea el punto de partida



Ejemplos de empresas sociales:

- **Mondragón Corporación Cooperativa** <https://cutt.ly/tywl4Mm>
Referencia mundial del mundo cooperativo. Engloba a 266 cooperativas de distintos sectores de actividad y da empleo a 80.818 personas, teniendo presencia con delegaciones en 41 países. A este grupo pertenecen empresas como Eroski, Orbea, Orona, Irizar, Cala Laboral, Fagor, ..., tienen su propio sistema de seguridad social "Lagun Aro" y universidad "Mondragón Unibersitatea".
- **Grupo SERCOVAL** <http://sercoval.com/>
Grupo cooperativo con más de 300 personas trabajadoras (85% mujeres), y más de 40 años de vida dedicados a la atención a las personas, centrando su labor en la gestión de servicios personales, sociales y comunitarios.
- **Traficantes de Sueños** <https://traficantes.net/>
Es un proyecto de economía social, sin ánimo de lucro, para la producción y comunicación política que aspira a aportar contenidos y animar debates útiles para la acción colectiva transformadora. Se concreta en una librería, una distribuidora, una editorial y un taller de diseño.



Ud. 1: La idea el punto de partida



- **SomEnergia** <https://www.somenergia.coop/>
Proyecto de participación ciudadana en forma de cooperativa, en concreto cooperativa de consumo y producción de energía verde, sin ánimo de lucro, que tiene el objetivo de cambiar el modelo energético actual para alcanzar un modelo 100% renovable. Actualmente cuenta con más de 47.000 socios y gestiona más de 75.000 contratos en todo el territorio español. Se centra en la producción y distribución de energía verde.
- **MARES Madrid** <https://maresmadrid.es/>
Proyecto piloto innovador, promovido por el Ayuntamiento de Madrid, de transformación urbana a través de iniciativas de economía social y solidaria, de la creación de empleo de cercanía y de calidad y de la promoción de otro modelo de ciudad.
- **Fundación Novaterra** <https://www.novaterra.org.es/>
Una iniciativa civil de personas y entidades que lucha contra la pobreza y la exclusión social en nuestra sociedad, apoyando a las personas más desfavorecidas, por medio de su formación e inserción laboral, para su promoción e integración plena en la sociedad, siendo el empleo el último eslabón de la cadena.
- **Fiare Banca ética** <https://www.fiarebancaetica.coop/>
El proyecto FIARE (Fundación Inversión y Ahorro Responsable) surge como una herramienta para orientar el ahorro de personas y organizaciones hacia proyectos sociales con vocación de transformación social. Es una propuesta de intermediación financiera que busca generar un germen de transformación social a través de la financiación de actividades colectivas con impacto social apoyando proyectos sociales que favorezcan el desarrollo humano.

Ud. 1: La idea el punto de partida



3.2. Cualidades del emprendedor

Cualidades del emprendedor

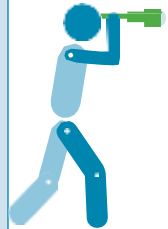
Pasión

- El deseo personal es el principal motor de sus acciones.
- Ama profundamente los productos o servicios, objetos de su actividad.
- Trabaja incansablemente muchas horas, sin demostrar cansancio.
- Interpreta el trabajo como un juego más que como una obligación.



Ambición

- Tiene confianza en sí mismo y cree en sus potencialidades y habilidades para llevar adelante su propio negocio.
- Sus objetivos personales actúan como el principal motivador de su conducta.
- Es consciente de la necesidad de su desarrollo, y por ello, se capacita permanentemente.
- Asume riesgos de una manera natural.



Iniciativa

- Tiene motor propio y no depende de los estímulos externos para ponerse en movimiento.
- Está orientado, principalmente hacia la acción y resolución de problemas.
- No se conforma con el status quo.
- Está permanentemente pensando y comenzando proyectos y acciones nuevas.



Ud. 1: La idea el punto de partida



Cualidades del emprendedor

Superación

- Determina el valor relativo de los problemas asignándoles, a cada uno, su correcta dimensión.
- Es flexible para buscar caminos alternativos cuando los originales se cierran.
- Es tenaz, perseverante, insistente en el logro de sus objetivos sin caer en la testarudez.
- Es capaz de tolerar la frustración y el fracaso aceptando la realidad, reponiéndose y comenzando nuevamente.

Creatividad

- Sus ricas y variadas experiencias personales actúan como fuente de inspiración.
- Tiene la capacidad de visualizar alternativas distintas a los paradigmas establecidos.
- Es capaz de improvisar ideas y acciones para solucionar problemas nuevos.
- Tiene una amplia apertura mental que le permite encontrar alternativas innovadoras.

Liderazgo

- Tiene visión y capacidad de convocar a otros entorno a esa visión.
- Debido a su capacidad de influencia es un referente en los ámbitos donde actúa.
- Comunica claramente sus emociones e ideas.
- Utiliza con naturalidad los distintos estilos de liderazgo, según las personas y las circunstancias.



Organización

- Tiene capacidad de autocontrol.
- Define bien sus prioridades, pone el foco de su trabajo en ellas y administra su tiempo con efectividad.
- Busca, permanentemente, los medios apropiados para alcanzar sus objetivos.
- Utiliza con eficacia las nuevas tecnologías (internet, mails, redes sociales, etc.).

Ud. 1: La idea el punto de partida



4. El origen de las ideas

- En el **entorno personal**. Debemos analizar nuestra experiencia laboral, formación académica, aficiones y hobbies. v
- En el **entorno cotidiano**. Cuestionarnos qué productos o servicios no están disponibles en la zona donde residimos y que solemos demandar con cierta frecuencia.
- En el análisis de los **negocios existentes** detectando sus debilidades y siendo conscientes de que nosotros podemos mejorar los procesos de fabricación, distribución, promoción, servicio posventa...
- El análisis de los **sectores emergentes** o en crecimiento, que plantean buenas oportunidades de negocios.
- En la **lectura** de revistas especializadas, **ferias de negocios** o **viajes**, donde descubrimos ideas originales, que adaptándolas a nuestros gustos y formas de vida, podrían incluso funcionar mejor que en los países de origen.
- En el simple **azar**. En ocasiones la idea de negocio se nos presenta de forma fortuita y solo es una cuestión de aprovechar el momento.
- En el análisis del **mercado**, prestando especial atención al comportamiento de los consumidores, a sus deseos y gustos en un **entorno en continuo cambio**.

Clic@

Técnicas para
generar ideas



<https://cutt.ly/EywxQaJ>



Ud. 1: La idea el punto de partida



5. Cambios que generan ideas de negocio.

Emprender = Observar = Detectar necesidades = Materializar proyecto



Observa los cambios sociales

- Sociedad más temerosa.
- La revolución tecnológica.
- El valor del ocio y la cultura.
- Uso de energías renovables.
- La soledad como estilo de vida.
- Nivel de ingresos y tiempo libre.
- El mercado de trabajo: desempleo.
- Incremento de la esperanza de vida.
- El peso de la mujer en el mundo laboral.

Detecta necesidades

Materializa proyectos de empresa

Clic@

Los nuevos yacimientos de empleo

Descubrirás los cambios sociales que se han producido, tipos de trabajos y empresas que deben cubrir las nuevas necesidades

<https://acortar.link/yLzHsf>

Ud. 1: La idea el punto de partida



5.1. Sociedad más temerosa

- Cursos de autodefensa y artes marciales.
- Empresas de seguridad y sistemas de alarma.
- Empresas de puertas blindadas, rejas, cerrajería.
- Empresas de programas de antivirus para ordenadores.
- Nuevas modalidades de seguro: enfermedad, accidente, vida.
- De localización de vehículos robados a través de sistemas GPS.
- Gabinetes psicopedagógicos que nos enseñan a controlar nuestras inseguridades.

Ud. 1: La idea el punto de partida



5.2. La revolución tecnológica

- Empresas de redes de conexión a Internet y telefonía móvil.
- De creación de software y hardware para ordenadores, smartphones, tablets, iPads, iPhones.
- En el **sector videojuegos** somos la cuarta potencia europea en consumo, facturando más que la industria del cine y la música juntas, alrededor de **822 millones de euros**.
- El **comercio electrónico** con una cifra de negocio de alrededor de **2.822 millones de euros**, supone un gran vivero de negocios. (Portales online especializados en: agencias de viaje, espectáculos, viajes, etc.)

Clic@

Avances tecnológicos

<https://acortar.link/mMKQVE>

<https://acortar.link/avo3NH>



Ud. 1: La idea el punto de partida



5.3. El valor del ocio y la cultura

- Editoriales de libros, revistas, periódicos, coleccionables.
- Parques temáticos y de atracciones para todos los públicos.
- Portales especializados en películas, videojuegos, descarga de libros.
- Empresas de entretenimiento: cine, teatro, televisión por cable, espectáculos.
- Centros de formación en: idiomas, baile, música, pintura, cocina, decoración, deportes, etc.

Clic@

Anuario de Estadísticas Culturales

<https://acortar.link/nSRfD8>



Ud. 1: La idea el punto de partida



5.4. Uso de energías renovables

- Parques eólicos.
- Empresas de placas solares.
- Fabricación de vehículos eléctricos.
- Instalación de sistemas de control y gestión de energía para edificios.
- Plantas fotovoltaicas o huertos solares para vender energía a la red eléctrica.

Clic@

Documental "Energía"/Derogación Impuesto al Sol

<https://cutt.ly/dywc5xM>

<https://acortar.link/dKdws2>

Ud. 1: La idea el punto de partida



5.5. Nivel de ingresos y tiempo libre

- **El culto a la imagen:** gimnasios, centros de estética, cirugía, peluquería, masajes.
- **La restauración:** restaurantes, cafeterías, vinotecas, experiencias gastronómicas.
- **Entretenimiento:** cine, teatro, televisión, espectáculos públicos, videojuegos, etc.
- **Formación:** todo tipo de cursos multidisciplinarios, más sector de libros y revistas.
- **Sector viajes:** rurales, de playa, ciudad, con niños, nacionales, internacionales.

Clic@

Radiografía de los Hogares Españoles

<https://acortar.link/NvneVH>

Ud. 1: La idea el punto de partida



5.6. La soledad como estilo de vida

- Portales de contactos.
- Agencias matrimoniales.
- Tiendas de animales de compañía.
- Agencias de viaje especializadas en singles.
- Gimnasios, centros de estética y cuidado personal.
- Discotecas y locales reservados para personas solas.
- **Raciones individuales de comida.** (Hasta el sector de alimentación ha tenido que adaptarse a las necesidades de este colectivo.)

Clic@

La Soledad enfermedad del Siglo XXI

<https://acortar.link/O0tHOW>

<https://acortar.link/kYFweu>



Ud. 1: La idea el punto de partida



5.7. El mercado de trabajo: desempleo

- Empresas de trabajo temporal.
- Revistas y libros sobre métodos que facilitan la inserción laboral.
- Portales de Internet especializados en casar la oferta y la demanda.
- Centros de formación en habilidades y superación de procesos de selección.

Clic@

Guía de Inserción Laboral Flexibook

<https://acortar.link/RZMtx2>

Listado de ETT's en España clasificadas por Provincias

<http://www.portalett.com/>

Oferta Formativa SEPE

<https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/formacion/ofertas-formativas.html>

Boletín Semanal de Empleo Público (siempre actualizado)

<https://acortar.link/NhUAHo>

Ud. 1: La idea el punto de partida



5.8. Incremento de la esperanza de vida

- Residencias.
- Centros de día y de noche.
- Servicios de teleasistencia.
- Servicios domésticos y de cuidados paliativos.
- Empresas de material geriátrico y rehabilitador.
- Agencias de viaje especializadas en el IMSERSO.
- Portales de Internet con servicios y productos específicos.

Clic@

Perfil de las personas mayores en España _

<https://acortar.link/Sv8J5Z>

Ud. 1: La idea el punto de partida



5.9 El peso de la mujer en el mundo laboral

- Escuelas infantiles.
- Centros de día y geriátricos.
- Empresas de servicio doméstico.
- Empresas de cuidado de niños y ancianos a domicilio.
- Negocios de comida preparada y alimentos precocinados.
- Hasta las empresas de electrodomésticos han tenido que adaptarse a este cambio: congeladores más grandes, robots que los programas y cocinan solos, o te limpian y aspiran el suelo, etc.

Clic@

Informe del Mercado de Trabajo de las Mujeres

<https://cutt.ly/SWxsxFk>

<https://www.emakumeekin.org/>

15 Mujeres que cambiaron el Mundo de los Negocios

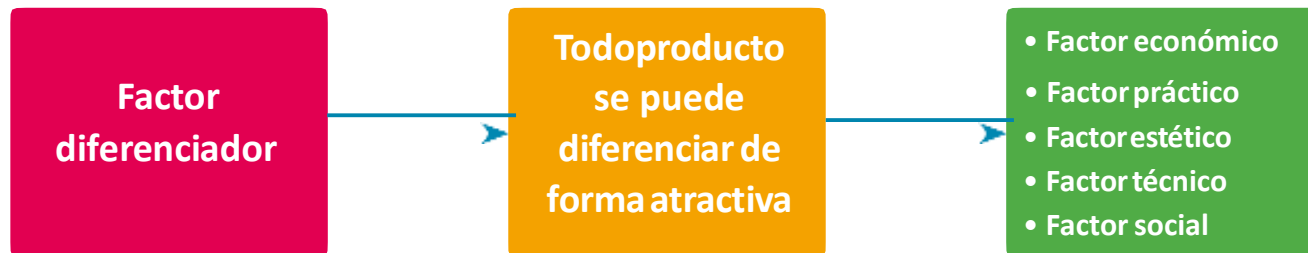
<https://cutt.ly/jfjRsMk>

Ud. 1: La idea el punto de partida



6. El factor diferenciador

El poder diferenciarnos de nuestra competencia, supone un reto y una ventaja que nos puede posicionar de forma muy satisfactoria en el mercado.



Ud. 1: La idea el punto de partida



6.1. Factor económico

- **Bajar precio**: es el sistema más clásico para atraer clientes, pero cuidado porque se puede entrar en una espiral de descuentos de la que es difícil salir y que puede recortar nuestro margen comercial, poniendo en peligro la viabilidad del negocio.
- **Subir precio**: se emplea cuando queremos seleccionar a la clientela y somos capaces de poderles ofrecer algo más que la competencia (unservicio 24 horas, mayor rapidez de entrega, más garantía, inmejorableservicio postventa).
- **Condiciones de pago**: los sistemas son muy variados pero todos tienen la misma finalidad, facilitar la compra del producto, incluso cuando no disponemos de efectivo. De ahí, lo de, ***«¡compre ahora y empiece a pagar después de vacaciones! ¡Pague en 3 meses sin intereses!»***.

Ud. 1: La idea el punto de partida



6.2. Factor práctico

- **La comodidad**: entrega a domicilio, compra por Internet, diversas formas de pago (contra reembolso, transferencia, tarjeta, Paypal).
- **El servicio**: rapidez a la hora de recibir el producto, trato personalizado, atención los 365 días del año.
- **La garantía**: posibilidad de devolución, garantizar un servicio técnico adecuado.
- **La ubicación**: que un negocio esté cerca del trabajo del cliente o del colegio de sus hijos, o que sea fácil y barato aparcar, siempre será una garantía de afluencia de clientes.

Ud. 1: La idea el punto de partida



6.3. Factor estético-sensorial

Pretende crear una **imagen corporativa reconocible** cuidando aspectos relacionados con el marketing visual y sensorial:

- Envase.
- Bolsas de compra.
- Iluminación y decoración.
- Vestuario de los empleados.
- La fragancia e incluso el tacto del producto juegan un factor decisivo a la hora de adquirirlos.

Clic@

Ford: coches usados con olor a nuevo / Marketing Olfativo

<https://www.youtube.com/watch?v=LqCvyMXh9MU>

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



Ud. 1: La idea el punto de partida



6.4. Factor técnico

Significa poder ofrecer al cliente el máximo de prestaciones técnicas que el producto pueda admitir. (Ej: en el sector de telefonía móvil, ofrecer terminales de última generación).

6.5. Factor social

Va más allá del simple acto de comprar y obedece a que identifiquemos el producto con un determinado:

- **Status o nivel de vida** (vehículos/viviendas de alta gama).
- **Conciencia social** (productos biodegradables/reciclables).
- **Bienestar físico/psíquico** (productos naturales, actividades deportivas que mejoran nuestro estado físico y mental).

Ud. 1: La idea el punto de partida



7. Sectores emergentes

- Sector energético.
- Sector e-commerce o comercio electrónico.
- Sector cuidados personales.
- Sector salud.
- Sector financiero.
- Sector TIC.

Clic@

Sectores emergentes

<https://acortar.link/Dol1BY>

Las 100 Ideas de Negocio para década 2021-2030

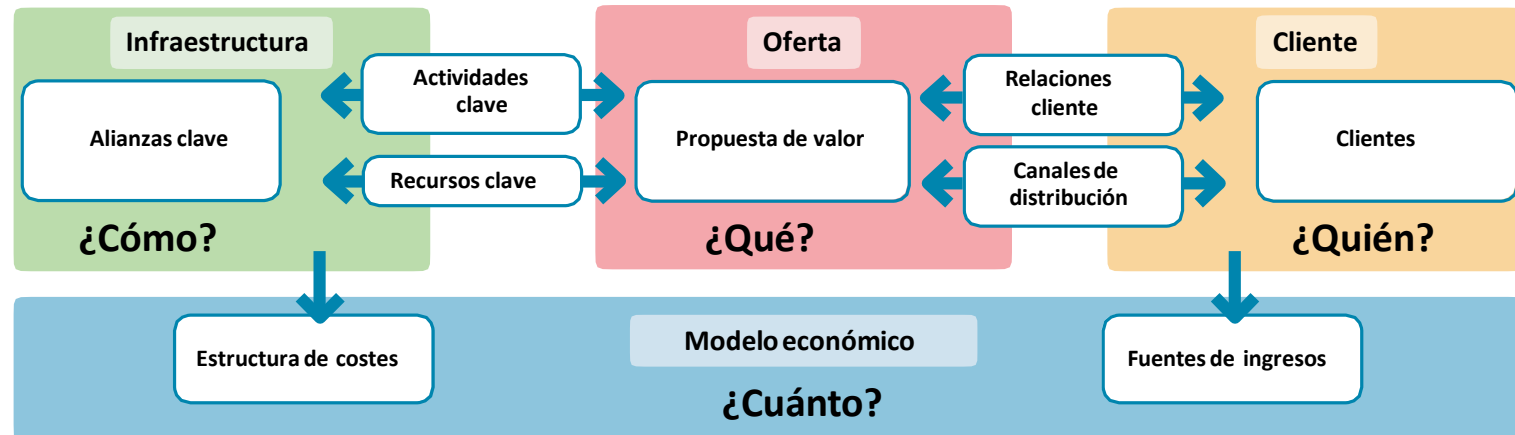
<https://gigonway.com/negocios-del-futuro/>

Ud. 1: La idea el punto de partida



8. Modelo Canvas: el lienzo para tu idea de negocio

Como vemos el **Lienzo Canvas** está estructurado en 4 grandes áreas que tratan de dar respuesta a unos interrogantes: **QUIÉN, QUÉ, CÓMO y CUÁNTO**. Se recomienda desarrollar la matriz de derecha a izquierda y siguiendo este orden:



Ud. 1: La idea el punto de partida



Vide@

 <p>redes</p> <p>Los secretos de la creatividad</p> <p>https://cutt.ly/SywQmg5</p> 	 <p>You Tube</p> <p>Los enemigos de nuestra creatividad</p> <p>https://cutt.ly/zywQPZG</p> 
 <p>TEDx x = independently organized TED event</p> <p>charlas TEDx sobre creatividad</p> <p>https://cutt.ly/GXJI7Zd</p> 	 <p>You Tube</p> <p>5 Claves para ser un emprendedor</p> <p>https://cutt.ly/uywWt5Z</p> 
 <p>F+I Emprendedores e Innovadores</p> <p>Los 26 capítulos de «Emprendedores e Innovadores»</p> <p>https://cutt.ly/hywWgBw</p> 	 <p>uni mooc comprende</p> <p>Los sectores del futuro</p> <p>https://cutt.ly/UywWznM</p> 

Ud. 1: La idea el punto de partida



Emprendedores TV

<https://cutt.ly/dywWTJo>



You Tube

Como ser emprendedor y
no morir en el intento

<https://cutt.ly/tywWD02>



You Tube

El fracaso forma parte
del emprendedor

<https://cutt.ly/JXJlr2O>



You Tube

La película sobre la
vida de Steve Jobs

<https://cutt.ly/hfjTarD>



Emprende Pymes

<https://cutt.ly/UywE5bn>



You Tube

Jóvenes emprendedores

<https://cutt.ly/NywRyZd>



Ud. 1: La idea el punto de partida



Plan de empresa



Ficha 1. La idea el punto de partida

Objetivo: analizar la idea como punto de partida de cualquier proyecto empresarial y reflexionar sobre la viabilidad y grado de desarrollo de la misma.

Puntos a desarrollar:

1. La IDEA.

Empezar por definir en qué consiste vuestra idea de negocio describiéndola de forma genérica.

2. Tipo de IDEA.

Si se trata de una idea innovadora, haréis mención a dicha innovación.

3. Origen de LA IDEA.

A continuación explicar de dónde surge: formación, experiencia, de haber detectado una necesidad no satisfecha, de un producto nuevo, etc.

4. Sector emergente.

Citar si vuestra idea se engloba dentro de algún sector con mayor proyección para emprender y analizar su repercusión.

5. Cambio social que la propicia.

Si está asociada a alguno de los cambios que habéis estudiado, analizar la relación tratando de comprobar como afectan a vuestra idea de negocio.

6. Factores diferenciadores.

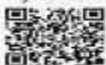
Hay que indicar de la forma más detallada posible, qué factores vais a utilizar (económicos, prácticos, técnicos, estéticos, sociales, etc) y cómo pretendéis aplicarlos para diferenciaros de la competencia.

7. Lienzo Canvas.

Realizar un esbozo del lienzo o matriz canvas indicando en cada área las acciones a realizar.

8. Test de actitudes emprendedoras y viabilidad.

Adjuntaréis los resultados del:



Test de «Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras», que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://autodiagnosticos.ipyme.org/emprendedores>



Test sobre el «Desarrollo y Viabilidad de la Idea de Negocio», que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://www.ildefe.es/test/te/st-de-evaluacion-de-ideas/>

Notas

En la Web «Clic@ en la pestaña Empresa» y consulta las pautas para realizar la ficha y ejemplos de planes de negocio. Todos los recursos están clasificados por unidades.

<https://www.flexibook.es/?p=7733>