

CUADERNILLO DE VERANO

ECONOMÍA

4º ESO



Nombre: _____

Apellidos: _____

Curso: _____

Fecha: _____





¿Cómo uso este cuadernillo?

Lee esto antes de empezar



Este cuadernillo repasa los contenidos de **Economía y Emprendimiento de 4.º de ESO** de una forma amena y práctica. Combina la **teoría** con muchísimos **ejercicios variados** (completar, tests, verdadero o falso razonado, relacionar, interpretar gráficos y noticias, casos prácticos, cálculos sencillos...) y **retos de emprendimiento** con los que irás construyendo, paso a paso, tu propia **idea de negocio**. Está dividido en **dieciocho unidades** con un **código de colores**: **verde** para la **economía y las finanzas**, y **verde oliva** para el **emprendimiento y las habilidades personales**. Al final tienes juegos de repaso, un **proyecto final** para crear tu empresa y el **solucionario**.



Economía

Escasez, mercados y agentes.



Finanzas

Dinero, ahorro y banca.



Emprender

Ideas, proyecto y equipo.

Los colores de cada sección:

Color	¿Qué encontrarás?
Verde	La economía, los mercados y los agentes económicos
Verde	La empresa, el sistema financiero y las finanzas personales
Verde oliva	El perfil emprendedor y las habilidades personales
Verde oliva	La creatividad, el proyecto y el equipo de trabajo
Coral	Juegos, proyecto final y pasatiempos de repaso

EL RETO DE EMPRENDER: A lo largo del cuadernillo encontrarás **retos emprendedores** que te guiarán para crear tu propia **idea de negocio**: detectarás una necesidad, definirás tu cliente, harás un DAFO, calcularás costes y precios, diseñarás tu marca y prepararás tu **pitch**. Guarda todo en una carpeta: será tu **plan de empresa**. ¡Este verano te convertirás en emprendedor o emprendedora!



Índice del cuadernillo

Economía y Emprendimiento · 4.º ESO



1	★	La economía y el problema de la escasez Necesidades, bienes y coste de oportunidad	pág. 3
2	★	Los agentes económicos Familias, empresas, Estado y flujo circular	pág. 5
3	★	Los mercados y su funcionamiento Oferta, demanda, precio y equilibrio	pág. 7
4	★	El entorno de la empresa Macroentorno, microentorno y competencia	pág. 9
5	★	La empresa y su función social Misión, visión, funciones y RSC	pág. 11
6	✍	Economía sostenible y ODS Economía circular, colaborativa y ODS	pág. 13
7	📈	El sistema financiero Intermediarios, ahorro y financiación	pág. 15
8	📈	Finanzas personales Presupuesto, ahorro y endeudamiento	pág. 17
9	✍	La persona emprendedora Perfil, iniciativa y autoconocimiento	pág. 20
10	✍	Creatividad e innovación Ideas, Design Thinking e innovación	pág. 22
11	✍	Habilidades personales y decisiones Emociones, incertidumbre y decisiones	pág. 24
12	✍	Comunicación, negociación y liderazgo Asertividad, negociar y liderar	pág. 26
13	✍	Trabajo en equipo y organización Roles, cooperación y métodos ágiles	pág. 28
14	📈	Recursos y financiación de un proyecto Recursos, presupuesto y financiación	pág. 29
15	✍	De la idea al proyecto emprendedor Del reto al prototipo y la viabilidad	pág. 31
16	✍	Prototipado y desarrollo ágil Prototipo, PMV y validación	pág. 33
17	★	El consumidor y la validación Cliente, consumo y derechos	pág. 35
18	✍	Presentación y protección del proyecto Pitch, difusión y propiedad	pág. 37
19	★	Juegos y proyecto final Escape room, sopa, crea tu empresa	pág. 38
20	🔑	Solucionario Todas las soluciones explicadas	pág. 43

Necesidades, bienes, recursos y coste de oportunidad

RECUERDA: La **economía** es la ciencia que estudia cómo las personas y las sociedades **administran unos recursos escasos** para satisfacer sus **necesidades**. Las necesidades pueden ser **individuales** (comer, vestirse) o **colectivas** (sanidad, seguridad), y también **primarias** (imprescindibles) o **secundarias** (mejoran el bienestar). Para satisfacerlas usamos **bienes** (objetos materiales: una manzana, un móvil) y **servicios** (actividades inmateriales: una clase, un corte de pelo). Los **recursos** o **factores productivos** son limitados: la **tierra** (recursos naturales), el **trabajo** (esfuerzo humano) y el **capital** (máquinas, dinero). Como los recursos son **escasos** y las necesidades **ilimitadas**, hay que **elegir**. Al elegir una opción renunciamos a otra: eso a lo que renunciamos es el **coste de oportunidad**. El **análisis marginal** estudia si merece la pena una unidad más (comparando su coste y su beneficio), y los **incentivos** son los premios o castigos que nos empujan a actuar.

1 Distingue bienes y servicios. Clasifica cada elemento.

una bicicleta · una clase de inglés · un bocadillo · un corte de pelo · unas zapatillas · un viaje en autobús

Bienes	Servicios

2 Necesidades o deseos. Distingue lo que es una necesidad básica de lo que es un deseo.

beber agua · tener el último modelo de móvil · alimentarse · unas zapatillas de marca · un abrigo en invierno · ir de vacaciones a un resort

Necesidades básicas	Deseos

3 Relaciona cada factor productivo con su ejemplo.

Factor	Ejemplo
1. Tierra	A. Un panadero amasando el pan
2. Trabajo	B. El horno y la furgoneta de reparto
3. Capital	C. El trigo y el agua para hacer harina

Soluciones: 1 ___ 2 ___ 3 ___

4 Coste de oportunidad. En cada decisión, indica a qué se renuncia (el coste de oportunidad).

Decisión	Coste de oportunidad (a qué renuncio)
Con 20 euros me compro un libro en vez de una camiseta	
El sábado estudio en vez de salir con amigos	
Uso el solar para un parque en vez de un aparcamiento	

5 Completa los huecos sobre la economía.

escasez · coste de oportunidad · servicios · necesidades · incentivos

1. La economía administra recursos escasos para satisfacer _____.

2. El problema económico básico es la _____ de recursos.

3. Las actividades inmateriales, como una clase, son _____.
4. Aquello a lo que renunciamos al elegir es el _____.
5. Los premios o castigos que nos empujan a actuar son los _____.

6 Elige la respuesta correcta.

1. La economía estudia cómo administrar recursos...

- a) ilimitados b) escasos c) gratuitos d) infinitos

2. Un corte de pelo es un...

- a) bien b) servicio c) recurso d) capital

3. El coste de oportunidad es...

- a) lo que pago b) a lo que renuncio c) lo que gano d) un impuesto

4. El horno de una panadería es un factor...

- a) tierra b) trabajo c) capital d) dinero

RETO EMPRENDEDOR (1) · DETECTA NECESIDADES: Todo negocio nace de una **necesidad** sin cubrir. Observa tu entorno (tu barrio, tu instituto, tu casa) y anota **tres necesidades o problemas** que veas y que podrían resolverse con un producto o servicio. ¡Serán la semilla de tu idea de negocio!

Familias, empresas, sector público y flujo circular de la renta

RECUERDA: En la economía actúan tres **agentes económicos**. Las **familias** (o economías domésticas) **consumen** bienes y servicios y aportan **factores productivos** (sobre todo trabajo); a cambio reciben **rentas** (salarios). Las **empresas producen** bienes y servicios usando esos factores, por los que pagan; y los venden a las familias. El **sector público** (el Estado) **regula** la economía, cobra **impuestos** y ofrece **servicios públicos** (sanidad, educación) y ayudas. Estos agentes se relacionan en dos **mercados**: el de **bienes y servicios** (donde las familias compran lo que producen las empresas) y el de **factores productivos** (donde las empresas contratan trabajo, etc.). Todo ello forma el **flujo circular de la renta**: los **flujos reales** son los bienes, servicios y factores que circulan; los **flujos monetarios** son el dinero que va en sentido contrario (pagos y cobros).

1 Relaciona cada agente económico con su papel principal.

Agente	Papel
1. Familias	A. Producen bienes y servicios
2. Empresas	B. Regula, cobra impuestos y ofrece servicios públicos
3. Sector público	C. Consumen y aportan trabajo a cambio de rentas

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____

2 Clasifica cada acción según sea un flujo real o monetario.

una empresa entrega un móvil a un cliente · una familia paga 30.000 euros por un coche · un trabajador realiza su jornada laboral · la empresa paga el salario · el Estado construye una carretera

Flujo real (bienes, servicios, trabajo)	Flujo monetario (dinero)

3 Ingresos y gastos. Clasifica cada uno como ingreso o gasto de una familia.

el salario mensual · la factura de la luz · el alquiler que se paga · los intereses de un ahorro · la compra del supermercado

Ingresos de la familia	Gastos de la familia

4 Completa los huecos sobre los agentes económicos.

impuestos · flujo circular · familias · reales · empresas

- Las economías domésticas que consumen y aportan trabajo son las _____.
- Las que producen bienes y servicios son las _____.
- El sector público financia los servicios públicos con los _____.
- La relación de intercambio entre todos los agentes es el _____ de la renta.
- Los bienes, servicios y factores que circulan son los flujos _____.

5 Verdadero o falso razonado. Escribe V o F y justifica.

Afirmación	V / F	Corrección si es falsa
------------	-------	------------------------

a	Las familias solo consumen, no aportan nada a la economía.		
b	Las empresas producen bienes y servicios.		
c	El sector público cobra impuestos para financiar servicios públicos.		
d	Los flujos monetarios son los bienes y servicios que circulan.		

6 Elige la respuesta correcta.

1. ¿Quién aporta principalmente el factor trabajo?

- a) las empresas b) las familias c) el Estado d) los bancos

2. El dinero que circula entre los agentes forma los flujos...

- a) reales b) monetarios c) públicos d) fijos

3. Los impuestos los recauda...

- a) las familias b) las empresas c) el sector público d) los bancos

Oferta, demanda, precio y equilibrio

RECUERDA: Un **mercado** es cualquier lugar (físico o virtual) donde se encuentran **compradores** y **vendedores** para intercambiar bienes y servicios. La **demanda** es la cantidad de un producto que los consumidores quieren y pueden comprar a cada precio: cuando **sube el precio**, la demanda **baja** (ley de la demanda). La **oferta** es la cantidad que los vendedores quieren producir a cada precio: cuando **sube el precio**, la oferta **sube** (ley de la oferta). El **precio de equilibrio** es aquel en el que la cantidad ofrecida y la demandada **coinciden**: el mercado se 'vacía'. Si el precio es muy alto habrá **exceso de oferta** (sobra producto) y tenderá a bajar; si es muy bajo, **exceso de demanda** (falta producto) y tenderá a subir. Los precios cambian cuando cambian factores como la **moda**, la **renta**, el **clima** o el **número de competidores**. Detectar **necesidades insatisfechas** en un mercado es la mejor fuente de **oportunidades de negocio**.

1 Ley de oferta y demanda. Completa si aumenta o disminuye.

Situación	¿La cantidad aumenta o disminuye?
Sube el precio a la la demanda...	
Sube el precio a la la oferta...	
Baja el precio a la la demanda...	
Baja el precio a la la oferta...	

2 Interpreta la situación del mercado. Indica si hay exceso de oferta o de demanda y qué pasará con el precio.

Situación	¿Exceso de...? ¿Qué pasa con el precio?
El precio está muy alto y sobra producto sin vender	
El precio está muy bajo y la gente se pelea por comprar	

3 ¿Sube o baja la demanda? Indica cómo cambia la demanda de estos productos.

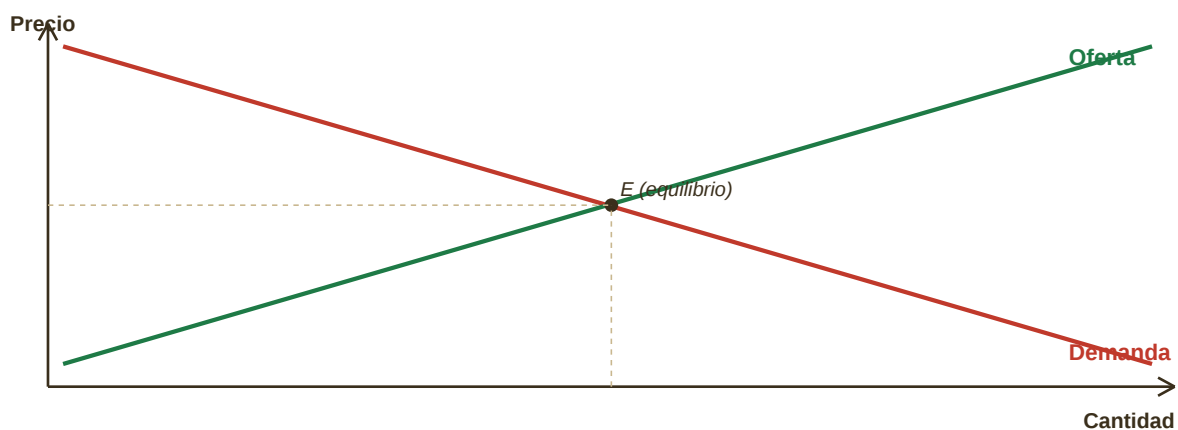
Situación	¿Sube o baja la demanda?
Demanda de helados cuando llega una ola de calor	
Demanda de paraguas en un día soleado	
Demanda de un videojuego que se pone de moda	

4 Completa los huecos sobre el mercado.

equilibrio · demanda · mercado · oferta · oportunidades

- El lugar donde se encuentran compradores y vendedores es el _____.
- La cantidad que los consumidores quieren comprar es la _____.
- La cantidad que los vendedores quieren producir es la _____.
- El precio en el que oferta y demanda coinciden es el precio de _____.
- Las necesidades insatisfechas son fuente de _____ de negocio.

5 Interpreta el gráfico de oferta y demanda. Obsérvalo y responde a las preguntas.



Pregunta	Tu respuesta
¿La curva de demanda sube o baja al subir el precio?	
¿Y la curva de oferta?	
¿Qué representa el punto E donde se cruzan?	

6 Elige la respuesta correcta.

1. Si sube el precio de un producto, su demanda tiende a...

- a) subir b) bajar c) no cambiar d) desaparecer

2. Si sobra producto sin vender hay exceso de...

- a) demanda b) oferta c) precio d) renta

3. El precio de equilibrio iguala...

- a) costes e ingresos b) oferta y demanda c) renta y gasto d) oferta y precio

Macroentorno, microentorno y análisis de la competencia

RECUERDA: Ninguna empresa vive aislada: le rodea un **entorno** que le afecta. El **macroentorno** (o entorno general) son los factores que afectan a **todas** las empresas de una zona y que la empresa **no puede controlar**. Se recuerdan con las siglas **PESTA**: factores **Políticos** y legales (leyes, impuestos), **Económicos** (paro, precios), **Sociales** y culturales (modas, costumbres), **Tecnológicos** (nuevos inventos) y **Ambientales** (clima, sostenibilidad). El **microentorno** (o entorno específico) son los factores **cercanos** que afectan solo a la empresa y su sector: los **clientes**, los **competidores**, los **proveedores** (quienes le venden materias primas) y los **productos sustitutivos** (otros que pueden reemplazar al suyo). Analizar bien el entorno permite detectar **amenazas** (peligros) y **oportunidades** (ocasiones favorables) y **adaptarse** a los cambios. Para ello hay que **buscar y seleccionar información** fiable.

1 Macroentorno o microentorno. Clasifica cada factor.

los clientes de la tienda · una nueva ley de impuestos · un competidor que abre al lado · una crisis económica general · el proveedor de materias primas · una moda social nueva

Macroentorno (general)	Microentorno (específico)

2 Factores PESTA. Relaciona cada factor del macroentorno con su tipo.

Factor	Ejemplo
1. Político-legal	A. Una nueva app revoluciona el sector
2. Económico	B. Sube el paro y baja el consumo
3. Social-cultural	C. El Gobierno aprueba una ley de reciclaje
4. Tecnológico	D. Se pone de moda la comida saludable

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

3 Amenaza u oportunidad. Clasifica cada situación para una heladería.

llega un verano muy caluroso · abre otra heladería enfrente · se pone de moda el helado artesano · sube mucho el precio de la leche · una app permite pedir helado a domicilio

Oportunidades	Amenazas

4 Completa los huecos sobre el entorno.

microentorno · amenazas · macroentorno · sustitutivos · proveedores

- El entorno general que afecta a todas las empresas es el _____.
- El entorno cercano y específico de la empresa es el _____.
- Quienes venden materias primas a la empresa son los _____.
- Los productos que pueden reemplazar al nuestro son los _____.
- Los peligros que detectamos en el entorno son las _____.

RETO EMPRENDEDOR (2) · ANALIZA TU ENTORNO: Piensa en la idea de negocio que empezaste a imaginar. ¿Quiénes serían tus **competidores**? ¿Y tus **proveedores**? Anota además una **oportunidad** y una **amenaza** del entorno para tu negocio.

Elemento	Tu análisis
Competidores	
Proveedores	
Una oportunidad	
Una amenaza	

Funciones, tipos, misión, visión y responsabilidad social

RECUERDA: Una **empresa** es una organización que combina **factores productivos** (tierra, trabajo y capital) para **producir** bienes o servicios y venderlos, normalmente con el objetivo de obtener un **beneficio**. Pero la empresa también cumple una **función social**: crea **empleo**, genera **riqueza**, paga **impuestos** y satisface **necesidades** de la sociedad. Las empresas se clasifican de muchas formas: por su **tamaño** (microempresa, pyme, gran empresa), por su **sector** (primario: agricultura y pesca; secundario: industria; terciario: servicios), y por su **propiedad** (privada, pública o mixta). Toda empresa debe definir su **misión** (su razón de ser: qué hace y para quién), su **visión** (qué quiere llegar a ser en el futuro) y sus **valores** (sus principios). Cada vez importa más la **responsabilidad social corporativa (RSC)**: que la empresa actúe de forma **ética** con sus trabajadores, la sociedad y el medio ambiente, más allá de ganar dinero.

1 Clasifica las empresas por sectores.

una granja de vacas · una fábrica de coches · una peluquería · una empresa pesquera · un banco · una constructora

Sector primario	Sector secundario	Sector terciario

2 Relaciona cada concepto con su definición.

Concepto	Definición
1. Misión	A. Lo que la empresa quiere llegar a ser en el futuro
2. Visión	B. La razón de ser: qué hace y para quién
3. Valores	C. Actuar de forma ética con la sociedad y el medio ambiente
4. RSC	D. Los principios por los que se rige la empresa

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

3 Clasifica por tamaño. Relaciona cada empresa con su tamaño (orientativo).

Tipo	Tamaño (nº de trabajadores)
1. Microempresa	A. Más de 250 trabajadores
2. Pyme	B. Menos de 10 trabajadores
3. Gran empresa	C. Entre 10 y 250 trabajadores

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____

4 Completa los huecos sobre la empresa.

beneficio · misión · empleo · terciario · RSC

- El objetivo económico habitual de una empresa es obtener un _____.
- Una función social de la empresa es crear _____.
- El sector de los servicios es el sector _____.
- La razón de ser de la empresa (qué hace y para quién) es su _____.
- Actuar de forma ética con la sociedad y el medio ambiente es la _____.

5 Elige la respuesta correcta.

- Una fábrica de muebles pertenece al sector...

a) primario

b) secundario

c) terciario

d) público

2. Una empresa de menos de 10 trabajadores es una...

a) pyme

b) gran empresa

c) microempresa

d) multinacional

3. La visión de la empresa es...

a) su razón de ser hoy

b) lo que quiere ser en el futuro

c) su beneficio

d) su plantilla

RETO EMPRENDEDOR (3) · MISIÓN Y VALORES: Para tu idea de negocio, redacta su **misión** (qué hará y para quién) en una frase, y elige **tres valores** importantes para tu empresa (por ejemplo: honestidad, sostenibilidad, cercanía...).

Economía circular, colaborativa y desarrollo sostenible

RECUERDA: El modelo económico tradicional (**economía lineal**: 'usar y tirar') agota los recursos y genera muchos residuos. Frente a él surge la **economía circular**, que busca **reducir, reutilizar y reciclar** para que los materiales duren el máximo tiempo posible (como la naturaleza, donde nada se desperdicia). El **desarrollo sostenible** es el que satisface las necesidades del presente **sin comprometer** las de las generaciones futuras; tiene tres dimensiones: **económica, social y ambiental**. En 2015 la ONU aprobó la **Agenda 2030** con **17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, como el fin de la pobreza, la igualdad de género, la educación de calidad o la acción por el clima. También crece la **economía colaborativa** (compartir en lugar de poseer: coche compartido, intercambio de casas...) y el **consumo responsable**. Hoy, un buen proyecto emprendedor debe ser también **sostenible** y tener un **impacto positivo** en la sociedad.

1 Economía lineal o circular. Clasifica cada acción.

tirar el móvil viejo a la basura · reparar unos zapatos · usar y tirar un vaso de plástico · reciclar el papel · reutilizar un frasco de cristal · comprar algo para usarlo una vez

Economía lineal (usar y tirar)	Economía circular (reducir, reutilizar, reciclar)

2 Las 3 R. Relaciona cada acción con la 'R' que le corresponde.

La 3 R	Ejemplo
1. Reducir	A. Convertir botellas usadas en nuevos productos
2. Reutilizar	B. Comprar solo lo necesario y sin envases de más
3. Reciclar	C. Usar un bote de mermelada vacío como portalápices

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____

3 Los ODS. Relaciona cada objetivo con un ejemplo de acción.

ODS	Acción
1. Fin de la pobreza	A. Instalar placas solares y usar energías limpias
2. Educación de calidad	B. Ayudas para que nadie pase hambre ni miseria
3. Igualdad de género	C. Que niños y niñas tengan las mismas oportunidades
4. Acción por el clima	D. Becas y escuelas para todos

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

4 Completa los huecos sobre la economía sostenible.

circular · sostenible · ODS · colaborativa · lineal

- El modelo de 'usar y tirar' es la economía _____.
- El modelo de reducir, reutilizar y reciclar es la economía _____.
- El desarrollo que no compromete a las generaciones futuras es el desarrollo _____.
- Los 17 objetivos de la Agenda 2030 son los _____.
- Compartir en lugar de poseer es la economía _____.

5 Verdadero o falso razonado. Escribe V o F y justifica.

	Afirmación	V / F	Corrección si es falsa
a	La economía circular busca generar más residuos.		
b	El desarrollo sostenible piensa en las generaciones futuras.		
c	Los ODS son 17 objetivos aprobados por la ONU.		
d	La economía colaborativa consiste en compartir recursos.		

RETO EMPRENDEDOR (4) · TU NEGOCIO SOSTENIBLE: Piensa cómo hacer tu idea de negocio más **sostenible**: ¿qué podrías reducir, reutilizar o reciclar? ¿Con qué **ODS** podría contribuir tu proyecto? Anótalo.

El dinero, los bancos, el ahorro y la financiación

RECUERDA: El **dinero** es todo medio de pago aceptado para comprar bienes y servicios; sirve para **intercambiar**, para **medir** el valor de las cosas y para **ahorrar**. El **sistema financiero** pone en contacto a quienes tienen dinero **ahorrado** con quienes lo **necesitan**. Los **intermediarios financieros** (sobre todo los **bancos**) reciben el ahorro de unos (**depósitos**) y prestan dinero a otros (**préstamos** y **créditos**), cobrando por ello un **interés**. El **interés** es el precio del dinero: lo que se paga por un préstamo o lo que se cobra por un ahorro, y se mide con un porcentaje (el **tipo de interés**). Existen distintos **productos financieros**: de **ahorro** (cuentas, depósitos), de **financiación** (préstamos, hipotecas, tarjetas de crédito) y de **inversión** (acciones, fondos), que pueden dar más rentabilidad pero con más **riesgo**. Regla de oro: a mayor **rentabilidad** posible, mayor **riesgo**.

1 Relaciona cada término financiero con su definición.

Término	Definición
1. Depósito	A. Prestar dinero a cambio de devolverlo con interés
2. Préstamo	B. El dinero que ahorramos e ingresamos en el banco
3. Interés	C. El precio del dinero (un porcentaje)
4. Riesgo	D. La posibilidad de perder el dinero invertido

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

2 Clasifica los productos financieros.

una cuenta de ahorro · una hipoteca · unas acciones · un depósito a plazo · una tarjeta de crédito

De ahorro	De financiación	De inversión

3 Calcula el interés (simple). El interés simple de un año se calcula: capital x tipo de interés. Completa.

Capital	Tipo de interés (anual)	Interés en 1 año	Total (capital + interés)
2.000 euros	3 %		
500 euros	2 %		
1.000 euros	5 %		

4 Completa los huecos sobre el sistema financiero.

interés · bancos · riesgo · dinero · ahorro

- El medio de pago aceptado para comprar es el _____.
- Los principales intermediarios financieros son los _____.
- El precio del dinero es el _____.
- Cuando una inversión puede dar más rentabilidad, también tiene más _____.
- Guardar dinero para el futuro es el _____.

5 Elige la respuesta correcta.

1. El precio del dinero es el...

a) depósito b) interés c) capital d) riesgo

2. Una hipoteca es un producto de...

- | | | | |
|-----------|-----------------|--------------|------------|
| a) ahorro | b) financiación | c) inversión | d) consumo |
|-----------|-----------------|--------------|------------|

3. A mayor rentabilidad posible, mayor...

- | | | | |
|--------------|-----------|-----------|-----------------|
| a) seguridad | b) riesgo | c) ahorro | d) interés fijo |
|--------------|-----------|-----------|-----------------|

El presupuesto, el ahorro y el endeudamiento responsable

RECUERDA: Las **finanzas personales** consisten en gestionar bien nuestro dinero. La herramienta clave es el **presupuesto**: un plan que recoge los **ingresos** (el dinero que entra: paga, salario...) y los **gastos** (el que sale). Si los ingresos son **mayores** que los gastos, hay **superávit** y podemos **ahorrar**; si los gastos son mayores, hay **déficit** y nos endeudamos. El **ahorro** es la parte de los ingresos que no gastamos y guardamos para el futuro o para imprevistos; una buena meta es ahorrar de forma **regular** (aunque sea poco). Conviene distinguir entre **necesidades** (lo imprescindible) y **deseos** (lo que apetece pero no es esencial), y evitar el **consumismo** y las compras impulsivas. Endeudarse (pedir prestado) puede ser útil (por ejemplo, para estudiar o comprar una casa), pero hay que hacerlo con **responsabilidad**: no gastar más de lo que se puede devolver. Planificar las finanzas da **tranquilidad** y libertad.

1 Elabora un presupuesto. Ana ingresa 1.500 euros al mes. Suma sus gastos y calcula cuánto puede ahorrar.

Concepto	Importe (euros)
INGRESOS mensuales	1.500
Gasto: alquiler	600
Gasto: comida	350
Gasto: transporte	100
Gasto: suministros (luz, agua)	120
Gasto: ocio	150
TOTAL GASTOS	
AHORRO (ingresos - gastos)	

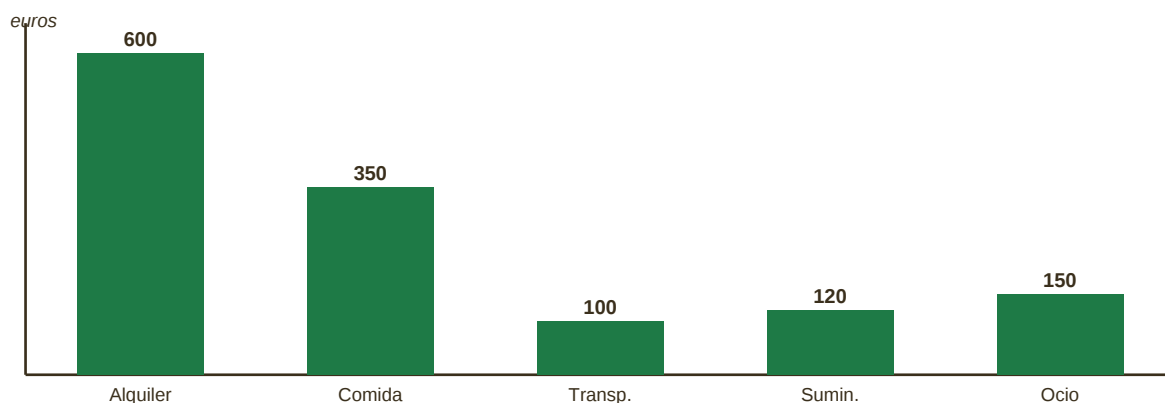
2 Superávit o déficit. Indica en cada caso si la familia ahorra (superávit) o se endeuda (déficit).

Situación	¿Superávit o déficit?
Ingresos 1.200 euros / gastos 1.000 euros	
Ingresos 900 euros / gastos 1.100 euros	
Ingresos 2.000 euros / gastos 2.000 euros	

3 Calcula descuentos. Aplica el descuento y halla el precio final.

Producto	Precio	Descuento	Precio final
Camiseta	40 euros	25 %	
Zapatillas	60 euros	10 %	
Mochila	30 euros	20 %	

4 Interpreta el gráfico de gastos. Este diagrama de barras muestra los gastos mensuales de Ana (en euros). Obsérvalo y responde.



Pregunta	Tu respuesta
¿Cuál es el gasto más alto de Ana?	
¿Cuál es el gasto más bajo?	
¿Cuánto gasta en total? (suma las barras)	

5 Calcula variaciones (porcentaje). La variación se calcula: $(\text{valor nuevo} - \text{valor antiguo}) : \text{valor antiguo} \times 100$. Completa.

Situación	Cálculo	Variación (%)
El precio del pan sube de 1 a 1,20 euros	$(1,20 - 1) : 1 \times 100$	
Tu paga sube de 20 a 25 euros	$(25 - 20) : 20 \times 100$	
Un móvil baja de 200 a 150 euros	$(150 - 200) : 200 \times 100$	

6 Necesidad o deseo. Clasifica cada gasto.

pagar el recibo de la luz · comprar un videojuego nuevo · la compra semanal de comida · unas zapatillas de edición limitada · el material escolar

Necesidad	Deseo

7 Completa los huecos sobre las finanzas personales.

presupuesto · superávit · ahorro · déficit · ingresos

- El plan que recoge ingresos y gastos es el _____.
- El dinero que entra son los _____.
- Cuando los ingresos superan a los gastos hay _____.
- Cuando los gastos superan a los ingresos hay _____.
- La parte de los ingresos que guardamos es el _____.

RETO FINANCIERO · TU PLAN DE AHORRO: Quieres comprar algo que cueste **120 euros**. Si ahorras **15 euros** a la semana, ¿cuántas semanas necesitas? Diseña tu plan de ahorro: cantidad semanal, tiempo y una idea para gastar menos y llegar antes.

Qué es emprender, el perfil emprendedor y el autoconocimiento

RECUERDA: **Emprender** es tener una idea y ponerla en marcha para crear algo de valor, asumiendo cierto **riesgo**. No solo se emprende creando una empresa: existe el **emprendimiento empresarial** (montar un negocio), el **emprendimiento social** (resolver un problema de la sociedad) y el **emprendimiento personal** (sacar adelante proyectos propios: un blog, una asociación, un canal...). La **persona emprendedora** suele tener un perfil con rasgos como la **iniciativa** (dar el primer paso), la **autoconfianza** (creer en uno mismo), el **autoconocimiento** (saber cómo eres), la **empatía** (ponerse en el lugar de los demás), la **perseverancia** (no rendirse), la **resiliencia** (superar los fracasos), la **responsabilidad** y la **capacidad de adaptación**. ¡Buenas noticias! Estas competencias **se entrenan**: cualquiera puede desarrollarlas. Para empezar, conviene hacer un **autodiagnóstico** e identificar tus **fortalezas** y tus **debilidades**.

1 Tipos de emprendimiento. Clasifica cada ejemplo.

montar una tienda de ropa · crear una ONG contra el hambre · abrir tu canal de vídeos · fundar una startup tecnológica · organizar un banco de alimentos · sacar adelante tu propio blog

Empresarial	Social	Personal

2 Une cada rasgo emprendedor con su significado.

Rasgo	Significado
1. Iniciativa	A. Superar los fracasos y salir reforzado
2. Perseverancia	B. Dar el primer paso sin esperar a que te digan
3. Resiliencia	C. Ponerse en el lugar de los demás
4. Empatía	D. No rendirse ante las dificultades

Soluciones: 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___

3 Completa los huecos sobre el perfil emprendedor.

autoconocimiento · social · iniciativa · resiliencia · emprender

1. Tener una idea y ponerla en marcha asumiendo un riesgo es _____.
2. El emprendimiento que resuelve un problema de la sociedad es el _____.
3. Dar el primer paso por uno mismo es la _____.
4. Saber cómo eres, tus fortalezas y debilidades, es el _____.
5. Superar los fracasos y seguir adelante es la _____.

4 Verdadero o falso razonado. Escribe V o F y justifica.

	Afirmación	V / F	Corrección si es falsa
a	Solo se puede emprender creando una empresa.		
b	Las competencias emprendedoras se pueden entrenar y mejorar.		
c	La resiliencia es rendirse ante el primer fracaso.		

d	El autoconocimiento ayuda a saber en qué puedes mejorar.		
---	--	--	--

RETO EMPRENDEDOR (5) · TU AUTODIAGNÓSTICO: Haz tu **autodiagnóstico** emprendedor: anota **dos fortalezas** tuyas (cosas que se te dan bien) y **dos aspectos a mejorar**. Piensa cómo podrías entrenar esos aspectos este curso.

Mis fortalezas	Aspectos a mejorar

Generar ideas, Design Thinking y la innovación

RECUERDA: La **creatividad** es la capacidad de generar **ideas nuevas y útiles**. Es la materia prima del emprendimiento: muchas ideas de negocio nacen de **detectar un problema** y convertirlo en una **oportunidad**. Para generar ideas existen **técnicas** como la **lluvia de ideas** (brainstorming: decir muchas ideas sin juzgarlas), el **mapa mental** o preguntarse '¿y si...?'. Después hay que **seleccionar** y **evaluar** las mejores. La **innovación** es aplicar una idea creativa para crear algo que aporta valor (un producto, un servicio o una forma de hacer las cosas nueva). Una metodología muy usada es el **Design Thinking**, que tiene 5 fases: **empatizar** (entender al usuario), **definir** el problema, **idear** soluciones, **prototipar** (crear una primera versión) y **testar** (probarla con usuarios). También se usan las **metodologías ágiles**, que avanzan en pasos pequeños y rápidos. Y algo clave: el **error** no es un fracaso, sino una **fuentes de aprendizaje** para mejorar la idea.

1 Ordena las fases del Design Thinking (numera del 1 al 5).

N.º	Elemento
	Idear soluciones posibles.
	Empatizar: entender al usuario y sus necesidades.
	Testar: probar la solución con usuarios reales.
	Definir bien el problema.
	Prototipar: crear una primera versión.

2 Une conceptos con su definición.

Concepto	Definición
1. Creatividad	A. Aplicar una idea para crear algo de valor
2. Innovación	B. Capacidad de generar ideas nuevas y útiles
3. Lluvia de ideas	C. Probar una primera versión con usuarios
4. Prototipar	D. Decir muchas ideas sin juzgarlas al principio

Soluciones: 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___

3 De problema a oportunidad. Para cada problema cotidiano, propón una idea de producto o servicio que lo resuelva.

Problema	Idea que lo resuelve
Siempre pierdo las llaves de casa	
En el recreo no hay dónde reciclar	
Me cuesta organizar los deberes	

4 Completa los huecos sobre creatividad e innovación.

error · Design Thinking · creatividad · innovación · prototipo

- La capacidad de generar ideas nuevas y útiles es la _____.
- Aplicar una idea para crear algo de valor es la _____.
- La metodología de 5 fases centrada en el usuario es el _____.
- La primera versión de una solución que se puede probar es el _____.
- En emprendimiento, el _____ se ve como una fuente de aprendizaje.

RETO EMPRENDEDOR (6) · LLUVIA DE IDEAS: Haz una **lluvia de ideas**: escribe **al menos cinco ideas** de negocio (por locas que parezcan) que resuelvan alguna de las necesidades que detectaste en el reto 1. Después, **rodea la que más te guste**: será tu idea para el proyecto final.

Inteligencia emocional, incertidumbre y decisiones

RECUERDA: La **inteligencia emocional** es la capacidad de **identificar** y **gestionar** nuestras emociones y las de los demás. Es clave para emprender y para la vida: nos ayuda a mantener la **motivación**, a **automotivarnos** cuando las cosas se ponen difíciles y a tener **tolerancia a la frustración** (aguantar cuando algo no sale a la primera). Empezar implica moverse en la **incertidumbre** (no saber qué pasará) y en **entornos cambiantes**, así que hay que aprender a **gestionar el fracaso** y a **adaptarse**. La **toma de decisiones** es un proceso: se **identifica** el problema, se **buscan alternativas**, se **evalúan** (sus pros y contras), se **elige** la mejor y se **revisa** el resultado. Muchas decisiones se toman con **riesgo** (se conocen las probabilidades) o con **incertidumbre** (no se conocen). Aprender de los errores y desarrollar la **resiliencia** es lo que distingue a quien sigue adelante.

1 Ordena los pasos de la toma de decisiones (numera del 1 al 5).

N.º	Elemento
	Evaluar las alternativas (pros y contras de cada una).
	Identificar el problema o la decisión a tomar.
	Revisar el resultado y aprender de él.
	Buscar las distintas alternativas posibles.
	Elegir la mejor alternativa y ponerla en práctica.

2 Une cada concepto con su definición.

Concepto	Definición
1. Inteligencia emocional	A. Aguantar cuando algo no sale a la primera
2. Automotivación	B. Identificar y gestionar las emociones
3. Tolerancia a la frustración	C. Superar las dificultades y salir reforzado
4. Resiliencia	D. Darse ánimos a uno mismo para seguir

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

3 Toma una decisión. Tienes que elegir una actividad extraescolar. Analiza dos opciones y decídate de forma razonada.

Opción	Ventajas	Inconvenientes
Opción A: _____		
Opción B: _____		

Mi decisión y por qué:

4 Completa los huecos sobre las habilidades personales.

frustración · incertidumbre · emocional · decisiones · resiliencia

1. Identificar y gestionar las emociones es la inteligencia _____.
2. Aguantar cuando algo no sale bien es la tolerancia a la _____.
3. No saber qué va a pasar en el futuro es la _____.

4. Elegir entre varias alternativas es la toma de _____.
5. Superar las dificultades y salir reforzado es la _____.

Escucha activa, asertividad, negociar y liderar

RECUERDA: Saber **comunicar** es esencial para emprender. La comunicación puede ser **verbal** (las palabras) y **no verbal** (gestos, tono, mirada, postura), que a menudo dice más que las palabras. Comunicarse bien exige **escucha activa** (escuchar de verdad, con atención e interés) y **asertividad** (decir lo que piensas y sientes con respeto, sin ser ni pasivo ni agresivo). Estas son **habilidades sociales** que se entrenan. Para convencer a otros de nuestra idea usamos la **comunicación persuasiva** y la **argumentación** (dar buenas razones). La **negociación** es el proceso por el que dos partes con intereses distintos **llegan a un acuerdo**; una buena negociación busca que **ambas partes ganen** (ganar-ganar). Y cuando hay desacuerdos, hay que saber **resolver conflictos**. El **liderazgo** es la capacidad de **guiar y motivar** a un equipo hacia un objetivo común; un buen líder **escucha, coopera**, reparte tareas y saca lo mejor de cada persona.

1 Comunicación verbal o no verbal. Clasifica cada elemento.

las palabras que dices · una sonrisa · el tono de voz · un texto escrito · la postura del cuerpo · el contacto visual

Comunicación verbal	Comunicación no verbal

2 Une cada habilidad con su definición.

Habilidad	Definición
1. Escucha activa	A. Guiar y motivar a un equipo hacia una meta
2. Asertividad	B. Escuchar con atención e interés real
3. Negociación	C. Decir lo que piensas con respeto y firmeza
4. Liderazgo	D. Llegar a un acuerdo entre partes distintas

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

3 ¿Pasivo, agresivo o asertivo? Un compañero se cuela en la fila. Clasifica cada respuesta.

'no digo nada aunque me moleste' · 'jeres un caradura, fuera de aquí!' · 'oye, había cola; por favor, ponte al final'

Respuesta pasiva	Respuesta agresiva	Respuesta asertiva

4 Completa los huecos sobre comunicación y liderazgo.

liderazgo · no verbal · asertividad · negociación · escucha

- Los gestos, el tono y la mirada son comunicación _____.
- Escuchar con atención e interés real es la _____ activa.
- Expresar lo que piensas con respeto y firmeza es la _____.
- Llegar a un acuerdo entre partes con intereses distintos es la _____.
- Guiar y motivar a un equipo es el _____.

RETO EMPRENDEDOR (7) · TU ESLOGAN: Practica la comunicación persuasiva: inventa un **eslogan** (una frase corta y pegadiza) para tu idea de negocio. Debe transmitir en pocas palabras por qué tu producto o servicio es especial. Escribe **dos o tres versiones** y quédate con la mejor.

Roles, cooperación y métodos ágiles

RECUERDA: Un **equipo de trabajo** es un grupo de personas que colaboran de forma coordinada para lograr un **objetivo común**. Hay una diferencia importante: en un **grupo** cada uno va a lo suyo, mientras que en un **equipo** todos **cooperan** y se necesitan (el resultado es mayor que la suma de las partes). Para que un equipo funcione hacen falta: **objetivos claros**, un buen **reparto de funciones y roles** (cada persona aporta algo distinto: quien organiza, quien tiene ideas, quien anima...), **coordinación**, **comunicación** y **responsabilidad** (individual y colectiva). Los conflictos son normales; lo importante es **resolverlos** dialogando. Hoy muchos equipos usan **métodos ágiles** (como dividir el trabajo en tareas pequeñas, repartirlas en un tablero y revisar cada poco el avance) para **organizarse**, hacer **seguimiento** y **evaluar** cómo van. Trabajar en equipo es una de las competencias más valoradas para emprender y para el mundo laboral.

1 ¿Grupo o equipo? Clasifica cada situación.

cada uno hace su parte sin hablar con los demás · todos colaboran hacia una meta común · nadie se responsabiliza del resultado final · se reparten las tareas y se ayudan · compiten entre ellos en vez de cooperar

Grupo	Equipo

2 Une cada elemento del equipo con su idea.

Elemento	Idea
1. Objetivo común	A. Cada miembro asume una función distinta
2. Roles	B. La meta que todos comparten
3. Cooperación	C. Dividir el trabajo en tareas pequeñas y revisarlas
4. Método ágil	D. Ayudarse y trabajar juntos, no competir

Soluciones: 1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___

3 Completa los huecos sobre el trabajo en equipo.

roles · equipo · ágiles · objetivo · cooperan

- Un grupo coordinado hacia una meta común es un _____.
- Lo que todos los miembros comparten es el _____ común.
- Las distintas funciones que asume cada miembro son los _____.
- En un equipo, los miembros _____ en lugar de competir.
- Dividir el trabajo en tareas pequeñas y revisarlas son métodos _____.

RETO EMPRENDEDOR (8) · TU EQUIPO IDEAL: Si montaras tu negocio con un equipo, ¿qué **roles** necesitarías (por ejemplo: quien lleva las cuentas, quien diseña, quien vende...)? Anota **tres roles** y qué cualidad haría falta para cada uno.

Rol en mi equipo	Cualidad que necesita

Recursos, presupuesto y fuentes de financiación

RECUERDA: Para poner en marcha un proyecto hacen falta **recursos**: **humanos** (las personas), **materiales** (local, máquinas, materias primas), **tecnológicos** (equipos, programas) y **financieros** (el dinero). El dinero puede venir de **recursos propios** (los ahorros del emprendedor, dinero de la familia) o de **recursos ajenos** (préstamos del banco, ayudas, inversores). Las **fuentes de financiación** pueden ser a **corto plazo** (se devuelven en menos de un año) o a **largo plazo**. Todo proyecto necesita un **presupuesto**: una **previsión de los ingresos** (lo que esperamos ganar) y de los **gastos o costes** (lo que vamos a gastar). El **beneficio** se calcula así: **beneficio = ingresos - costes**. Si los ingresos superan a los costes hay beneficio; si no, hay pérdidas. También hay que prever **riesgos** y protegerse con **seguros**. Calcular bien los números es lo que hace que una idea sea **viable** (que se pueda sostener).

1 Clasifica los recursos de un proyecto.

el cocinero de un restaurante · el horno y las mesas · el dinero para empezar · el programa de reservas online · las materias primas · la persona que atiende

Humanos	Materiales	Tecnológicos	Financieros

2 Propios o ajenos. Clasifica cada fuente de financiación.

los ahorros del emprendedor · un préstamo del banco · dinero que aporta la familia · una subvención pública · un inversor que pone dinero a cambio de parte del negocio

Recursos propios	Recursos ajenos

3 Calcula el beneficio. Marta monta un puesto de pulseras. Completa la tabla (beneficio = ingresos - costes).

Concepto	Cálculo	Resultado (euros)
Vende 200 pulseras a 5 euros = INGRESOS	200 x 5	
Cada pulsera le cuesta 2 euros = COSTES	200 x 2	
BENEFICIO	ingresos - costes	

4 Completa los huecos sobre los recursos y la financiación.

beneficio · propios · presupuesto · ajenos · recursos

- Las personas, el dinero y los materiales de un proyecto son los _____.
- Los ahorros del emprendedor son recursos _____.
- Un préstamo del banco es un recurso de tipo _____.
- La previsión de ingresos y gastos de un proyecto es el _____.
- Ingresos menos costes es igual al _____.

RETO EMPRENDEDOR (9) · LOS NÚMEROS DE TU NEGOCIO: Haz una primera previsión para tu idea: ¿qué **recursos** necesitas para empezar? Estima un **coste** por unidad y un **precio de venta**. Con esos números, ¿ganarías dinero en cada venta?

Del reto al prototipo: propuesta de valor y DAFO

RECUERDA: Convertir una idea en un **proyecto** sigue un camino. Primero se identifica un **reto** o problema, se **define** bien y se detectan las **necesidades** de un **usuario**. Después se **generan soluciones** y se **selecciona** la mejor, definiendo la **propuesta de valor**: qué ofreces, a quién y por qué es **mejor o distinta** de lo que ya existe (tu 'ingrediente secreto'). Luego se **planifica** (organizar tareas, plazos y recursos), se **ejecuta**, se hace **seguimiento** y se **evalúa** para introducir **mejoras**. Una herramienta muy útil para analizar un proyecto es el **DAFO**, que estudia cuatro aspectos: **Debilidades** y **Fortalezas** (internas, dependen de ti) y **Amenazas** y **Oportunidades** (externas, del entorno). Antes de lanzarse hay que comprobar la **viabilidad** (si el proyecto se sostiene con sus números) y la **sostenibilidad** (su impacto social y ambiental).

1 Clasifica en el DAFO. Indica si cada aspecto es Debilidad, Amenaza, Fortaleza u Oportunidad (recuerda: fortalezas y debilidades son internas; amenazas y oportunidades, externas).

tengo poca experiencia (interno, negativo) · hay una moda a mi favor (externo, positivo) · mi producto es muy original (interno, positivo) · hay mucha competencia (externo, negativo)

Debilidad	Fortaleza	Amenaza	Oportunidad

2 Ordena las fases del proyecto (numera del 1 al 5).

N.º	Elemento
	Ejecutar el proyecto.
	Identificar y definir el reto o problema.
	Evaluar los resultados y mejorar.
	Generar soluciones y elegir la propuesta de valor.
	Planificar las tareas, plazos y recursos.

3 Completa los huecos sobre el proyecto emprendedor.

DAFO · propuesta de valor · viabilidad · reto · usuario

1. El problema o desafío del que parte el proyecto es el _____.
2. La persona cuyas necesidades queremos resolver es el _____.
3. Lo que ofreces y te hace mejor o distinto es la _____.
4. El análisis de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades es el _____.
5. Que un proyecto se sostenga con sus números es su _____.

RETO EMPRENDEDOR (10) · TU DAFO Y PROPUESTA DE VALOR: Para tu idea de negocio, redacta tu **propuesta de valor** (qué ofreces, a quién y por qué es mejor) y completa un **DAFO sencillo**.

Mi propuesta de valor:

Debilidades (internas)	Fortalezas (internas)
------------------------	-----------------------

Amenazas (externas)	Oportunidades (externas)

Prototipo, producto mínimo viable y validación

RECUERDA: Un **prototipo** es una **primera versión** de un producto o servicio, hecha para **probar** la idea antes de fabricarla del todo. No tiene que ser perfecto: puede ser un dibujo, una maqueta de cartón, una app de mentira... Sirve para **enseñarlo**, recibir opiniones y mejorarlo gastando poco. Una idea clave es el **Producto Mínimo Viable (PMV)**: la versión más **sencilla** del producto que ya se puede probar con usuarios reales y que tiene lo justo para **funcionar**. El **desarrollo ágil** consiste en trabajar en **ciclos cortos**: se crea una versión, se **prueba**, se recoge **información**, se **mejora** y se vuelve a empezar (**diseño iterativo**). Así se aprende rápido y se cometen errores **pequeños y baratos**. **Validar** una idea es comprobar, probándola con usuarios de verdad, que **funciona** y que la gente la quiere. Mejor un prototipo imperfecto que se prueba pronto, que una idea perfecta que nunca sale del papel.

1 Une conceptos con su definición.

Concepto	Definición
1. Prototipo	A. Comprobar con usuarios reales que la idea funciona
2. Producto mínimo viable	B. Primera versión para probar la idea
3. Diseño iterativo	C. La versión más sencilla que ya se puede probar
4. Validar	D. Crear, probar, mejorar y repetir en ciclos

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

2 Ordena el ciclo de desarrollo ágil (numera del 1 al 4).

N.º	Elemento
	Recoger información y opiniones de los usuarios.
	Crear una primera versión (prototipo).
	Mejorar la versión con lo aprendido.
	Probar el prototipo con usuarios.

3 Verdadero o falso razonado. Escribe V o F y justifica.

	Afirmación	V / F	Corrección si es falsa
a	Un prototipo tiene que ser perfecto desde el principio.		
b	El producto mínimo viable es la versión más sencilla que ya se puede probar.		
c	Validar es comprobar con usuarios reales que la idea funciona.		
d	En el desarrollo ágil se trabaja en ciclos cortos que se repiten.		

4 Completa los huecos sobre el prototipado.

validar · prototipo · iterativo · mínimo viable · ágil

- La primera versión de un producto para probar la idea es el _____.
- La versión más sencilla que ya se puede probar es el producto _____.
- Trabajar en ciclos cortos de crear, probar y mejorar es el desarrollo _____.
- Repetir el ciclo mejorando cada vez es el diseño _____.

5. Comprobar con usuarios reales que la idea funciona es _____.

RETO EMPRENDEDOR (11) · TU PROTOTIPO: Piensa cómo sería un **prototipo** sencillo de tu producto o servicio: un dibujo, una maqueta, una pantalla de app dibujada a mano... Descríbelo y anota a **quién se lo enseñarías** para pedir opinión (validarlo).

Cliente objetivo, consumo responsable y derechos

RECUERDA: El **usuario** o **cliente** es el destinatario final de nuestro producto: por eso hay que conocerlo muy bien. El **público objetivo** (o 'target') es el **grupo de personas** al que nos dirigimos (por edad, gustos, necesidades...). Estudiar el **comportamiento del consumidor** nos ayuda a entender **por qué compra**: influyen factores personales (gustos, dinero), sociales (moda, amigos) y de marketing (publicidad, precio). El **proceso de decisión** del consumidor suele seguir estos pasos: reconocer una **necesidad**, **buscar información**, **comparar** opciones, **decidir** y, después, valorar si quedó **satisfecho**. Cuidar la **experiencia del usuario** y recoger sus **opiniones** permite **validar** y mejorar el producto. Además, como consumidores tenemos **derechos** (a la seguridad, a la información veraz, a reclamar) y también **obligaciones** (informarnos, usar bien los productos). Y conviene practicar un **consumo responsable**: comprar de forma consciente, sostenible y sin dejarnos llevar por la publicidad.

1 Ordena el proceso de decisión del consumidor (numera del 1 al 5).

N.º	Elemento
	Comparar las distintas opciones.
	Reconocer una necesidad.
	Valorar si ha quedado satisfecho tras la compra.
	Buscar información sobre el producto.
	Decidir y comprar.

2 Derecho u obligación. Clasifica cada situación del consumidor.

recibir información veraz del producto · reclamar si algo sale defectuoso · leer las instrucciones antes de usar · la seguridad de lo que compras · usar el producto de forma correcta

Derechos del consumidor	Obligaciones del consumidor

3 Analiza publicidad engañosa. Lee cada afirmación de un anuncio y explica por qué podría ser engañosa.

Afirmación del anuncio	¿Por qué puede ser engañosa?
'Adelgaza 10 kilos en una semana sin esfuerzo'	
'El mejor producto del mundo, sin ninguna duda'	

4 Completa los huecos sobre el consumidor.

responsable · público objetivo · derechos · consumidor · validar

- El grupo de personas al que nos dirigimos es el _____.
- Estudiar por qué compra la gente es estudiar el comportamiento del _____.
- Comprobar con usuarios que el producto funciona es _____ la idea.
- A la seguridad y a la información veraz tenemos _____ como consumidores.
- Comprar de forma consciente y sostenible es el consumo _____.

RETO EMPRENDEDOR (12) · TU CLIENTE OBJETIVO: Define el **cliente objetivo** de tu idea de negocio: ¿qué edad tiene?, ¿qué le gusta?, ¿qué necesita?, ¿cuánto podría pagar? Dibuja o describe a tu 'cliente ideal' con el mayor detalle posible.

El pitch, la difusión y la propiedad de las ideas

RECUERDA: Una buena idea hay que saber **presentarla**. Una presentación eficaz tiene una **estructura** clara (inicio que engancha, desarrollo y cierre), transmite **mensajes claros y convincentes** y cuida tanto lo **oral** (voz, seguridad) como lo **visual** (imágenes, poco texto). La presentación breve de una idea de negocio se llama **pitch**: una exposición de **pocos minutos** (a veces solo uno, el 'elevator pitch') en la que cuentas **qué problema resuelves, tu solución, tu cliente y por qué eres especial**, para convencer a posibles clientes o inversores. Después hay que **difundir** el proyecto por los **canales** adecuados (redes sociales, web, boca a boca...) y recoger **feedback** (opiniones para mejorar). Por último, las ideas se pueden **proteger**: la **propiedad intelectual** protege las obras (textos, música, software) y la **propiedad industrial** protege inventos (**patentes**) y marcas (**marca registrada**). También hay que **respetar** los derechos de los demás y no copiar su trabajo.

1 Une conceptos con su definición.

Concepto	Definición
1. Pitch	A. Opiniones que recoges para mejorar
2. Feedback	B. Presentación breve de una idea de negocio
3. Propiedad intelectual	C. Protege inventos y marcas (patentes)
4. Propiedad industrial	D. Protege obras como textos, música o software

Soluciones: 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____

2 Ordena las partes de una presentación (numera del 1 al 3).

N.º	Elemento
	Desarrollo: explicas tu solución, tu cliente y por qué eres especial.
	Inicio que engancha: el problema que has detectado.
	Cierre: conclusión y llamada a la acción.

3 Completa los huecos sobre la presentación y protección.

pitch · patente · feedback · canales · industrial

- La presentación breve de una idea de negocio es el _____.
- Las opiniones que recogemos para mejorar son el _____.
- Los medios por los que difundimos el proyecto son los _____.
- La propiedad que protege inventos y marcas es la propiedad _____.
- El derecho que protege un invento es la _____.

RETO EMPRENDEDOR (13) · PREPARA TU PITCH: Prepara el **pitch** de tu idea de negocio: en **pocas frases** (para decirlas en 1 minuto), explica **qué problema resuelves, cuál es tu solución, quién es tu cliente y por qué tu idea es especial**. ¡Ensáyalo en voz alta!

Escape room, sopa, pasapalabra, crucigrama y quiz

¡A JUGAR! Pon a prueba todo lo que has aprendido sobre economía, finanzas y emprendimiento. El escape room y la sopa de letras tienen solución única comprobada. ¡Las soluciones están al final!

Escape room · La caja fuerte del emprendedor

Resuelve las cuatro pruebas para conseguir el código de 4 cifras que abre la caja fuerte donde se guarda el plan de negocio secreto.

PRUEBA 1

Primera cifra: ¿cuántos agentes económicos hay (familias, empresas y sector público)?

PRUEBA 2

Segunda cifra: ¿cuántas fases tiene el Design Thinking (empatizar, definir, idear, prototipar y testar)?

PRUEBA 3

Tercera cifra: ¿cuántas letras tiene la palabra DAFO?

PRUEBA 4

Cuarta cifra: la Agenda de la ONU es la 'Agenda 2030'. Escribe su última cifra.

CÓDIGO DE LA CAJA: ____ ____ ____ ____

1 · Sopa de letras económica

Encuentra estas 10 palabras (en horizontal, vertical y diagonal).

B	N	P	Y	D	X	G	Y	O	O	T	M	Z	P	X	W
Z	U	Y	D	H	I	Q	C	R	V	O	M	I	F	S	T
H	A	F	T	X	F	I	R	R	R	S	B	D	T	K	J
O	Z	Y	K	B	W	O	A	K	S	J	F	M	D	N	I
H	I	X	H	U	H	B	S	B	H	M	W	K	E	X	A
M	M	N	G	A	J	B	E	U	F	P	O	R	M	P	E
O	E	Z	N	B	Y	I	R	K	X	A	S	J	A	C	T
Z	R	G	Q	O	K	D	P	E	U	W	R	V	N	H	N
L	C	X	X	M	V	A	M	A	S	O	K	V	D	Y	E
I	A	F	M	C	E	A	E	R	I	X	Z	A	A	D	I
D	D	B	O	O	N	A	R	T	W	M	R	M	R	Q	L
Y	O	O	Y	O	M	W	Y	Q	P	P	I	L	U	P	C
R	D	J	N	W	Q	L	M	O	J	I	C	O	F	A	D
H	M	G	I	K	T	S	B	D	C	T	I	F	H	N	S
B	E	M	P	R	E	N	D	E	R	C	P	X	Q	M	H
Q	Z	U	E	S	C	A	S	E	Z	H	M	S	O	M	M

Palabras: Escasez · Mercado · Ahorro · Emprender · Demanda · Empresa · DAFO · Cliente · Pitch · Innovar

2 · Pasapalabra económico

Lee la definición y escribe el término que empieza por cada letra.

1. Con la **A**: parte de los ingresos que guardamos para el futuro. _____
2. Con la **B**: ingresos menos costes. _____
3. Con la **C**: persona a la que va dirigido nuestro producto. _____
4. Con la **D**: cantidad que los consumidores quieren comprar. _____
5. Con la **E**: problema básico de la economía; los recursos son limitados. _____
6. Con la **I**: aplicar una idea creativa para crear algo de valor. _____
7. Con la **M**: lugar donde se encuentran compradores y vendedores. _____
8. Con la **P**: presentación breve de una idea de negocio. _____
9. Con la **R**: posibilidad de perder el dinero invertido. _____

3 · Crucigrama económico

Lee cada definición y escribe la palabra (una letra por raya).

Definición	Palabra (una letra por raya)
Aquello a lo que renuncias al elegir: coste de... (11 letras)	_____
Plan que recoge ingresos y gastos (11 letras)	_____
Cantidad que los vendedores quieren producir (6 letras)	_____
Análisis de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (4 letras)	_____
Tener una idea y ponerla en marcha (9 letras)	_____

4 · Quiz final

1. El problema básico de la economía es la...

- a) abundancia b) escasez c) riqueza d) oferta

2. Ingresos menos costes es igual al...

- a) precio b) beneficio c) ahorro d) interés

3. La presentación breve de una idea de negocio es el...

- a) DAFO b) pitch c) target d) prototipo

4. El grupo de clientes al que te diriges es el público...

- a) general b) objetivo c) amplio d) masivo

Reúne todos tus retos emprendedores en un plan de empresa

¡ENHORABUENA, EMPRENDEDOR!: Has llegado al final. Ahora vas a reunir todo lo que has trabajado en los **retos emprendedores** para presentar tu propia **idea de empresa**. Completa cada apartado con lo que ya has ido pensando. ¡Este es tu primer plan de negocio!

1 El nombre y el logo. Ponle nombre a tu empresa y diseña un logotipo sencillo.

Nombre de mi empresa	Mi logotipo (dibújalo)

Dibuja aquí tu logotipo.

2 La idea y la necesidad. ¿Qué producto o servicio ofreces y qué necesidad resuelve?

3 El cliente y la propuesta de valor. ¿A quién te diriges y por qué te elegirán a ti?

4 Los números. Estima el precio, el coste por unidad y el beneficio por venta.

Precio de venta	Coste por unidad	Beneficio por unidad

5 Marketing y eslogan. ¿Cómo darás a conocer tu empresa? Escribe tu eslogan.

6 Tu pitch final. Resume tu idea en pocas frases para presentarla en 1 minuto.

Autoevaluación de tus habilidades emprendedoras

Marca con sinceridad cómo te ves tras completar el cuadernillo.

Habilidad emprendedora	Mucho	Algo	Poco

Tengo iniciativa y doy el primer paso			
Soy creativo y genero ideas			
Trabajo bien en equipo			
Comunico y presento mis ideas			
Gestiono el dinero y hago presupuestos			
Aprendo de los errores (resiliencia)			

Soluciones de los ejercicios. Los retos emprendedores, el DAFO, el proyecto final y las autoevaluaciones**1 • La economía y la escasez**

1. Bienes: bicicleta, bocado, zapatillas. Servicios: clase de inglés, corte de pelo, viaje en autobús.
2. Necesidades: beber agua, alimentarse, abrigo en invierno. Deseos: último móvil, zapatillas de marca, vacaciones en resort.
3. 1-C (tierra = trigo y agua) · 2-A (trabajo = panadero) · 3-B (capital = horno y furgoneta).
4. Respuesta orientativa: renuncio a la camiseta / a salir con amigos / al aparcamiento.
5. 1 necesidades · 2 escasez · 3 servicios · 4 coste de oportunidad · 5 incentivos.
6. 1-b (escasos) · 2-b (servicio) · 3-b (a lo que renuncio) · 4-c (capital).

2 • Los agentes económicos

1. 1-C (familias) · 2-A (empresas) · 3-B (sector público).
2. Flujo real: entregar un móvil, la jornada laboral, construir una carretera. Flujo monetario: pagar 30.000 euros, pagar el salario.
3. Ingresos: salario, intereses del ahorro. Gastos: factura de la luz, alquiler, compra del supermercado.
4. 1 familias · 2 empresas · 3 impuestos · 4 flujo circular · 5 reales.
5. a) F: también aportan trabajo. b) V. c) V. d) F: los flujos monetarios son el dinero.
6. 1-b (familias) · 2-b (monetarios) · 3-c (sector público).

3 • Los mercados

1. Sube precio: demanda baja, oferta sube. Baja precio: demanda sube, oferta baja.
2. Precio alto y sobra: exceso de oferta, el precio bajará. Precio bajo y falta: exceso de demanda, el precio subirá.
3. Helados con calor: sube. Paraguas con sol: baja. Videojuego de moda: sube.
4. 1 mercado · 2 demanda · 3 oferta · 4 equilibrio · 5 oportunidades.
- 5 (gráfico). La demanda baja al subir el precio; la oferta sube. El punto E es el equilibrio (donde oferta y demanda coinciden).
6. 1-b (bajar) · 2-b (oferta) · 3-b (oferta y demanda).

4 • El entorno de la empresa

1. Macroentorno: nueva ley, crisis económica, moda social. Microentorno: clientes, competidor, proveedor.
2. 1-C (político-legal = ley) · 2-B (económico = paro) · 3-D (social = comida saludable) · 4-A (tecnológico = app).
3. Oportunidades: verano caluroso, moda del helado artesano, app de reparto. Amenazas: otra heladería enfrente, sube el precio de la leche.
4. 1 macroentorno · 2 microentorno · 3 proveedores · 4 sustitutivos · 5 amenazas.

5 • La empresa y su función social

1. Primario: granja de vacas, empresa pesquera. Secundario: fábrica de coches, constructora. Terciario: peluquería, banco.
2. 1-B (misión) · 2-A (visión) · 3-D (valores) · 4-C (RSC).
3. 1-B (microempresa: menos de 10) · 2-C (pyme: 10-250) · 3-A (gran empresa: más de 250).
4. 1 beneficio · 2 empleo · 3 terciario · 4 misión · 5 RSC.
5. 1-b (secundario) · 2-c (microempresa) · 3-b (lo que quiere ser en el futuro).

6 • Economía sostenible y ODS

1. Lineal: tirar el móvil, usar y tirar un vaso, comprar para un solo uso. Circular: reparar zapatos, reciclar papel, reutilizar un frasco.
2. 1-B (reducir) · 2-C (reutilizar) · 3-A (reciclar).
3. 1-B (fin de la pobreza) · 2-D (educación) · 3-C (igualdad de género) · 4-A (clima).
4. 1 lineal · 2 circular · 3 sostenible · 4 ODS · 5 colaborativa.
5. a) F: busca reducir residuos. b) V. c) V. d) V.

7 · El sistema financiero

- 1-B (depósito) · 2-A (préstamo) · 3-C (interés) · 4-D (riesgo).
2. Ahorro: cuenta de ahorro, depósito a plazo. Financiación: hipoteca, tarjeta de crédito. Inversión: acciones.
3. 2.000 al 3% = 60 (total 2.060). 500 al 2% = 10 (total 510). 1.000 al 5% = 50 (total 1.050).
4. 1 dinero · 2 bancos · 3 interés · 4 riesgo · 5 ahorro.
5. 1-b (interés) · 2-b (financiación) · 3-b (riesgo).

8 · Las finanzas personales

1. Total gastos = 1.320 euros. Ahorro = 1.500 - 1.320 = 180 euros.
2. 1.200/1.000 = superávit (+200). 900/1.100 = déficit (-200). 2.000/2.000 = equilibrio.
3. Camiseta 40 -25% = 30 euros. Zapatillas 60 -10% = 54 euros. Mochila 30 -20% = 24 euros.
- 4 (gráfico). Gasto más alto: alquiler (600). Más bajo: transporte (100). Total: 600+350+100+120+150 = 1.320 euros.
5. Pan de 1 a 1,20: +20%. Paga de 20 a 25: +25%. Móvil de 200 a 150: -25%.
6. Necesidad: recibo de la luz, compra de comida, material escolar. Deseo: videojuego, zapatillas de edición limitada.
7. 1 presupuesto · 2 ingresos · 3 superávit · 4 déficit · 5 ahorro.

Reto financiero: 120 : 15 = 8 semanas.

9 · La persona emprendedora

1. Empresarial: tienda de ropa, startup. Social: ONG contra el hambre, banco de alimentos. Personal: canal de vídeos, blog.
2. 1-B (iniciativa) · 2-D (perseverancia) · 3-A (resiliencia) · 4-C (empatía).
3. 1 emprender · 2 social · 3 iniciativa · 4 autoconocimiento · 5 resiliencia.
4. a) F: se puede emprender de muchas formas. b) V. c) F: la resiliencia es superar el fracaso. d) V.

10 · Creatividad e innovación

1. Orden: 1 empatizar · 2 definir · 3 idear · 4 prototipar · 5 testar.
2. 1-B (creatividad) · 2-A (innovación) · 3-D (lluvia de ideas) · 4-C (prototipar).
3. Respuesta personal (ideas que resuelven cada problema).
4. 1 creatividad · 2 innovación · 3 Design Thinking · 4 prototipo · 5 error.

11 · Habilidades personales y decisiones

1. Orden: 1 identificar el problema · 2 buscar alternativas · 3 evaluar alternativas · 4 elegir y poner en práctica · 5 revisar el resultado.
2. 1-B (inteligencia emocional) · 2-D (automotivación) · 3-A (tolerancia a la frustración) · 4-C (resiliencia).
3. Respuesta personal (decisión razonada).
4. 1 emocional · 2 frustración · 3 incertidumbre · 4 decisiones · 5 resiliencia.

12 · Comunicación, negociación y liderazgo

1. Verbal: las palabras, un texto escrito. No verbal: sonrisa, tono de voz, postura, contacto visual.
2. 1-B (escucha activa) · 2-C (asertividad) · 3-D (negociación) · 4-A (liderazgo).
3. Pasiva: 'no digo nada'. Agresiva: '¡eres un caradura!'. Asertiva: 'oye, había cola, ponte al final'.
4. 1 no verbal · 2 escucha · 3 asertividad · 4 negociación · 5 liderazgo.

13 · Trabajo en equipo y organización

1. Grupo: cada uno a lo suyo, nadie se responsabiliza, compiten. Equipo: colaboran hacia una meta, se reparten tareas y se ayudan.
2. 1-B (objetivo común) · 2-A (roles) · 3-D (cooperación) · 4-C (método ágil).
3. 1 equipo · 2 objetivo · 3 roles · 4 cooperan · 5 ágiles.

14 · Recursos y financiación de un proyecto

1. Humanos: cocinero, persona que atiende. Materiales: horno y mesas, materias primas. Tecnológicos: programa de reservas. Financieros: dinero para empezar.
2. Propios: ahorros del emprendedor, dinero de la familia. Ajenos: préstamo del banco, subvención, inversor.
3. Ingresos = 200 x 5 = 1.000 euros. Costes = 200 x 2 = 400 euros. Beneficio = 1.000 - 400 = 600 euros.
4. 1 recursos · 2 propios · 3 ajenos · 4 presupuesto · 5 beneficio.

15 · De la idea al proyecto emprendedor

1. Debilidad: poca experiencia. Fortaleza: producto muy original. Amenaza: mucha competencia. Oportunidad: moda a mi favor.

2. Orden: 1 identificar y definir el reto · 2 generar soluciones y elegir la propuesta · 3 planificar · 4 ejecutar · 5 evaluar y mejorar.

3. 1 reto · 2 usuario · 3 propuesta de valor · 4 DAFO · 5 viabilidad.

Reto 10: propuesta de valor y DAFO son de respuesta personal.

16 · Prototipado y desarrollo ágil

1. 1-B (prototipo) · 2-C (producto mínimo viable) · 3-D (diseño iterativo) · 4-A (validar).

2. Orden: 1 crear el prototipo · 2 probarlo con usuarios · 3 recoger información · 4 mejorar.

3. a) F: no tiene que ser perfecto. b) V. c) V. d) V.

4. 1 prototipo · 2 mínimo viable · 3 ágil · 4 iterativo · 5 validar.

17 · El consumidor y la validación

1. Orden: 1 reconocer una necesidad · 2 buscar información · 3 comparar opciones · 4 decidir y comprar · 5 valorar la satisfacción.

2. Derechos: información veraz, reclamar, seguridad. Obligaciones: leer las instrucciones, usar el producto correctamente.

3. Respuesta orientativa: prometen resultados imposibles / usan afirmaciones exageradas sin pruebas.

4. 1 público objetivo · 2 consumidor · 3 validar · 4 derechos · 5 responsable.

18 · Presentación, difusión y protección

1. 1-B (pitch) · 2-A (feedback) · 3-D (propiedad intelectual) · 4-C (propiedad industrial).

2. Orden: 1 inicio que engancha (el problema) · 2 desarrollo (solución, cliente, por qué eres especial) · 3 cierre.

3. 1 pitch · 2 feedback · 3 canales · 4 industrial · 5 patente.

19 · Juegos de repaso

Escape room. P1: 3 agentes. P2: 5 fases. P3: 4 letras (DAFO). P4: 0 (de 2030). Código: **3 5 4 0**.

1. **Sopa de letras.** Palabras: escasez, mercado, ahorro, emprender, demanda, empresa, DAFO, cliente, pitch, innovar.

2. **Pasapalabra.** A: ahorro. B: beneficio. C: cliente. D: demanda. E: escasez. I: innovación. M: mercado. P: pitch. R: riesgo.

3. **Crucigrama.** Oportunidad · presupuesto · oferta · DAFO · emprender.

4. **Quiz.** 1-b (escasez) · 2-b (beneficio) · 3-b (pitch) · 4-b (objetivo).

Proyecto final y autoevaluación: de respuesta personal.