

Enrique Ramírez Aramburo

Prueba de evaluación continua 1. Conocimiento del ecosistema emprendedor

Criterios de evaluación

En esta primera PEC os proponemos realizar 4 actividades basadas en casos prácticos y a los que habrá que aplicar los principales conceptos relacionados con el conocimiento del ecosistema emprendedor.

Hay que contestar las actividades demostrando una comprensión adecuada de los principales conceptos trabajados. En todas las respuestas se valorará la capacidad de síntesis y la relevancia de la información que se aporte en relación con la pregunta efectuada, el análisis que saquéis de la información contenida al módulo y otras referencias bibliográficas, la argumentación que apoya la idea defendida, la profundidad del análisis de las cuestiones planteadas en cada caso, entre otras calidades (por ejemplo, la corrección gramatical y ortográfica).

En las actividades de tipo teórico-práctico se valorará especialmente la capacidad para aplicar los contenidos teóricos del temario en los casos expuestos y de sintetizar la información más relevante sobre cada punto.

Para resolver las diferentes actividades que hacen referencia a empresas reales hace falta que utilicéis fuentes externas (web, Facebook u otras redes sociales, medios de comunicación digitales...). **En ningún caso se tiene que contactar directamente con la empresa para pedir información.**

En cada una de las preguntas se incluye, en corte orientativo, la extensión aproximada que puede tener la respuesta.

No se valorará ninguna respuesta que se haya extraído literalmente de los materiales ni otras fuentes de información. Hay que hacer constar las citas bibliográficas de las fuentes consultadas.

Formato y fecha de entrega

Finalizada la PEC es necesario que pongáis vuestro nombre al encabezamiento, numeréis las páginas y que lo enviéis en formato .doc o pdf al buzón de "Registro y entrega de actividades".

El **plazo de entrega finaliza el día 8 de marzo de 2022 a las 24 horas**. La calificación se publicará el día 15 de marzo de 2022.

Enunciado

Actividad 1 (2,5 puntos)



Ecoalf es una empresa de moda sostenible.

Mira la información corporativa en el enlace siguiente y responde a las siguientes preguntas:

<https://ecoalf.com/es/p/commitment-169>

1.1. Dentro de la iniciativa emprendedora clasificamos Ecoalf como empresa de impacto social. (1,5 puntos)

a) Define qué es una empresa de impacto social y qué elementos tiene Ecoalf que la encuadren en este grupo de empresas.

Una empresa de impacto social es aquella que basa su actividad en la generación de un doble beneficio: por un lado uno de tipo social o ambiental, y por otro uno económico. Se trata de organizaciones comprometidas con la ética y con la búsqueda del bienestar común, que son viables económicamente por sí mismas y que luchan por generar un impacto social positivo que perdure.

Los elementos que nos permiten clasificar a Ecoalf como una empresa de impacto social los encontramos en su apuesta por la innovación sostenible, ya que ha desarrollado materiales y procesos productivos para la fabricación de prendas textiles a partir de residuos recogidos de los fondos marinos, que permiten además el ahorro de millones de litros de agua. Al mismo tiempo, hablamos de una empresa económicamente autosuficiente y viable, y con un mercado potencial de crecimiento.

b) El Informe GEM España 2020-21 analiza las características de las empresas en diferentes fases vitales. En este caso nos centraremos en las empresas consolidadas, que es el caso de Ecoalf. Analiza sus características, en relación a las características que son mayoritarias en este grupo de empresas.

Comparando los datos que ofrecen los gráficos reseñados con las características que presenta Ecoalf, podemos decir que esta empresa se sale de lo que es la tónica general en empresas consolidadas englobadas en el Informe GEM.

Con respecto al empleo, Ecoalf contaba en 2021 con un equipo de 113 personas¹, por lo que se encontraría dentro del 3% de empresas que cuentan con más de veinte personas contratadas, y que contrasta enormemente con ese 51% de negocios consolidados que no cuenta con personal alguno. Vistos sus planes de expansión y crecimiento, podríamos decir que lo mismo ocurre con las previsiones a cinco años, donde también se encontraría dentro del 3% de negocios consolidados con más de veinte empleados.

Se sale también de la norma en lo que a exportaciones se refiere, ya que «el 60% de los ingresos de Ecoalf proceden del exterior»² (cuenta con tiendas en Berlín, Tokio y Turín y prepara el salto a París y Los Ángeles), lo que la situaría dentro del escaso 4% de negocios consolidados que obtiene en la exportación entre un 25% y un 75% de sus ingresos y muy lejos de ese casi 80% que no exporta.

En el apartado de tecnología, tanto por los procesos y materiales utilizados, como por los productos fabricados, Ecoalf presenta un alto nivel de innovación, lo que la sitúa también fuera de ese abrumador casi 90% de negocios consolidados que no innova en ninguna de estas facetas.

¹ Dato obtenido de del directorio de empresas einforma.com (<https://www.einforma.com/informacion-comercial/ecoalf-recycled-fabrics>)

² <https://elpais.com/economia/negocios/2021-11-28/ecoalf-aspira-a-sus-primeros-beneficios.html>

1.2. En estos artículos puedes conocer mejor la figura de Javier Goyeneche, el alma de Ecoalf.

a) En la Tabla 1.1 del Informe GEM España 2020-21 se presenta un resumen de las diferentes variables analizadas. Entre estas variables hay las motivaciones para crear un negocio.

- **De estas motivaciones para crear una empresa que se analizan en el Informe GEM, ¿cuál es la que atribuirías a Javier Goyeneche? (Argumenta tu respuesta)**

Tras investigar sobre la figura de Javier Goyeneche y analizar la tabla 1.1, encuadraría al fundador de Ecoalf dentro del grupo de personas que «posee el conocimiento, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha o iniciar un nuevo negocio», ya que tenía una amplia experiencia anterior en emprendimiento, pero refiriéndonos a las motivaciones, a la vista de sus planteamientos y declaraciones, en las que se muestra muy preocupado y concienciado con el cuidado del medio ambiente, diría que la principal sería «para marcar una diferencia en el mundo», aunque seguida de cerca por «crear una gran riqueza o generar una riqueza muy alta», que a fin de cuentas es la finalidad principal de todo negocio, independientemente del fin al que se destinen los beneficios generados (incluso si únicamente se persiguen fines sociales, unos mayores beneficios repercutirán en mayor cantidad de actuaciones o mejoras sociales).

- **¿Cómo ha evolucionado cada tipo de motivación entre 2019 y 2020?**

A la hora de analizar la evolución de los tipos de motivaciones entre 2019 y 2020, se nota claramente el efecto de la pandemia de la COVID-19, ya que los que han crecido son aquellos relacionados con los estragos que esta situación ha causado en el empleo. El emprendimiento ha venido propiciado por la necesidad, ante la falta de oferta de empleo por cuenta ajena, creciendo también, aunque en mucha menor medida el relacionado con negocios familiares (quien antes de la pandemia no tenía pensado continuar con la tradición familiar, se ha visto abocado a hacerlo por las circunstancias).

Por el contrario, los motivos éticos o económicos (sobre todo el relacionado con generar un gran capital) han perdido fuelle, por los mismos motivos que se han expuesto anteriormente: el desorden y el caos económico, industrial y comercial que ha generado la situación de pandemia.

Actividad 2 (3,5 puntos)

El hecho de emprender va más allá de crear una empresa, sin embargo, para llevar a cabo esta actividad, a continuación, encontraréis unos cuantos ejemplos de emprendimiento, relacionados todos con un proyecto de empresa.

CUTISS AGO (Cultivo de piel humana) <https://cutiss.swiss/>

PREGNOLIA (Predicción del riesgo de parto prematuro) <https://www.pregnolia.com/>

SENSARS (Dota de sensibilidad a las prótesis) <https://www.sensars.com/>

Estos tres ejemplos hacen referencia a grandes empresas reales que han tenido su origen en un proceso emprendedor y muy innovador. De acuerdo con la información contenida en sus webs y otras fuentes externas, analiza la información más relevante y responde a las siguientes cuestiones.

a) **Estos tres casos tienen algunos rasgos en común que los identifican con una tipología de iniciativa emprendedora muy concreta. Explica a qué categoría los clasificarías (empresa tradicional, pequeño negocio o comercio, startup, empresa**

social, franquicia) y cuáles son las características que tienen en común. ¿Consideras que estos casos, corresponden a procesos de *spin-off* o *spin-out*? ¿Alguno de estos proyectos responde a la definición de intraemprendimiento? Argumenta tu respuesta.

En los tres casos expuestos nos encontramos ante *startups*, ya que se trata de ejemplos de emprendimiento mediante la creación de empresas tecnológicas, que presentan un alto potencial y cuyos objetivos en el campo de la medicina se podrían calificar de ambiciosos o altamente significativos.

En los tres casos estaríamos hablando además de procesos de *spin-off*, ya que todas ellas han nacido al abrigo de instituciones educativas y/o investigadoras (Universidad UZH de Zurich, en el caso de Cutiss Ago; la ETH de Zurich, en el caso de Pregnolia; y la EPFL de Lausana, en el caso de Sensars).

Con respecto al intraemprendimiento, no considero que se dé en ninguna de ellas, ya que no se trata de iniciativas que hayan surgido dentro de empresas ya existentes, sino como ya se ha comentado, dentro de ambientes académicos y de investigación.

b) Los ejemplos anteriores son considerados empresas o proyectos muy disruptivos, y, por lo tanto, tienen un componente innovador muy importante. Identifica y detalla a qué tipo de innovación empresarial hace referencia cada uno de estos proyectos. Busca otro ejemplo de tipo de innovación diferente de los casos expuestos y explica el tipo de innovación a que se refiere. Argumenta tu respuesta.

En todos los casos nos encontramos ante innovación en un producto, aunque llevan también aparejada una innovación de servicio en el proceso de tratamiento clínico.

Cutiss Ago: El producto consiste en un injerto de piel biodiseñado a medida para cada paciente, que lleva aparejada su propia terapia.

Pregnolia: El producto es un dispositivo de medición de la rigidez del cuello uterino durante el embarazo, que ha modificado el método clínico habitual en estos casos.

Sensars: El producto desarrollo es un neuroestimulador, que conlleva también innovación en los procesos de implantación y adaptación de los pacientes.

Como ejemplo de tipo de innovación diferente, tenemos el caso de las «cocinas fantasma», nuevo modelo de negocio surgido al amparo del auge de los servicios de comida a domicilio. Se trata de locales que, situados estratégicamente y compuestos únicamente por cocinas, facilitan a los negocios de restauración existentes ampliar su radio de acción mediante el alquiler de estos espacios, radicando ahí precisamente su innovación como modelo de negocio, en el hecho de tratarse de una especie de «comunidades» cerradas al público y pensadas únicamente para dar servicio a domicilio.

c) Según tu parecer, cuáles crees que son las motivaciones principales para innovar que priorizan estas empresas. Justifica tu respuesta. (Extensión aproximada 8 líneas).

Cuando escuchamos el término empresa o negocio tendemos a pensar de inmediato en la búsqueda de beneficio económico por encima de todas las cosas (el «todo por la pasta»), pero cuando se trata de proyectos nacidos al abrigo de instituciones educativas o investigadoras, la percepción cambia por completo, y entran en liza otros componentes como la búsqueda del bien común y la mejora de la calidad de vida de las personas («marcar una diferencia en el mundo»). Y creo que ese es el caso de las empresas propuestas, ya que los productos y terapias por ellas desarrollados van en esa línea, encontrándose por tanto ahí sus motivaciones principales (independientemente de que haya otras secundarias).

Actividad 3 (2 puntos)

3.1. ¿Por qué crees que son importantes las iniciativas como la de los Premios +50 Emprender para impulsar el emprendimiento en el colectivo sénior? Para argumentar tu respuesta puedes utilizar el monográfico “Emprendimiento Sénior en España (2015-2019)” que se incluye en el Informe GEM España 2020-21 así como otras fuentes que consideres de interés.

La importancia de iniciativas de este tipo radica en el hecho de que contribuyen a fomentar el autoempleo entre aquellas personas que por tener cierta edad encuentran dificultades para conseguir un empleo, o que incluso han llegado al final de la vida laboral en su oficio y quieren mantenerse en activo. Premios como estos sirven como reconocimiento del esfuerzo realizado al emprender, y pueden hacer de espejo para aquellas personas que, estando en la misma situación, no se deciden a dar el paso. Hay que tener en cuenta que hablamos, por regla general, de personas con una amplia experiencia laboral, cualidad de gran valía al emprender.

Y para entender la importancia de este hecho, no hay más que ojear los datos del INE que se incluyen en el Informe GEM, para ver cómo decrece la tasa de actividad a partir de los 55 años, o en otro de los gráficos que se incluyen, cómo un 32,1% de las personas de entre 55 y 64 años que emprenden, lo hacen por necesidad. Es por tanto, una labor necesaria el intentar dar ese último empujón a quienes quieren emprender y no se deciden a dar el salto.

3.2. De los proyectos que se presentan al artículo, ¿cuáles son realizados por emprendimiento en solitario y cuáles están desarrollados por un equipo emprendedor? Escoge uno de los proyectos que estén promovidos por un equipo emprendedor y argumenta qué ventajas comporta que se haya creado en equipo.

- Emprendimiento en solitario: pdelacueva.com (Patrick de la Cueva); Añino Regina Merina (Iciar Aresti); comersano.eu (Curro Solano); coaching ejecutivo (Celia Rivero); My Biblio (Álvaro Reginfo); sistema de emergencias (Antonio Sánchez); Park4DISC (Carlos Castellano).
- Emprendimiento en equipo: neuboots.com (Sergi García-Alsina y Juan García-Alsina); spin-off Luisa María Botella (equipo de personas investigadoras); La Farm (Francesca Garrigues y «otras personas ligadas a la localidad desde hace décadas»³);

Como ejemplo de proyecto promovido por un equipo emprendedor, me quedaré con el *spin off* liderado por Luisa María Botella, y centrado en la asistencia a personas enfermas de enfermedades raras. Entre las ventajas que comporta el hecho de afrontar este emprendimiento en equipo, podemos destacar las siguientes:

- Al tratarse de un proyecto con un alto contenido investigador, el hecho de contar con un grupo de investigación redundará en mayor productividad y en mejores resultados, ya que cada integrante del equipo intentará realizar su trabajo de la mejor manera posible, poniendo además sus habilidades y conocimientos a disposición del resto.
- El sentimiento de pertenencia a un equipo suele derivar en un aumento de la confianza en el éxito del proyecto, lo que conduce a unos mejores resultados.
- La inversión inicial, ya sea económica o en «mano de obra», se reparte entre quienes conforman el equipo. Al mismo tiempo, se pueden repartir responsabilidades, no quedando todas agrupadas en una misma persona.

³ Información recogida en <https://www.eldiasegovia.es/noticia/z517c6c6f-c23d-7deb-dcb8dcd6611e51a7/202201/compran-edificios-un-hotel-y-una-iglesia-en-la-granja>

Actividad 4 (2 puntos)

Elabora tu lista OCA personal.

A la hora de elaborar mi lista OCA personal, he seguido las indicaciones recogidas en el manual de referencia, y he creído interesante recurrir también a la visualización gráfica de los componentes de dicha lista.



capacidades

Con respecto a mis capacidades, y como fruto de mi experiencia laboral y personal, considero que he desarrollado y perfilado las recogidas en el gráfico, que intento aplicar cuando son necesarias, tanto en una vertiente como en la otra. Soy bastante metódico en casi todo aquello que hago, e intento siempre optimizar recursos y minimizar esfuerzos, sin que esto vaya en detrimento del resultado final.

aficiones

En cuanto a mis aficiones, reseñadas igualmente en el gráfico, están muy relacionadas con la cultura en todas sus vertientes, y me obligo a disfrutar de ellas regularmente, tanto a título personal, como sobre todo en familia. Aquí si me gusta improvisar y organizar planes y escapadas sobre la marcha.

oportunidades

Actualmente, mi faceta laboral tiene dos vertientes, y una de ellas es fruto del emprendimiento, ya que desde hace unos años regento junto con mi pareja un pequeño gabinete de ingeniería en el que hacemos básicamente proyectos de licencia de apertura (lo que me permite también cerca de muchas otras personas que deciden emprender) y de instalaciones comerciales e industriales. Y uniendo mi faceta técnica con lo que voy aprendiendo en este Grado de Comunicación, es donde principalmente encuentro oportunidades para ampliar mi aventura emprendedora.

En particular, sería interesante desarrollar un sistema de gestión integral digital de proyectos para estudios de ingeniería de pequeño tamaño (existen este tipo de sistemas de gestión, pero orientados a empresas de mayor tamaño y potencial económico), y por otro lado, asesorar a gabinetes y empresas de ingeniería en el campo de la responsabilidad social corporativa y las relaciones públicas, y concienciarles de la importancia y necesidad de fomentar estos aspectos, ya que en gran cantidad de ocasiones (y como he podido comprobar personalmente) adolecen de iniciativa alguna en este campo.

En otro ámbito, teniendo en cuenta que mi primer emprendimiento consistió en una empresa de diseño web (cuando casi todo era HTML con Flash y ASP empezaba a despuntar), y estudiando previamente los temas legales que podrían afectarle (derechos de autor, propiedad intelectual, etc.), sería interesante desarrollar un portal web para el estudiantado de la UOC cuya principal misión sería la de recopilar modelos de pruebas de síntesis y exámenes de semestres anteriores (ya que es algo que se suele demandar al profesorado y rara vez facilitan), que se complementarían con una base de referencias bibliográficas de utilidad para las diferentes asignaturas, así como de trabajos aportados por los propios autores. A la hora de buscar su rentabilidad, podrían ofertarse servicios de pago de utilidad para la comunidad educativa o suscripciones y recurrir a la inserción de publicidad. Se trataría de un emprendimiento con una doble vertiente: por un lado buscaría mejorar notablemente la vida del estudiantado de la UOC, y por otro obtener un rendimiento económico. En función del éxito de la iniciativa, podría ampliarse su campo de actuación a otras universidades.

BIBLIOGRAFÍA

- **OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO DE ESPAÑA.** (2021). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2020-2021*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- **PUIGDELLÍVOL, J.** (2021). *Emprendimiento y empresa*. Barcelona: FUOC.

WEBGRAFÍA

- **ESQUIVEL, M.** (19 de marzo de 2020). *Características de una empresa de impacto*. Njambre.
<https://www.njambre.org/blog/nota/caracteristicas-de-una-empresa-de-impacto/>
- **MORATE, M.** (28 de septiembre de 2020). *Javier Goyeneche, el caballero verde de la moda*. El País.
<https://elpais.com/gente/2020-09-27/javier-goyeneche-el-caballero-verde-de-la-moda.html>
- **RIAÑO, P.** (21 de junio de 2021). *Ecoalf: crecimiento del 64% y números negros en el año del Covid*. Modaes.es.
<https://www.modaes.es/empresa/ecoalf-crecimiento-del-64-y-numeros-negros-en-el-ano-del-covid.html>
- **UNLIMITED SPAIN** (15 de diciembre de 2016). *Diccionario de emprendimiento de impacto social: 10 términos que debes conocer*. UnLimited Spain.
<https://www.unltdspain.org/diccionario-de-emprendimiento-de-impacto-social/#:~:text=Empresa%20de%20impacto%20social,tiempo%20que%20genera%20beneficios%20econ%C3%B3micos>
- **VIERNA, E.** (1 de julio de 2021). *Ecoalf se tira al río*. El País.
<https://elpais.com/eps/2021-07-02/ecoalf-se-tira-al-rio.html>