



# IO3-A2: HOJA DE RUTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA SOCIAL



## 3D2ACT

**3D2ACT:**

**FOMENTO DE LA INDUSTRIA 4.0 Y LAS TECNOLOGÍAS 3D  
A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL: UN  
PROGRAMA INNOVADOR PARA UN FUTURO SOSTENIBLE**

**Autor (es): POLITEKNIKA IKASTEGIA TXORIERRI & STICHTING INCUBATOR**

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores. Asimismo, la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma.



# IO3-A2: HOJA DE RUTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA SOCIAL

## INFORMACIÓN DEL PROYECTO

**ACRÓNIMO DEL PROYECTO:**

3D2ACT

**TÍTULO DEL PROYECTO:**

FOMENTO DE LA INDUSTRIA 4.0 Y LAS TECNOLOGÍAS 3D A TRAVÉS DEL  
EMPREDIMIENTO SOCIAL: UN PROGRAMA INNOVADOR PARA UN FUTURO SOSTENIBLE

**NÚMERO DE PROYECTO:**

2020-1-EL01-KA202-078957

**SITIO WEB:**

<https://3d2act.eu/>

**CONSORCIO: LISTADO DE SOCIOS:**

- NATIONAL CENTER FOR SCIENTIFIC RESEARCH "DEMOKRITOS" (GRECIA)
- EUROPEAN DIGITAL LEARNING NETWORK (Italia)
- POLITEKNIKA IKASTEGIA TXORIERRI S.COOP (España)
- A & A EMPHASYS INTERACTIVE SOLUTONS Ltd (Chipre)
- STICHTING INCUBATOR (Países Bajos)
- REGIONAL DIRECTORATE EDUCATION OF CRETE (Grecia)
- UNIVERSITY OF CRETE (Grecia)



# ÍNDICE

## Contenidos

<b>Introduccion .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Escoge una problemática social .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Investiga el problema .....</b>	<b>6</b>
<b>3. Obten un punto de vista global .....</b>	<b>8</b>
<b>4. Comprende las cuestiones legales .....</b>	<b>10</b>
<b>5. Establece un plan sólido de negocio social .....</b>	<b>12</b>
<b>6. Investiga las opciones de financiación .....</b>	<b>14</b>
<b>7. Busca el apoyo continuo de un mentor .....</b>	<b>16</b>
<b>8. Contrata a las personas adecuadas .....</b>	<b>18</b>
<b>9. Construye una cultura de empresa .....</b>	<b>20</b>
<b>10. Expándete globalmente .....</b>	<b>22</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>24</b>



## INTRODUCCION

El proyecto 3D2ACT tiene por objeto contribuir a la mejora de la oferta de la FP y reforzar los perfiles del profesorado de FP en el uso de tecnologías y competencias en 3D. Todo ello, a su vez promueve la adquisición de competencias clave entre el alumnado, especialmente entre las mujeres, como la impresión 3D, las competencias STEAM, la Robótica y el Emprendimiento Social (ES). El dominio de este tipo de competencias, que son muy demandadas en el mercado laboral, también puede contribuir al cambio social y a la innovación para un futuro sostenible. Esta hoja de ruta es uno de los materiales desarrollados en el marco del proyecto 3D2ACT, que contribuirá al logro de los objetivos del mismo.

Esta hoja de ruta sobre cómo crear una empresa social está dirigida tanto al alumnado como al profesorado. Junto con el pack educativo y el juego de realidad aumentada, esta hoja de ruta pretende:

- apoyarles en el desarrollo de sus competencias en emprendimiento social, así como en sus primeros pasos dentro del mundo de los negocios sociales
- proporcionarles una guía útil que pueda utilizarse como hoja de ruta y acompañada de información sobre el mundo de los negocios sociales y sus oportunidades
- proporcionarles las herramientas necesarias, basados en un proceso "paso a paso" con el fin de planificar, poner en marcha, gestionar y hacer crecer una empresa social con éxito
- proporcionarles un plan de campaña para su explotación

La hoja de ruta se utilizará como material de aprendizaje no formal. Esta hoja de ruta consta de 10 pasos que guían al usuario/a hacia el emprendimiento social, proporcionando sus características básicas mediante 3 aspectos principales: por qué, cómo y los siguientes pasos. Al final de cada paso, habrá un breve cuestionario. Estos son los 10 pasos, así como las 10 unidades de esta hoja de ruta:

1. Escoge una problemática social
2. Investiga el problema
3. Obten un punto de vista global
4. Comprende las cuestiones legales
5. Establece un plan sólido de negocio social
6. Investiga las opciones de financiación
7. Busca el apoyo continuo de un mentor
8. Contrata a las personas adecuadas
9. Construye una cultura de empresa
10. Expándete globalmente



## 1. ESCOGE UNA PROBLEMÁTICA SOCIAL

### ¿POR QUÉ?

Para tener una visión clara y un objetivo específico para una empresa social, el primer paso es definir el problema. A partir de ahí, se puede ver cómo la empresa puede contribuir a resolver ese problema. ¿Cuál es exactamente la necesidad social y cuál es el grupo objetivo específico? ¿Es un problema mayor, o es menor pero merece la pena resolver? ¿Cuál es la causa del problema? ¿Cómo crees que puedes contribuir a la solución de ese problema específico?

### ¿CÓMO?

Antes de responder a las preguntas planteadas arriba, primero debemos dedicarle tiempo a identificar cuáles son nuestras motivaciones con respecto a solucionar una problemática social. Pero, ¿cómo hacemos eso? Si no sabes como hacerlo pero tienes claro que quieres utilizar técnicas de impresión 3D, empieza por identificar cuáles son los valores sociales y/o medioambientales que te mueven.

### SIGUIENTES PASOS

¿Tienes ya LA idea de negocio social que implica la utilización de técnicas de impresión 3D para mejorar la solución? ¡Buen trabajo! Ahora puedes "probar" tu idea presentándola a los colectivos del grupo objetivo. Comprueba lo que piensan de tu idea y pregunta por sugerencias para mejorarla, de manera que la solución sea perfecta.



## TEST

1. **George acaba de comprar una impresora 3D y considera seriamente iniciar una empresa social, cuyo producto o servicio principal debe ser desarrollado con dicha impresora. ¿Cuál debería ser su primer paso?**

a) Buscar la inspiración en internet

*Comentarios: Buen intento, pero quizás primero debería considerar lo que le gustaría buscar en internet.*

b) Preguntar por ideas a todas las personas que conoce

*Comentarios: Buena idea, sin embargo, debería establecer unos límites si quiere aceptar los consejos de la gente.*

**c) Preguntarse a sí mismo qué valores sociales y/o ambientales son los que le mueven**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

2. **¿Cuál es el siguiente paso que debería dar George?**

a) Registrarse en la Cámara de Comercio

*Comentarios: Buen intento, pero podría ser demasiado pronto.*

b) Buscar una impresora 3D

*Comentarios: Buena idea, ¿pero qué pasa si la idea no tiene ningún potencial?*

**c) Presentar su idea al grupo objetivo**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

3. **¿Qué podría hacer George después?**

a) Buscar inversores

*Comentarios: Buen intento pero, ¿y si el grupo objetivo opina que su idea no va a funcionar?*

b) Comprar una impresora 3D

*Comentarios: Buena idea, sin embargo, el plan podría necesitar una pequeña vuelta antes de comprar una impresora 3D.*

**c) Modificar la idea basándose en las sugerencias del grupo objetivo**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*



## 2. INVESTIGA EL PROBLEMA

### ¿POR QUÉ?

Después de identificar el objetivo de tu empresa social, es importante realizar un estudio extenso sobre todo lo relacionado con el problema que quieres solucionar. No solo sobre los grupos objetivo y sus dificultades, sino también sobre tus potenciales competidores/as. ¿Hay alguna empresa social que ya esté tratando de abordar el mismo problema que tú has planteado?

### ¿CÓMO?

Ahora es importante profundizar en todo lo relevante para tu problema y tener en cuenta cómo podemos involucrar la impresión 3D. Realiza un estudio que realmente se centre en el problema. ¿Por qué existe? ¿Cuáles son sus consecuencias? ¿Cuáles son los costes asociados al problema y cómo puedes minimizarlos? También es importante prestar atención a los grupos objetivo y a los beneficiarios/as: ¿Quiénes son? ¿Cuáles son las consecuencias humanas y financieras del problema social? ¿Cuáles son las características de los beneficiarios/as? ¿Cuánta gente está involucrada o condicionada por este problema?

### SIGUIENTES PASOS

Después de estudiar tu idea de negocio, investiga cómo incorporar la impresora 3D en tu negocio social. Ese podría ser tu punto de venta clave aquí y el que marque la diferencia con respecto a tus competidores/as. ¿Qué otros beneficios se te ocurren relacionados con la producción mediante impresoras 3D?



## TEST

1. **George tiene ahora una idea clara para su empresa social utilizando la impresora 3D. Está a punto de estudiar sobre todo lo que tiene que saber antes de comenzar su negocio social. ¿En qué dos puntos importantes ha de centrarse George?**

a) La impresión 3D y el Modelo de negocio Canvas

*Comentarios: Buen intento, pero esto no ayuda a nadie.*

**b) El problema a resolver y sus grupos objetivo**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) Inclusión social y cuestiones medioambientales

*Comentarios: Buena idea, pero esto no se puede hacer sin la existencia de un problema.*

2. **¿Qué no debe olvidar George al estudiar su problema social?**

a) Las finanzas

*Comentarios: Buen intento, pero las finanzas no son las que especifican el problema.*

**d) Los grupos objetivo y beneficiarios/as**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Cómo establecer la impresión 3D como un activo para resolver el problema

*Comentarios: Buena idea, pero los problemas sociales dependen de los problemas de las personas.*

3. **¿Cuál podría ser el punto de venta clave de George?**

a) Tener una impresora 3D como activo principal para resolver el problema social

*Comentarios: Buen intento, pero una impresora 3D no es suficiente para considerarse elemento de venta clave.*

**e) Tener un producto/servicio muy innovador**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Colaborar con otras empresas que aborden su problema social

*Comentarios: Buena idea, pero una colaboración no venderá su servicio.*





### 3. OBTEN UN PUNTO DE VISTA GLOBAL

#### ¿POR QUÉ?

Después de estudiar el problema, comprueba de nuevo y de manera global qué es lo que te gustaría vender como producto/servicio que esté relacionado con la impresión 3D. Esto es importante para tener una idea clara de lo que vas a proporcionar a los grupos objetivo que hayas seleccionado y de cómo quieres resaltar tu negocio. Después de conseguir este haber hecho, usted puede comprobar si usted tiene gusto de la manera su 3D que el negocio social imprimir-relacionado se instala según sus deseos y si está presentado por consiguiente a los grupos de blanco.

#### ¿CÓMO?

Puedes comenzar identificando tu **Declaración de Posicionamiento**. Básicamente, esto significa que tienes que comparar tu negocio social de impresión 3D con otros negocios relevantes que ya existan, e identificar cómo te gustaría que el resto viese tu negocio. Una Declaración de Posicionamiento es una respuesta a por qué tu producto/servicio basado en impresión 3D es mejor que otros relevantes ya existentes.

#### SIGUIENTES PASOS

Después de haber identificado tu Declaración de Posicionamiento, el eslogan y el logo, ya tienes un punto de vista más global sobre tu negocio. Ya puedes profundizar más en otros asuntos como cuestiones legales y oportunidades de financiación. Trata de recordar qué significa para ti el crear un valor social, qué valor es exactamente y cómo puedes contribuir a esa causa social de manera diferente a los demás.



## TEST

1. George quiere obtener un punto de vista global sobre su empresa social basada en la impresión 3D. Comienza con la Declaración de Posicionamiento de su negocio. ¿Qué pregunta importante debería hacerse?

a) ¿Por qué es mi negocio social mejor que otros ya existentes?

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) ¿Qué es exactamente lo que voy a ofrecer?

*Comentarios: Buen intento, pero ya debería saber qué ofrecer.*

c) ¿Cuál es el aspecto social de mi negocio?

*Comentarios: Buena idea, pero ya deberías saber cuál es el aspecto social.*

2. ¿Qué debería tener siempre en cuenta George?

a) Cómo pretende redactar su plan de negocio

*Comentarios: Buen intento, pero quiere contribuir a la sociedad.*

b) Cómo está contribuyendo a una causa social de manera diferente a los demás

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) Qué costes están asociados a su negocio

*Comentarios: Buena idea, pero mirar solo los costes puede evitar que sea innovador.*

3. ¿Qué más puede hacer ahora?

a) Contactar con los grupos objetivo

*Comentarios: Buen intento, pero ya tiene algunas ideas sobre los grupos objetivo y quizás le falte algo de conocimiento sobre la clase de empresa que quiere crear.*

b) Investigar más

*Comentarios: Buena idea, pero esto es demasiado amplio. Necesita más información especializada.*

c) Profundizar más en otros asuntos como cuestiones legales y oportunidades de financiación.

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*



## 4. COMPRENDE LAS CUESTIONES LEGALES

### ¿POR QUÉ?

Antes de comenzar cualquier negocio, es importante prestar mucha atención a la legislación, a lo que es posible y sobre qué debes ser cauteloso en tu propio país/región. Esto evitará que recibas sorpresas desagradables, lo cual solo será un obstáculo para administrar tu negocio correctamente. Por lo tanto, tener todos los hechos e información importantes sobre temas de legislación para tu negocio es una necesidad.

### ¿CÓMO?

La legislación es un tema complejo, pues es diferente en cada país. Sin embargo, puedes comenzar con la información básica, que es similar en todos los países. Existen tres «tipos» diferentes de formas jurídicas *utilizadas por las empresas sociales*:

1. **Organizaciones sin ánimo de lucro:** pueden ser democráticas o controladas por los gestores/as, no distribuyen beneficio y su propósito es social.
2. **Cooperativas:** son generalmente propiedad y controladas democráticamente por sus miembros. Distribuyen las ganancias de las actividades comerciales entre sus miembros. Pueden tener un propósito social más allá de beneficiar a sus miembros, que suele estar escrito en sus estatutos, o proporcionar un servicio de interés general.
3. **Sociedades comanditarias:** son generalmente propiedad y están controladas por los y las accionistas sobre una base prorrateada. Esto puede negociarse para promover un propósito social y también puede tener otras características de gobernanza para subordinar el beneficio para el propósito.

### SIGUIENTES PASOS

Por supuesto, la información básica es importante, pero intenta ir más allá poniéndote en contacto con organizaciones que podrían ayudarte aún más en temas de asuntos legales. Puedes ponerte en contacto con organizaciones de apoyo empresarial, o también investigar quién puede ayudarte dentro de tu red. Una idea podría ser bloquear un día en tu agenda para dedicarlo únicamente al estudio de las cuestiones legales que necesitas saber para poner en marcha tu empresa social.



## TEST

1. George se pregunta qué tipo de estructura legal debe seguir su empresa. ¿Cuál es uno de los tipos existentes?

a) Sociedades comanditarias

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Organizaciones con fines lucrativos

*Comentarios: Buen intento, pero esta no es la respuesta correcta.*

c) Organizaciones no operativas

*Comentarios: Buena idea, pero esta no es la respuesta correcta.*

2. ¿Las cooperativas son generalmente propiedad y controladas democráticamente por...?

a) Los interesados/as

*Comentarios: Buen intento, pero es posible que quieras intentarlo de nuevo.*

b) Diferentes entidades

*Comentarios: Buen intento, pero es posible que quieras intentarlo de nuevo.*

c) Sus miembros

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

3. ¿Qué puede hacer George para comprender mejores las cuestiones legales en su país en relación con una empresa social?

a) Navegar en internet

*Comentarios: Buen intento, pero Google puede ser un poco confuso.*

b) Ponerse en contacto con una organización de apoyo empresarial

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) Leer libros sobre ello

*Comentarios: Buena idea, pero los libros pueden carecer de información actualizada.*



## 5. ESTABLECE UN PLAN SÓLIDO DE NEGOCIO SOCIAL

### ¿POR QUÉ?

Después de establecer la estructura legal, es importante crear un plan de negocios. Sin un plan de negocios uno/a puede perderse en el camino. Sin duda, como start-up corres el riesgo de consumirte con tareas prácticas. Además, desarrollar un plan de negocio te ayuda a pensar dónde te gustaría estar como empresa. Esto te puede motivar aún más para alcanzar tus objetivos. Un plan de negocio te dará la claridad necesaria para poner en marcha tu empresa y hacerla exitosa.

### ¿CÓMO?

Para elaborar un plan de negocio claro es importante tener claro hacia dónde quieres que vaya tu empresa. Un plan de negocio tiene que ser lo más parecido posible a tus deseos. Asegúrate de que la misión y la visión que tienes para tu empresa está clara. La misión es lo que hace la empresa, y la visión es dónde te gustaría que estuviera la empresa. Deberías pensar en cuántas impresoras 3D quieres tener, cuánto tiempo pueden durar, y dónde te gustaría estar en cinco años. ¿Cuánto tiempo te gustaría invertir en marketing? ¿Cuándo necesitas contratar empleados? Hay muchas preguntas a considerar, por lo que debes empezar por lo que quieres y luego ver lo que necesitas para hacer posible tu objetivo.

### SIGUIENTES PASOS

Ahora que sabes lo que hace tu empresa y dónde deseas ir, tienes la base para el paso siguiente, financiación. Con las metas fijadas para tu empresa, ahora puedes calcular la cantidad que necesitas para hacer tus objetivos posibles.



## TEST

1. George quiere hacer un plan de negocios para su start-up de impresión 3D. Él ya sabe cuál es la misión de su compañía, pero no sabe cuál debería ser la visión. ¿Qué es importante que considere George?

a) Cuánto dinero hay

*Comentarios: Buen intento, pero la visión depende de cuánto dinero hay actualmente.*

b) ¿A dónde quiere George que vaya su empresa?

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) ¿Qué hace la compañía?

*Comentarios: Buena idea, pero la misión indica lo que él quiere hacer.*

2. George ha decidido hacer un plan de negocio para su start-up de impresión 3D. ¿Ahora que sabe cuál es la visión, qué necesita considerar?

a) ¿Qué necesita para hacer posible la visión?

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) ¿Será esta visión atractiva para sus clientes?

*Comentarios: El buen intento, pero él conoce ya a sus clientes.*

c) ¿Cómo formular su visión en un eslogan?

*Comentarios: Buena idea, pero ¿y si la visión no puede realizarse?*

3. George ha tenido un gran comienzo con su start-up de impresión 3D. ¿Cómo puede el plan de negocio ser lo más eficaz posible?

a) Cuando es lo más parecido a sus deseos

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Cuando cumple con lo que sus inversores quieren

*Comentarios: ¿Buen intento, pero ¿qué pasa si George no está de acuerdo con los inversores?*

c) Cuando el plan de negocio es muy extenso

*Comentarios: Buena idea, ¿pero qué debe hacer George cuando la situación cambia y el plan da margen para ello?*



## 6. INVESTIGA LAS OPCIONES DE FINANCIACIÓN

### ¿POR QUÉ?

La financiación es un factor clave para asegurarte de que puedes financiar tu empresa. Sin la financiación correcta no es posible ser financieramente estable.

### ¿CÓMO?

Para establecer qué coste tendrás es importante mirar los costes que tendrá crear tu producto. Con los costes en mente, es posible identificar cuánto dinero necesitas para tu empresa. Esto te da diferentes opciones para encontrar la financiación necesaria:

- Tus propios ahorros
- Tu red, como amigos y familiares
- Crowdfunding (financiación colectiva)
- Encontrar una incubadora de empresas
- Solicitar subvenciones
- Patrocinio
- Business angels

El factor más importante es considerar cuál encaja mejor con tu empresa, que puede ser más de una oportunidad.

### SIGUIENTES PASOS

Una vez que hayas identificado tus opciones de financiación, será más fácil rodearte de las personas adecuadas, ya sea aquellas que pueden ayudarte o aquellas que puedes contratar. Ya conoces tus opciones y costes, por lo que sabes si puedes pagar las contrataciones. Tu mentor puede identificar cómo se gasta el dinero.

**TEST**

**1. George está buscando una manera de financiar su empresa. ¿Qué es importante antes de que él busque financiación?**

**a) Debería saber si necesita fondos**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Debería conocer gente

*Comentarios: Buen intento, pero ¿sabe cuánto es la financiación que necesita?*

c) Ya debería tener la financiación

*Comentarios: Buena idea, pero antes de obtener el financiamiento debería averiguar cuánto necesitaría.*

**2. George ha llegado a la conclusión de que necesita financiación. ¿Qué debería tener claro antes de buscar la financiación?**

**a) Los costes de su empresa.**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) La influencia del mercado en el precio de su producto.

*Comentarios: Buen intento, pero eso es muy abstracto.*

c) El mercado

*Comentarios: Buena idea, pero el mercado no influye en el coste de su producto.*

**3. George quiere que alguien le ayude a financiar su start-up de impresión 3D. ¿Qué es importante considerar?**

a) ¿Tiene una opción?

*Comentarios: Buen intento, pero ¿una opción sería interesante para George?*

**b) ¿La forma de financiación encaja con George?**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) ¿Quiere hacer una gran inversión?

*Comentarios: Buena idea, pero George ya lo sabría.*





## 7. BUSCA EL APOYO CONTINUO DE UN MENTOR

### ¿POR QUÉ?

Después de averiguar qué hace tu empresa, a dónde quieres llegar y cuánta financiación necesitas, es un buen paso para buscar un mentor. Un mentor puede ayudarte durante la puesta en marcha, ya que tienen una experiencia que tú aún no tienes. Además, un mentor puede ayudarte a estructurar tus pensamientos sobre tu empresa. Igualmente, un mentor también proporciona una red, que puede ayudarte aún más con la puesta en marcha.

### ¿CÓMO?

Cuando buscas un mentor, debes considerar lo que quieres de un mentor. Esto puede ser asesoramiento, una buena red o apoyo. ¿Necesitas un mentor con experiencia en start-ups o necesitas un mentor que sepa sobre impresión 3D? También es importante que haya una buena conexión entre el mentor y el alumno. Pueden ser aficiones, intereses o estilo de vida. Si has usado una incubadora como fuente de financiamiento, también podrían funcionar como mentor. Otras formas de buscar un mentor son utilizar tu red para encontrar a alguien que sea adecuado como mentor.

### SIGUIENTES PASOS

Con asesoramiento fácilmente disponible, es un paso fácil a considerar si necesita más personas en su empresa. ¿Necesitas ayuda de empleados? El mentor puede ayudarte a estructurar para qué y por qué necesitas un empleado.



## TEST

**1. George está buscando un mentor, ¿dónde puede encontrar uno?**

a) Debería preguntar por ahí

*Comentarios: Buen intento, pero antes de preguntar puede mirar en su propio entorno.*

**b) Debe buscar en su propia red de contactos**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) Debe pedirle a un amigo que sea su mentor

*Comentarios: Buena idea, pero debería mirar más allá de sus amigos.*

**2. George quiere encontrar un mentor que le ayude para que su start-up sea aún mejor. A George le gusta tener un mentor con experiencia. ¿Cómo puede saber George si hay compatibilidad entre él y el mentor?**

a) Cuando no hay conexión entre ellos

*Comentarios: Buen intento, pero el mentor necesita algo de conocimiento sobre la empresa social de George.*

b) Cuando el mentor actúa como superior

*Comentarios: Buen intento, pero el mentor debe saber cómo funcionan las start-ups.*

**c) Cuando el mentor tiene conocimiento sobre start-ups**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

**3. George ha encontrado un mentor para su puesta en marcha. ¿Cuál sería el próximo paso?**

a) Involucrar a otro mentor también

*Comentarios: Buen intento, pero un mentor no hará el trabajo.*

**b) Consultar con su mentor si necesita empleados, para qué, etc.**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) Preguntar al mentor si este puede hacerse cargo de parte de su trabajo

*Comentarios: Buena idea, pero no es para lo que está el mentor.*



## 8. CONTRATA A LAS PERSONAS ADECUADAS

### ¿POR QUÉ?

Una vez que hayas fijado tus propias metas, probablemente no seas capaz de hacerlo a solas. Querrás crecer o querrás a alguien con conocimientos diferentes a los que tienes. Las personas nuevas pueden tener diferentes ideas y perspectivas, lo que beneficia a tu empresa.

### ¿CÓMO?

Cuando decides contratar a un empleado, hay varios factores que tener en cuenta. ¿Quieres contratar a alguien que pueda ayudarte con el trabajo que ya haces o quieres a alguien que tenga conocimientos diferentes y por lo tanto pueda centrarse en otros temas? Es importante no solo centrarse en las habilidades académicas o técnicas, sino también en las habilidades interpersonales. ¿Encaja la personalidad de quien contratas contigo y los objetivos de la empresa? También conviene contratar a alguien con antecedentes profesionales diferentes que ya esté disponible para ti. Además, debes considerar cuántas personas te gustaría contratar y cuándo. También puedes considerar no hacer la contratación tú mismo. ¿Quieres contratar a alguien más para hacerlo o contratar a una empresa externa? Todo esto depende de cuántas personas quieras contratar. Cuando quieras contratar a varias personas y expandirte aún más en los próximos años, podría valer la pena contratar a alguien como parte de tu empresa, en lugar de una empresa externa.

### SIGUIENTES PASOS

Una vez que tengas claro el perfil de trabajador que quieres contratar, es bueno saber qué cultura de empresa te gustaría tener. Esto se basa en el tipo de personas que quieres que trabajen en tu empresa.



## TEST

**1. ¿Qué otras habilidades además de habilidades técnicas o académicas son importantes a la hora de contratar a empleados?****a) Habilidades interpersonales**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

**b) Habilidades Emprendedoras**

*Comentarios: Buen intento, pero ya tienes estas habilidades, tu empleado necesita algo más.*

**c) Habilidades creativas**

*Comentarios: Buena idea, pero necesitas a alguien que sea capaz de hablar libremente.*

**2. George quiere contratar a varios empleados durante el próximo año. ¿Cuál es una buena opción a considerar para él?****a) Contratar a alguien para hacer el reclutamiento**

*Comentarios: Buen intento, pero a George le llevará tiempo contratar a alguien.*

**b) Seguir haciendo el reclutamiento él mismo**

*Comentarios: Buena idea, pero esto podría llevar demasiado tiempo.*

**c) Contratar a una empresa externa para realizar la contratación**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

**3. ¿Qué viene después de saber a quién quiere contratar George?****a) Definir el tipo de cultura de empresa**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

**b) Pensar en qué tipo de tradición cultural deberían tener sus empleados**

*Comentarios: Buen intento, pero George debería tener en cuenta cómo quiere que sus empleados contribuyan entre sí.*

**c) Piensa en cómo podría ahorrar lo máximo posible en sus nuevos empleados**

*Comentarios: Buena idea, pero ahorrar dinero en los empleados puede crear una cultura de trabajo negativa.*



## 9. CONSTRUYE UNA CULTURA DE EMPRESA

### ¿POR QUÉ?

Para terminar con las ideas sobre tu empresa, es importante tener en cuenta qué tipo de empresa te gustaría ser. Tus empleados forman un aspecto de la cultura de tu compañía, pero también la imagen que tienes de la compañía. Has establecido un objetivo y cómo quieres alcanzarlo, que también incluye cuán grande es y será tu empresa.

### ¿CÓMO?

Para definir la cultura de empresa, tienes que tener en cuenta en qué tipo de entorno te gusta trabajar, así como lo que encaja mejor con el producto que vendes. ¿Quieres que tu compañía sea pequeña o prefieres seguir expandiéndote? ¿Prefieres una estructura más jerárquica o quieres que todos los empleados sean iguales? La compañía y su cultura debe representar quién eres y lo que vendes. Un ambiente inclusivo en el trabajo es también importante, ya que un lugar de trabajo en el que trabaja gente diferente, conduce a ideas más innovadoras. Por último, ayuda a establecer los valores fundamentales de la empresa. Estos valores representan lo que hace la empresa y cómo alcanza sus objetivos.

### SIGUIENTES PASOS

Ahora que tienes una cultura de la compañía establecida, puedes abrirte paso a la escena global. Tienes tu sistema de valores establecido, que da a los posibles inversores o a los que quieren comprar tu producto una idea de tu empresa y de si es relevante para ellos.



## TEST

1. **George está tratando de expandir su empresa. Mientras que él está haciendo eso, siente que aún no hay cultura empresarial. ¿Qué debe tener en cuenta George para crear una cultura empresarial adecuada?**

**a) Sus valores de empresa**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Su misión

*Comentarios: Buen intento, pero su misión no influirá directamente en la cultura de la empresa.*

c) Los objetivos

*Comentarios: Buena idea, pero debe quedar claro cómo quiere alcanzar los objetivos.*

2. **George está asegurándose de tener valores establecidos en la empresa. ¿Qué es importante en estos valores para asegurarse de que haya más ideas innovadoras?**

a) Las personas deben ser capaces de hacer lo que quieran

*Comentarios: Buen intento, pero si los empleados hacen lo que quieren, esto puede excluir a otros.*

**b) El lugar de trabajo debe ser inclusivo**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

c) Los empleados no deberían poder aportar nada nuevo

*Comentarios: Buen intento, pero un lugar de trabajo en el que los empleados no pueden ofrecer ninguna aportación es un lugar de trabajo que no es para todos.*

3. **George ha establecido algunos valores de empresa. ¿Qué debería hacer con estos valores?**

**a) Debe cerciorarse de que todos tengan claro cuáles son estos valores**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Debe tenerlos y no utilizarlos

*Comentarios: Buen intento, pero no usarlos no es útil para la compañía.*

c) Debe asegurarse de que los empleados los sigan hasta cierto punto

*Comentarios: Buen intento, pero seguirlos hasta cierto punto lo hace menos eficaz.*



## 10. EXPÁNDETE GLOBALMENTE

### ¿POR QUÉ?

En un mundo donde está todo tan conectado como hoy en día, expandirse globalmente puede ser un paso útil para ampliar tu compañía, con conocimiento o ampliación global. Una razón para querer expandirse globalmente puede ser que no desees depender de un mercado económico nacional o que tu idea tenga potencial en otros países. Además, construir tu start-up a nivel mundial puede hacer que tu empresa sea más fuerte.

### ¿CÓMO?

Cuando decides ampliar tu empresa globalmente, debes comenzar considerando qué países son relevantes para ti. ¿Por qué quieres ir a un país y qué ofreces allí, que es diferente de lo que ya tienen? A través de la declaración de posicionamiento queda claro qué oportunidades pueden llegar a ser globales. Después de eso es importante considerar la cultura. ¿El país donde desees ampliarte habla la misma lengua, tiene una ética laboral similar y tu cultura de empresa encaja con la suya? ¿Tu modelo del negocio tiene en cuenta la diferenciación basada en cultura?

### SIGUIENTES PASOS

Ahora puedes identificar qué es necesario para tu compañía. Con el último paso de entender cómo puedes ampliar tu alcance globalmente, es posible crear tu propia empresa de impresión 3D.



## TEST

1. **George quiere expandir su empresa a un nivel global. ¿Qué necesita considerar antes de que él pueda hacerlo?**

a) **¿Qué países encajan con la empresa de George?**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) ¿Para qué países es esta una idea nueva?

*Comentarios: Buena idea, pero una idea no tiene que ser nueva para ser exitosa.*

c) ¿Qué necesita la empresa de George para globalizarse?

*Comentarios: Buen intento, pero George debe mirar qué posibilidades tiene para expandirse globalmente.*

2. **George ha elegido varios países en los cuales su idea puede funcionar. ¿Qué más necesita tener en cuenta?**

a) **¿Son las culturas iguales en estos países?**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) ¿La cultura de su empresa encaja en estos países?

*Comentarios: Buena idea, pero la cultura de empresa puede ser ligeramente diferente en cada país.*

c) ¿Es nueva su idea?

*Comentarios: Buen intento, pero una idea no tiene que ser nueva.*

3. **George está considerando un país que tiene una lengua distinta a la de su país de origen. ¿Qué debe tener en cuenta?**

a) **Puede haber problemas de traducción.**

*Comentarios: ¡Sí, es correcto!*

b) Contratar a un traductor puede ayudar para prevenir problemas de traducción.

*Comentarios: Buena idea, pero primero debes de ser consciente de los problemas.*

c) Debes elegir siempre un país en el que el idioma sea el mismo.

*Comentarios: Buen intento, pero eso limita bastante tus opciones.*





## BIBLIOGRAFÍA

Belyh, A. (2020). *Cost Structure Block in Business Model Canvas*. Obtenido el 19 de Abril de 2022, de <https://www.cleverism.com/cost-structure-block-in-business-model-canvas/>

BuiltIn. (2022). *Company Culture: Definition, Benefits and Strategies | Built In*. Obtenido el 22 de Abril de 2022, de <https://builtin.com/company-culture>

Burkett, I. 2010. *Using Business Model Canvas for social enterprises*. Obtenido el 11 de Mayo de 2022, de <https://mbs.edu/getmedia/91cc0d01-3641-4844-b34c-7aee15c8edaf/Business-Model-for-SE-Design-Burkett.pdf>

Cathcart, I. (2009). *Q&A: Social enterprises and the law*. Obtenido el 12 de Mayo de 2022, de <https://www.theguardian.com/society/2009/oct/06/social-enterprises-and-the-law>

Chung, E. (2018). *Why Quick Fundraising ideas?* Obtenido el 19 de Abril de 2022, de <https://www.classy.org/blog/25-quick-fundraising-ideas-for-nonprofits-and-charity/>

Department for Business Innovation & Skills. (2011). *A guide to legal forms for social enterprise*.

Emerson, M. (2014). *5 Ways to Get Corporate Sponsorship for Your Small Business*. Obtenido el 19 de Abril de 2022, de <https://succeedasyourownboss.com/5-ways-get-corporate-sponsorship-small-business/>

Forbes. (2021). *How can you go global as a start up*. Obtenido el 22 de Abril de 2022, de <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2021/03/16/how-can-you-go-global-as-a-startup/?sh=6f8a635d1b7c>

Forgach, R. (2021). *3 Crucial Considerations for Building a Global Startup From Day One*. CEU. Obtenido el 22 de Abril de 2022, de <https://www.ilab.ceu.edu/articles/3-crucial-considerations-for-building-a-global-startup-from-day-one>

Selnet Ltd. (2013). *Start-up Lancashire: Social Enterprise Toolkit*. Workbook 4 Finance: Start up Costing and Budgeting Setting. Regenerate Pennine Lancashire, UK. Total number of pages (23).



Smartdraw. (2018). *Eight Ways to Fund Your Start-Up*. Obtenido el 19 de Abril de 2022, de <https://www.smartdraw.com/startups/eight-ways-to-fund-your-startup.htm>

Tirronen, U. (s.f.). *Social enterprises and procurement legislation*. Obtenido el 22 de Mayo de 2022, de <https://www.socialenterprisebsr.net/2016/07/social-enterprises-and-procurement-legislation/>

Willkinson C. (2015). *A map of social enterprises and their eco-system in Europe*. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, European Commission. Volumen: 169 pp.