



# ¡LOS DEPORTISTAS SE CONVIERTEN EN EMPRENDEDORES SOCIALES! DESARROLLAR UN PROGRAMA DE FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO SOCIAL BASADO EN LA GAMIFICACIÓN PARA DEPORTISTAS

Referenciadel proyecto:603312-EPP-1-2018-1-NO-SPO-SCP  
(Aplicación de las Directrices de la UE sobre la carrera dual de los deportistas)

## Plan de estudios del curso basado en la gamificación sobre el Emprendimiento social a través del deporte/en el deporte

Diciembre de 2020

### Contenido

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



1. Descripción general del curso

2. Objetivos de aprendizaje del curso de formación SENTA

3. Metodología del curso

4. Estructura del curso

Anexo: Programa de estudios y contenido de los módulos

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



## 1. Descripción general del curso

El deporte constituye uno de los fenómenos sociales más destacados. Hoy en día es uno de los sectores profesionales con mayor transformación económica y social, creando oportunidades para muchas personas que aspiran a un futuro en el mundo del deporte.

Los deportes son realizados por deportistas. El emprendimiento deportivo se da en gran medida en el deporte profesional realizado por deportistas de élite, lo que influye en los emprendimientos sociales. Los atletas de élite con habilidades de emprendimiento social pueden competir para promover la flexibilidad y la agilidad en sus proyectos comerciales. Combinando los objetivos lucrativos con los no lucrativos, se puede crear una empresa de emprendimiento social en el contexto deportivo.

Los deportistas de élite tienen un impacto significativo en las personas y la sociedad. Convertirse en un emprendedor social conduce a beneficios notables en nombre de la sociedad. La capacidad de los deportistas de élite para desarrollar soluciones e ideas innovadoras y proactivas para problemas sociales, culturales y ambientales, y para implementarlas, es crucial para evaluar su potencial.

El deporte se ha arraigado en el tejido social de la mayoría de los países del mundo y ofrece una perspectiva única del espíritu empresarial. Los esfuerzos de los deportistas de élite por utilizar el deporte como método y herramienta para lograr un cambio social y un impacto significativo dependen del desarrollo de sus habilidades de emprendimiento social. Estas habilidades les permiten convertirse en emprendedores sociales exitosos y efectivos, así como lograr grandes logros en el mundo del deporte.

Los deportistas de élite se unen a muchas personas de diferentes sectores en competiciones y eventos sociales a lo largo de su vida deportiva. Esto les permite construir redes amplias. Los deportistas de élite que han desarrollado habilidades de emprendimiento social pueden utilizar estas redes para colaborar fácilmente con las partes interesadas en los sectores público, privado y voluntario e implementar iniciativas y empresas para cuestiones sociales, culturales y ambientales. Los empresarios y las organizaciones del sector del deporte quieren emplear a deportistas de élite para aprovechar sus amplias redes. Para que los emprendedores sociales pongan en práctica su visión, deben ser oradores públicos eficaces. El cambio requiere inspiración y los atletas de élite tienen este potencial.

Por otro lado, los deportistas suelen enfrentarse a retos para combinar su carrera deportiva con la educación o el trabajo. El objetivo de triunfar en el nivel más alto de un deporte exige entrenamientos intensivos y competiciones en el país y en el extranjero, que pueden ser difíciles de conciliar con los desafíos y restricciones en el sistema educativo y el mercado laboral.

Los deportistas de élite juegan un papel importante en la comunidad filantrópica y, por lo tanto, es importante desarrollar sus competencias de emprendimiento social. Sin embargo, el emprendimiento social en el deporte es un campo de investigación y educación relativamente nuevo. No existe un plan de estudios estructurado para la organización deportiva (universidades, institutos, comités olímpicos

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



nacionales, federaciones deportivas, etc.), profesionales / consultores de carrera, entrenadores y mentores que trabajan para apoyar la doble carrera de los atletas de élite en el emprendimiento social.

En particular, los deportistas de élite jubilados no pueden satisfacer las necesidades del mercado laboral deportivo con los conocimientos, las habilidades y las competencias disponibles sobre el espíritu empresarial. Se necesitan plataformas de aprendizaje abiertas y digitales y recursos de formación para desarrollar los conocimientos, las habilidades y las competencias de estos deportistas de élite jubilados sobre el emprendimiento social para respaldar su empleo en el mercado laboral.

El plan de estudios de la SENTA se centra en la puesta en marcha de nuevas iniciativas ante los problemas sociales a través del deporte. Ayudará a mejorar las habilidades y competencias de emprendimiento social de los atletas de élite y contribuirá al desarrollo de productos, servicios, negocios y procesos innovadores para la solución de problemas sociales.

El plan de estudios y el contenido de aprendizaje se adaptan específicamente a las necesidades de los deportistas de élite. El curso de formación SENTA se desarrolló sobre la base de los hallazgos de revisiones de literatura en países socios, encuestas a deportistas de élite, entrevistas y reuniones de grupos focales con personas responsables del desarrollo de planes de estudio, consultores de carrera y expertos.

El consorcio del proyecto transnacional está formado por prestigiosas organizaciones de Austria, Bélgica, Bulgaria, Bosnia y Herzegovina, Canadá, Noruega, Rumanía y España y aborda los desafíos para poner en marcha una iniciativa necesaria para la implementación del curso de formación en toda Europa y para la resolución del problema social de los deportistas de élite.

El curso se divide en siete módulos. Dentro de cada módulo hay varias partes. Los participantes obtienen puntos por cada parte. Cada parte termina con un pequeño cuestionario que el participante debe responder. El curso aplica los métodos de entrenamiento preferidos por los deportistas de élite, como el e-learning y los ejercicios gamificados.

### *Grupo objetivo*

Los grupos destinatarios del curso de formación son atletas talentosos, de élite y jubilados de los países participantes. Además, estudiantes-deportistas, personas activas en el sector deportivo que quieran convertirse en emprendedores deportivos, emprendedores, instituciones deportivas, start-ups, aceleradoras y centros de incubación, centros / redes de innovación y tecnología, centros de investigación e inversores pueden beneficiarse de esta formación.

### *Idiomas*

Búlgaro, alemán, inglés, francés, noruego, rumano y español.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



## 2. Objetivos de aprendizaje del curso de formación SENTA

El curso de formación SENTA tiene como objetivo aumentar los conocimientos, las habilidades y las competencias de los deportistas de élite para poner en marcha empresas sociales. Al finalizar el curso, los alumnos tienen que:

- Debatir qué es el emprendimiento social y por qué es importante para la sociedad;
- Discutir el papel de los deportistas en las actividades de emprendimiento social o incluso por qué otros deberían involucrarlos;
- Descubrir cuáles son las habilidades que ya poseen los deportistas y que pueden ayudarles a ser emprendedores sociales;
- Desarrollar la idea de convertirse en un creador de cambios como una opción de carrera y una forma de dar algo a la comunidad;
- Como deportistas, discutir qué habilidades necesitan para ejecutar una iniciativa social; explicar las diferencias entre los modelos comerciales de empresas comerciales y los modelos comerciales de empresas sociales;
- Discutir por qué la tecnología y el espíritu empresarial orientado a la tecnología son importantes para una empresa social en el campo del deporte: y
- Aprender cómo los valores sociales en el deporte pueden servir como modelo para el emprendimiento social.

## 3. Metodología del curso

La base teórica básica del diseño curricular de SENTA es proporcionada por el modelo de alineación constructivista de Biggs, que puede definirse como “un enfoque de la enseñanza basado en resultados en el que los resultados de aprendizaje que los alumnos deben lograr se definen antes de que se lleve a cabo la enseñanza” (Biggs, 2014: 5). El marco operativo para este diseño instruccional se basa en tres áreas principales (cf.8):

- Los resultados de aprendizaje previstos (OGI) determinan los objetivos que el alumno debe aprender en cada módulo,
- Las actividades de enseñanza/ aprendizaje (TLA) describen lo que hace el alumno para aprender,
- Las tareas de evaluación (TA) evalúan qué tan bien los alumnos logran sus resultados de aprendizaje.

Esto se realizará mediante ejercicios gamificados y prueba final. El curso SENTA se calificará sobre la base de un aprobado. Si más del 80% de las respuestas son correctas en la prueba final, se podrá calificar al alumno como aprobado con éxito.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*





El curso de formación de SENTA se basa en las competencias desarrolladas durante la realización de ejercicios gamificados y otras actividades de aprendizaje en la plataforma e-learning. La plataforma de aprendizaje online se ha creado como un sistema de aprendizaje gamificado, aplicando elementos de juego y técnicas de diseño de juegos. Ayudará a impulsar la motivación intrínseca de los alumnos para participar en la formación y lograr sus objetivos. Los materiales y herramientas de aprendizaje complementados con ejercicios similares a juegos fomentarán el pensamiento creativo y ayudarán a los alumnos a aplicarlo en el contexto empresarial de la vida real. La plataforma de aprendizaje en línea SENTA representa un entorno de aprendizaje innovador que brinda una oportunidad para que las personas aprendan en cualquier momento y en cualquier lugar. Proporciona un recurso educativo abierto con el fin de garantizar un mejor aprendizaje de los deportistas de élite relacionados con el emprendimiento social.

## 4. Estructura del curso

La estructura del curso de capacitación de SENTA se ha desarrollado sobre los principios del enfoque modular, lo que sugiere que cada módulo representa una unidad de aprendizaje separada y completa que conduce a resultados específicos. El enfoque modular hará que la formación SENTA sea más flexible, ya que proporcionará vías de aprendizaje personalizadas que aborden las necesidades de los alumnos. El curso de formación SENTA consta de 7 módulos. En el "Anexo-1: Programa y contenido de los módulos" se describe información más detallada sobre cada módulo, incluida una descripción del módulo, los resultados de aprendizaje previstos y las actividades de aprendizaje.

### Plan de estudios sobre el emprendimiento social a través del deporte/en el deporte.

#### Módulos:

*Módulo 1:* ¿Por qué emprendimiento social para los deportistas?

*Módulo 2:* El perfil del Emprendedor Social: Deportistas y Emprendimiento Social

*Módulo 3:* El papel de los agentes de cambio en la sociedad: Deportistas y agentes de cambio

*Módulo 4:* De la teoría a la práctica para la planificación de la carrera profesional: Deportistas en el entrenamiento

*Módulo 5:* Modelos de negocio social: deportistas en la cancha

*Módulo 6:* Emprendimiento tecnológico (social): Deportistas en el podio

*Módulo 7:* Deporte e impacto social: Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



## Información general del curso

**Duración y localización:** 7 semanas, online

**Requisitos previos:** este curso está diseñado específicamente para atletas de élite. Sin embargo, no hay requisitos previos especiales. El interés por los deportes y los problemas sociales, tener pasión por los cambios sociales o convertirse en un creador de cambios mediante el deporte es una ventaja.

**Software:** curso interactivo en línea (basado en gamificación), cualquier navegador web y conexión a Internet.

**Página web / enlaces:** [portal.dualcareer.net](http://portal.dualcareer.net)

**Descripción del curso:** Este curso gratuito en línea de 7 semanas es para atletas que desean marcar la diferencia en sus sociedades. El curso apoya la doble carrera de los atletas y les permite convertirse en emprendedores sociales. Ya sea que los atletas estén siguiendo su carrera deportiva, o preparándose para la transición de carrera, o jubilados, este curso en línea desbloquea el potencial de los atletas para crear un cambio en la sociedad.

## Políticas del curso

**Admisiones:** Los alumnos deben completar el proceso de inscripción, que incluye la creación de un perfil en el portal de aprendizaje.

**Idioma:** Inglés (subtítulos: noruego, rumano, español, alemán, bosnio, belga y francés)

**Expectativas del alumno:** los alumnos deben sentirse cómodos utilizando su propia computadora y trabajando en Internet.

Los estudiantes que se inscriben en un curso en línea deben esperar pasar la misma cantidad de horas en el curso en línea que en el curso dirigido por un instructor. Existen herramientas para evitar que los estudiantes avancen demasiado rápido en el curso en línea. Si un estudiante avanza demasiado rápido en el programa, se verá obligado a regresar a la sección anterior o quedará excluido del curso. Este sistema está implementado para respaldar los resultados del aprendizaje y el cumplimiento de los requisitos de licencia.

Se espera que los estudiantes se representen a sí mismos éticamente en las actividades de sus cursos en línea. Esto incluye identificarse con precisión al registrarse y completar el curso.

**Requisitos de ordenador / software:** los estudiantes que se inscriban en cursos en línea deben tener habilidades básicas de computadora, Internet y mecanografía como se describe en el programa del curso.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



*Finalización del curso:* el curso en línea debe completarse en un año a partir de la fecha de inscripción. Se puede acceder al curso desde cualquier computadora que tenga acceso a Internet.

*Seguridad:* Toda la información personal recopilada por el Instituto FURIM se considera confidencial y está protegida mediante herramientas de cifrado. El acceso a la información personal de los alumnos está limitado a los empleados y contratistas del Instituto FURIM que tengan una necesidad comercial legítima de información con el fin de cumplir con las obligaciones del Instituto FURIM y que hayan celebrado un acuerdo con el Instituto FURIM para manejar la información personal conforme a esta Política.

*Soporte técnico:* El soporte técnico está disponible para todos los usuarios registrados enviando un correo electrónico a [info@furim.no](mailto:info@furim.no).

#### *Tareas y evaluación*

- Ver 1 vídeo de introducción
- Ver 1 vídeo de la conferencia
- Completar 3 ejercicios similares a un juego
- Leer un artículo relacionado con el tema
- Obtener una puntuación de 80 en el cuestionario

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



[www.dualcareer.net](http://www.dualcareer.net)  
[www.portal.dualcareer.net](http://www.portal.dualcareer.net)



## Anexo 1: Programa y contenido de los módulos

### Módulo 1: ¿Por qué emprendimiento social para deportistas?

<p>Descripción del módulo</p>	<p>Este módulo aborda los aspectos de emprendimiento social del deporte y por qué la sociedad invierte en él. En este módulo, compararemos diferentes puntos de vista y prácticas porque también es importante para los propios atletas. El módulo destaca los conceptos básicos del emprendimiento social en el deporte y las perspectivas de Europa y América del Norte con un enfoque en el emprendimiento social como una oportunidad de carrera dual para los atletas de élite</p>
<p>Resultados de aprendizaje</p>	<p>Al final de este módulo, los deportistas podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Discutir qué es el emprendimiento social y por qué es importante para la sociedad.</li> <li>• Comparar la perspectiva del emprendimiento social en Europa y América del Norte.</li> <li>• Explicar cómo se puede utilizar el deporte para resolver problemas en la sociedad.</li> <li>• Discutir por qué el emprendimiento social es importante para los atletas.</li> <li>• Discutir el papel de los atletas en las actividades de emprendimiento social o incluso por qué otros deberían involucrarlos.</li> </ul>
<p>Actividades de aprendizaje</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>• Ver 1 vídeo de la conferencia</li> <li>• Leer los artículos relacionados con el tema</li> <li>• Completar 3 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>• Obtener una puntuación mínima de 80% en el cuestionario</li> </ul>
<p>Duración estimada</p>	<p>La carga de trabajo total es de aproximadamente 2 horas, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 minutos para ver vídeos</li> <li>• 60 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>• 30 minutos para ejercicios</li> </ul>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

<p>Transcripción de vídeo</p>	<p><b>Introducción al vídeo:</b></p> <p>¡Hola! Bienvenido al Módulo 1.</p> <p>En el presente módulo aprenderemos juntos: Cuáles son los principales aspectos del emprendimiento social en el deporte y cómo asegurar el desarrollo y promover su implementación como una oportunidad de empleo para deportistas e instrumento social para un cambio positivo. Compararemos las perspectivas de las redes sociales el espíritu empresarial en Europa y otras partes del mundo y entenderemos por qué es fundamental para el desarrollo de la sociedad/ llevar la sociedad al siguiente nivel.</p> <p>El emprendimiento social puede ser una interesante oportunidad para desarrollar la carrera dual para deportistas de élite, así como para abrir vías de desarrollo profesional después tu activa vida deportiva. Una actividad de emprendimiento social puede abrir nuevos horizontes que satisfagan las necesidades sociales y proporcionar oportunidades de empleo de calidad para deportistas. Como fuente de inspiración, encontrarás algunas buenas prácticas, estudios de casos e interesantes fuentes que puedan motivarte a comenzar una nueva carrera como emprendedor social en el campo del deporte.</p> <p><b>Vídeo de la conferencia:</b></p> <p>El espíritu empresarial en el deporte es un ámbito relativamente nuevo que sin duda suscita el interés de los investigadores del sector, ya que, en la mayoría de los casos, el emprendimiento deportivo es una combinación de actividades sociales de innovación empresarial y social, llevadas a cabo en un contexto deportivo. La industria del deporte está creciendo rápidamente y se encuentra entre las actividades más importantes del mundo; afecta a otras industrias, como el turismo, la salud física, los medios de comunicación y la educación, que contribuyen de forma integral a la innovación social y al emprendimiento social en nuestras sociedades. Un estudio de la Comisión Europea sobre la contribución del deporte al crecimiento económico y al empleo en la UE puso de manifiesto que el porcentaje del VAB (Valor Añadido Bruto) relacionado con el deporte corresponde a 294 000 millones de euros (el 2,98 % del VAB total de la UE), mientras que el empleo relacionado con el deporte da lugar a 7,38 millones de personas empleadas (el 3,51 % del empleo total de la UE). Sobre la base de los datos presentados, podemos concluir sin lugar a dudas que el</p>
-------------------------------	--

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

deporte ofrece una perspectiva única para el emprendimiento y está arraigado en el tejido social de la mayoría de los países de todo el mundo.

Este proceso de emprendimiento deportivo se basa en el concepto general de emprendimiento social en los siguientes aspectos:

**El emprendimiento social** es un enfoque de individuos, grupos, empresas de nueva creación o empresarios, en el que se desarrollan, financian y aplican soluciones a cuestiones<sup>1</sup> sociales, culturales o medioambientales. Este concepto puede aplicarse a una amplia gama de organizaciones, que varían en tamaño, objetivos y creencias<sup>2</sup>.

En 1980, Bill Drayton fundó Ashoka, una organización que apoya a emprendedores sociales locales. Drayton dice a sus empleados que busquen cuatro cualidades:

1. **creatividad,**
2. **calidad empresarial,**
3. **impacto social de la idea, y**
4. **fibra ética.**<sup>3</sup>

Tal vez la que más destaca la esencia del emprendimiento social es la creatividad. La creatividad tiene dos partes: el establecimiento de objetivos y la resolución de problemas. Los emprendedores sociales son lo suficientemente creativos como para tener una visión de lo que quieren que ocurra y cómo hacer que esa visión<sup>4</sup> se haga realidad. En su libro, *The Power of Unreasonable People*, John Elkington y Pamela Hartigan identifican por qué los emprendedores sociales son, en su opinión, poco razonables. Alegan que estos hombres y mujeres buscan beneficios en la producción social donde otros no esperarían beneficios. También ignoran las pruebas que sugieren que sus empresas fracasarán e intentan medir resultados que nadie está preparado para medir.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup>Qué es un Emprendedor Social, Fundación PBS: «En nuestra opinión, un empresario social es una persona o entidad que adopta un enfoque empresarial para resolver eficazmente un problema social».

<sup>2</sup>«The Meaning of Social Entrepreneurship», J. Gregory Dees, 1998, rev 2001: [The Meaning of Social Entrepreneurship](#).

<sup>3</sup> Bornstein, David (2007). [Cómo cambiar el mundo](#). Nueva York: Oxford University Press. pp. 121-122. ISBN 978-0-19-533476-0

<sup>4</sup> Bornstein, David (2007). [Cómo cambiar el mundo](#). Nueva York: Prensa de la Universidad Oxford, p. 124. ISBN 978-0-19-533476-0

<sup>5</sup> ELKINGTON, John (2008). [El poder de las personas injustificadas](#). Boston: Harvard Business Press. pp. 15-19. ISBN 978-1-4221-0406-4

El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

A este respecto, la Fundación Schwab afirma que los empresarios tienen «celo para medir y controlar su impacto. Los emprendedores tienen un alto nivel de exigencia, en particular en relación con los esfuerzos de su propia organización y en respuesta a las comunidades con las que participan. Los datos, tanto cuantitativos como cualitativos, son sus herramientas clave, que guían la retroalimentación y la mejora continua.»<sup>6</sup>

En «The Power of Unreasonable People»<sup>7</sup>, John Elkington y Pamela Hartigan describen las estructuras empresariales de los emprendedores sociales como deficientes con arreglo a tres modelos diferentes, aplicables en situaciones y climas económicos distintos:

**Sin ánimo de lucro:** Este modelo de negocio aprovecha recursos financieros y de otro tipo de manera innovadora para responder a las necesidades sociales.<sup>8</sup>

**Híbrido sin ánimo de lucro:** Esta estructura organizativa puede adoptar diversas formas, pero es distintiva porque el híbrido sin ánimo de lucro está dispuesto a utilizar los beneficios de algunas actividades para sostener sus otras actividades que tienen un propósito social o comunitario. A menudo, las organizaciones sin ánimo de lucro híbridas se crean para hacer frente a deficiencias gubernamentales o de mercado, ya que generan ingresos para mantener la actividad sin necesidad de préstamos, subvenciones y otras formas de financiación tradicional.<sup>9</sup>

**Empresa social:** Estos modelos se configuran como empresas diseñadas para crear cambios a través de medios sociales. Las empresas sociales evolucionaron a causa de la falta de financiación. Los emprendedores sociales en esta situación se vieron obligados a convertirse en empresas con ánimo de lucro, ya que los préstamos y la financiación de capital son difíciles de obtener para las empresas sociales.<sup>10</sup>

También existe una gama más amplia de modelos de beneficios híbridos, en los que una empresa convencional invierte parte de sus beneficios en actividades beneficiosas desde el punto de vista social, cultural o

<sup>6</sup> [¿Qué es un emprendimiento social?](#). Fundación Schwab para emprendedores sociales. Recuperado el 28 de octubre de 2016.

<sup>7</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/The\\_Power\\_of\\_Unreasonable\\_People](https://en.wikipedia.org/wiki/The_Power_of_Unreasonable_People)

<sup>8</sup> El poder de las personas irrazonables, 2008. p. g.31

<sup>9</sup> El poder de las personas irrazonables, 2008. p. g.37

<sup>10</sup> El poder de las personas irrazonables, 2008. p. g.42

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

medioambiental. El término «Philanthroprenetium» se ha aplicado a este tipo de actividad.<sup>11</sup>

Mientras que hace una docena de años apenas se hablaba de los conceptos de empresa social, emprendimiento social y emprendedor social, actualmente se están abriendo paso de forma sorprendente a ambos lados del Atlántico, especialmente en los países de la UE y Estados Unidos. También están despertando cada vez más interés en otras regiones, como Asia Oriental (especialmente Corea del Sur, Japón y Taiwán) y América Latina. En Europa, el concepto de empresa social surgió por primera vez en 1990, en el seno mismo del tercer sector, tras un impulso que fue en primer lugar italiano, estrechamente vinculado al movimiento cooperativo. En 1991, el Parlamento italiano aprobó una ley por la que se creaba una forma jurídica específica para las «cooperativas sociales» y estas experimentaron un crecimiento extraordinario. En Estados Unidos, el concepto de empresa social también recibió una respuesta muy positiva a principios de la década de 1990. En 1993, por ejemplo, la Harvard Business School puso en marcha la «Iniciativa de Empresa Social», uno de los hitos de la época.<sup>12</sup>

Suena interesante, ¿verdad? Pero ¿qué ocurre si añadimos el deporte al panorama? El emprendimiento social en el deporte comprende tres elementos que hay que matizar: el elemento social, el espíritu empresarial y el deporte<sup>13</sup>. Un rasgo distintivo del emprendimiento social en el deporte es hasta qué punto la innovación es tanto un recurso como una fuente de identidad<sup>14</sup>. Dado que el poder del deporte es cada vez más reconocido en diferentes niveles de la sociedad, queremos destacar su capacidad para influir en la cohesión de la comunidad, la salud física y mental, la inclusión social, proporcionando modelos de referencia positivos en toda la sociedad<sup>15</sup>. Cada vez son más las empresas que incorporan a sus planes estos aspectos sociales que el deporte puede introducir como forma de diferenciarse de sus competidores. Esto, a su vez, ha dado lugar a una mayor innovación social en el deporte. Recientemente, se ha hecho más hincapié en el emprendimiento social en el deporte debido a la creciente necesidad de captar su impacto social. Veamos algunos ejemplos concretos para aclarar aún más el emprendimiento social en el deporte:

<sup>11</sup><https://en.wikipedia.org/wiki/Philanthropreneur>

<sup>12</sup>[https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwia19e30obqAhXJ8OAKHW0zBYwQFjAEegQIBxAB&url=https%3A%2F%2Fiae.univ-nantes.fr%2Fmedias%2Fichier%2Fcommunication\\_j\\_1224259083400.pdf%3FID\\_FICHE%3D296308%26INLNE%3DFALSE&usg=AOvVaw3bBa0jmi-OGcqjNtvxYqP](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwia19e30obqAhXJ8OAKHW0zBYwQFjAEegQIBxAB&url=https%3A%2F%2Fiae.univ-nantes.fr%2Fmedias%2Fichier%2Fcommunication_j_1224259083400.pdf%3FID_FICHE%3D296308%26INLNE%3DFALSE&usg=AOvVaw3bBa0jmi-OGcqjNtvxYqP)

<sup>13</sup><https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17430437.2017.1346618?journalCode=fcss20>

<sup>14</sup>[https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-75046-0\\_5](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-75046-0_5)

<sup>15</sup><https://www.taylorfrancis.com/books/9781351141048>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

**City Pirates**<sup>16</sup> es un equipo de fútbol de Amberes activo en varios barrios de la ciudad. Independientemente de la edad, la capacidad, el género, la raza, la convicción religiosa o el origen, los jugadores forman una comunidad cercana. City Pirates no solo es fútbol: el club quiere llamar la atención sobre su papel social a la hora de ayudar a los jóvenes a sentirse como en casa en la ciudad y contribuir a la sociedad de Amberes. City Pirates cuenta ahora con más de 1.000 jóvenes, una gran parte de los cuales tienen origen inmigrante, y el club trabaja en pro de la integración social a través de la educación, en estrecha colaboración con los padres y los servicios sociales. Tres trabajadores sociales que colaboran con los City Pirates están en contacto con un gran número de jóvenes, que a menudo crecen en una situación de relativa pobreza. Cuando surgen problemas entre los jóvenes jugadores (retraso en el pago de las cuotas de afiliación, ropa desgastada, problemas de comportamiento, malas notas en la escuela), los trabajadores sociales realizan visitas proactivas al hogar y/o escuela. Los niños también pueden realizar sus tareas escolares en el club, con el apoyo de las escuelas a las que asisten los jóvenes jugadores. Los padres y a algunos de los miembros del club de más edad reciben apoyo para encontrar trabajo a través de asociaciones con agencias de empleo.

El City Pirates cree que el fútbol puede cambiar el mundo. Con 80 nacionalidades diferentes y un equipo G con jóvenes con discapacidades mentales, el City Pirates organiza un evento anual, «Pirates Parade», que permite a los jóvenes reunirse para bailar y cantar canciones contra el racismo y la discriminación, donde después todos los participantes acuden al estadio para apoyar al primer equipo de Amberes. En las semanas previas al acto, se organizan talleres y varios debates abiertos en colaboración con el proyecto social River Side Studio.

Un enfoque interesante, ¿no? Tenemos otro ejemplo interesante: el **proyecto Bike**<sup>17</sup>, una comunidad de refugiados, ciclistas, mecánicos y voluntarios. «Nuestra misión es sencilla: coger bicicletas de segunda mano, arreglarlas en nuestro taller y dárselas a los refugiados.

También organizamos cursos de ciclismo en grupo para mujeres refugiadas en Londres y Birmingham. Las lecciones empoderan e inspiran a las mujeres para que sientan la libertad de su propia bicicleta, quizá por primera vez en sus vidas.

---

<sup>16</sup><https://iamamigrant.org/stories/italy/radja-nainggolan-and-city-pirates>

<sup>17</sup><https://thebikeproject.co.uk/>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Además de nuestras actividades benéficas, vendemos una parte de nuestras bicicletas maravillosas y renovadas al público en general a través de nuestra tienda de bicicletas online. Cada céntimo que ganamos con la venta de bicicletas se devuelve directamente a la organización benéfica. Esta inyección de dinero tan necesaria contribuye a garantizar nuestra sostenibilidad a largo plazo, lo que significa que habrá más refugiados montando en bicicleta».

Como ya hemos mencionado en las anteriores partes de este módulo, el emprendimiento social en el deporte sigue una tendencia innovadora en Europa, pero también en terceros países. Quédate con nosotros para ver otros dos ejemplos de retos empresariales exitosos y creativos en el deporte que hemos destacado de Norteamérica y Australia.

#### Trabajar en Dream-Uganda<sup>18</sup>

Tras el fallecimiento de su madre y la pérdida de su familia al divorciarse, Ed cayó en una profunda depresión agravada por los traumas de guerra sufridos cuando era un joven adolescente en Uganda. Desempleado y con tendencias suicidas, finalmente acabó en un centro de acogida. Sin embargo, la invitación de Bill a jugar al fútbol fue una oportunidad que no pudo dejar pasar. Mientras crecía, le encantaba este deporte e incluso tenía la esperanza de llegar a la selección nacional. Al igual que la mayoría de las personas que reciben financiación para formar parte del equipo de la «Homeless World Cup», Ed volvió de participar en México en 2012, motivado para ayudar a los demás como él fue ayudado. Ahora dirige «Street Soccer», un servicio de lavandería de una empresa social canadiense, que proporciona ropa limpia a centros de acogida y otras asociaciones sin ánimo de lucro, así como puestos de trabajo para Ed y su personal. El servicio ayuda a los implicados a formar parte de un objetivo más amplio. «Ahora tengo un propósito», dice Ed. «Cuando me levanto por la mañana, me siento feliz de que vaya a contribuir. No solo a mi propia vida, sino a la de otra persona».

Otra historia interesante que hemos encontrado es la del equipo de fútbol de Melbourne Septentrional que llegó más allá del deporte para apoyar el deporte.

Ahora conocido como «**The Huddle, Learning and Life Centre**»<sup>19</sup>, inaugurado en marzo de 2010, creado por el Kangaroos, nombre no oficial del equipo de fútbol de North Melbourne. Como departamento dentro del

<sup>18</sup>[Http://www.streetsoccercanada.org/social-enterprise](http://www.streetsoccercanada.org/social-enterprise)

<sup>19</sup>[Http://citiessofmigration.ca/good\\_idea/kangaroos-football-and-the-local-community/](http://citiessofmigration.ca/good_idea/kangaroos-football-and-the-local-community/)

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

club de fútbol con la tarea específica de implicar a la comunidad local, incluye el aula Huddle, una pista polivalente, salas de reuniones y una sala de conferencias.

La programación en el Huddle no se limita únicamente al fútbol, sino que tiene un enfoque mucho más amplio a través de tres vías para involucrar a la comunidad.

El Programa Educativo incluye una programación de jornada completa para estudiantes de entre 8 y 16 años de escuelas locales de primaria y secundaria con actividades adaptadas a los alumnos recién llegados.

El programa de Deberes cuenta con tutoriales y apoyo educativo para adolescentes con acceso limitado o nulo a internet, así como clases durante las vacaciones escolares, como técnicas de estudio, cursos de conducción y actividades recreativas.

Por último, la tercera vía, los programas comunitarios, proporciona una programación lúdica para la comunidad.

«Todos los programas son gratuitos para los participantes, siendo el dinero uno de los obstáculos a los que se enfrenta la comunidad multicultural», afirmó Sacha Herceg-Manager Community Programs. «Ofrecemos talleres de netball, voleibol, periodismo y fotografía. Somos únicos en la Liga Australiana de Fútbol en el sentido de que no ofrecemos programas centrados únicamente en el fútbol».

Ahora bien, tenemos que ser claros: el emprendimiento social en el deporte es una combinación de un empleo rentable, con un claro objetivo de aportar un cambio positivo a nuestras realidades.

Pero, ¿te preguntas por qué es especialmente adecuado para los deportistas? La respuesta es muy sencilla, porque los atletas no entrenan solo su cuerpo. Las habilidades mentales son necesarias para alcanzar el máximo rendimiento en los eventos deportivos y también son cruciales para situaciones no deportivas. La agudeza mental no se encuentra, sino que es aprendida y desarrollada por cualquier deportista a base de esfuerzo. La instrucción y la práctica no solo crean habilidades físicas, sino que también mejoran las habilidades mentales. Al igual que los retos físicos, el desarrollo de habilidades mentales implica una lucha y el afán de superación. El éxito consiste en esforzarse y mejorar<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup><https://onlinemasters.ohio.edu/blog/5-mental-skills-of-successful-athletes/>

El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.



Veamos juntos las cinco habilidades mentales de los atletas de éxito<sup>21</sup> y comprobemos en una etapa posterior si dichas capacidades también son aplicables a los modelos de emprendimiento.

Actitud: Elegir y mantener

Quizás una de las habilidades más fundamentales que hay que adquirir, la actitud es una parte importante del éxito. En primer lugar, los deportistas deben aceptar ante todo que la actitud es una elección. Adoptar una actitud positiva ayudará a las personas a aprender tanto de las victorias como de los fracasos, una parte importante de la búsqueda de la excelencia.

Motivación: Descubrir y retener

Sin motivación, los deportistas no podrían seguir cumpliendo sus objetivos. Es una mentalidad de concienciación, un impulso para avanzar incansablemente. Desarrolla la persistencia, lo que alimenta la participación.

Objetivos: Fijar y perseguir

Los objetivos no deben ser ridículos, de gran alcance o extravagantes. Los objetivos deben fijarse de manera realista, a un nivel alcanzable, pero sin dejar de ser un reto. El tiempo y la capacidad son los mejores objetivos que se han de establecer, ya que pueden medirse, y su mejora desarrolla una mayor motivación, de modo que se entra en un ciclo positivo de autorrefuerzo.

Emociones: Aceptar y regular

Las emociones, especialmente la ansiedad, pueden surgir rápidamente cuando se trata de actividades deportivas. Los deportes, las competiciones y las carreras ofrecen a los deportistas la oportunidad de practicar una habilidad mental sumamente importante: aceptar las emociones tal y como vienen y aprender a manejarlas. Las emociones pueden distorsionar o reforzar otras habilidades mentales, por lo que su comprensión y regulación distingue a los deportistas de mayor éxito del resto.

Concentración: una habilidad que hay que poseer y dominar

Los deportistas que pueden estar en el aquí y ahora, permanecer presentes y prestar atención, están practicando la habilidad mental de «concentración y enfoque». Las capacidades transversales pueden lograrse a lo largo de toda la vida: vigilancia constante y concentración en la actividad presente, aumentan el éxito y la satisfacción. Los deportistas que quieren tener éxito aprenden a concentrarse en la tarea que tienen entre manos, incluso si ello implica no prestar atención a los aficionados, o los competidores rivales y seguir centrándose en lo que debe hacerse.

El éxito deja huellas, cualquiera que tenga éxito en la vida hace ciertas cosas que le ayudan a ganar una y otra vez. Si encuentras a alguien que ya ha alcanzado sus objetivos y tomas como modelo a una persona, descubrirás lo que hace para tener éxito y, haciendo lo mismo, conseguirás resultados similares. Esta es una pequeñísima parte de todas las pruebas que pueden recopilarse para defender la tesis de que los deportistas de élite pueden convertirse en empresarios deportivos increíbles y garantizar que el cambio positivo sea palpable en nuestras realidades. Esperamos que la información facilitada haya sido útil y que estés dispuesto a convertirte en emprendedor social en el deporte.

Aquí tienes algunas herramientas interactivas para convencerte:

Inspírate en <http://www.entrepreneuronfire.com> y comparte con nosotros los estímulos útiles que has encontrado para ti.

Comprueba tu potencial emprendedor mediante un rápido test online. Comparte tus resultados con nosotros.

Crear una visualización de tu idea emprendedora y compártela con tu equipo/el equipo Senta.

Gracias por tu amable atención y mantén la motivación para los siguientes módulos que enriquecerán tus conocimientos en el ámbito del emprendimiento social en el deporte con el fin de alcanzar los objetivos Senta / ¡Los deportistas se convierten en Emprendedores Sociales! Desarrollar un programa de formación en emprendimiento social basado en la gamificación para los deportistas /objetivos.

---

<sup>21</sup><https://onlinemasters.ohio.edu/blog/5-mental-skills-of-successful-athletes/>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p>Tarea 1: Los podcasts diarios “Entrepreneur on Fire” de emprendedores son útiles cuando buscas inspiración. Este es un podcast cuyo anfitrión John Lee Dumas, con sede en Estados Unidos, entrevista a invitados de la fraternidad empresarial y social. El programa diario habla sobre los éxitos, fracasos, recursos, tácticas y más de los emprendedores. Visítalo en <a href="http://www.eofire.com">www.eofire.com</a> y comparte tus comentarios con nosotros:</p> <p>Tarea 2: La autoevaluación del potencial empresarial te permite comprobar tu potencial: <a href="https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/pages/entrepreneurial-potential-self-assessment.aspx">https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/pages/entrepreneurial-potential-self-assessment.aspx</a></p> <p>Realiza el examen y escribe tu puntuación en el recuadro:</p>
<p>Lectura</p>	<p>Deporte y economía: <a href="https://ec.europa.eu/sport/policy/economy/data_en">https://ec.europa.eu/sport/policy/economy/data_en</a></p> <p>Utilización del deporte como una fuerza para el bien: <a href="https://www.entrepreneur.com/article/284155">https://www.entrepreneur.com/article/284155</a></p> <p>La mayoría de los deportistas emprendedores: <a href="https://www.entrepreneur.com/slideshow/305570 - 1">https://www.entrepreneur.com/slideshow/305570 - 1</a></p> <p>El deporte como creador de valor para el emprendimiento: una perspectiva para crear multivalores en el espíritu empresarial a través del deporte por parte de las organizaciones deportivas de élite: <a href="https://www.utwente.nl/en/bms/nikos/events/2019/12/480984/sport-as-value-creator-for-entrepreneurship">https://www.utwente.nl/en/bms/nikos/events/2019/12/480984/sport-as-value-creator-for-entrepreneurship</a></p> <p>Power2Inspire: <a href="https://www.pioneerspost.com/business-school/20150220/power2inspire-sets-sports-inclusivity-agenda-the-uk">https://www.pioneerspost.com/business-school/20150220/power2inspire-sets-sports-inclusivity-agenda-the-uk</a></p> <p>Una empresa social con una oportunidad deportiva:</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p><a href="https://probonoaustralia.com.au/news/2014/12/a-social-enterprise-with-a-sporting-chance/">https://probonoaustralia.com.au/news/2014/12/a-social-enterprise-with-a-sporting-chance/</a></p>
<p>Examen</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El emprendimiento social en el deporte es:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Una compañía portuaria de dimensión internacional.</li> <li>b) Una iniciativa emprendedora que produce un cambio positivo en la sociedad a través de o en el deporte.</li> <li>c) Parte de las actividades de cada organización deportiva a nivel de élite/profesional.</li> </ol> </li>   <li>2. El emprendimiento social en el deporte es:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Un nuevo proceso en la UE, muy desarrollado en Norteamérica.</li> <li>b) Un nuevo proceso en Norteamérica, muy desarrollado en la UE.</li> <li>c) Un fenómeno con buena tradición tanto en la UE como en Norteamérica.</li> <li>d) Ninguna de las anteriores.</li> </ol> </li>   <li>3. El emprendimiento social y el deporte están interconectados a través de:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Ambos son ámbitos importantes para nuestra sociedad.</li> <li>b) Las competencias que poseen los deportistas debido a su carrera deportiva y que también conducen al éxito empresarial.</li> <li>c) El impacto económico del deporte es relativamente alto en relación con el inmenso poder universal del deporte.</li> <li>d) Todo lo anterior.</li> </ol> </li>   <li>4. En el presente módulo hemos destacado algunas de las capacidades de los deportistas que conducen a una iniciativa empresarial exitosa. Las capacidades son:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Actitud; Autodisciplina; Objetivos; Emociones; Creatividad</li> <li>b) Actitud; Motivación; Objetivos; Conocimientos financieros; Concentración.</li> <li>c) Actitud; Motivación; Objetivos; Emociones; Concentración. Devoción. Motivación; Habilidades de gestión; Trabajo en equipo; Concentración.</li> </ol> </li> </ol>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

5. El City Pirates cree que el fútbol puede cambiar el mundo. ¿Cuál es el grupo objetivo con el que trabaja la empresa social?
- a) 120 nacionalidades diferentes y un equipo juvenil de refugiados.
  - b) 60 nacionalidades diferentes y un equipo juvenil de personas con discapacidades mentales.
  - c) 80 nacionalidades diferentes y un equipo juvenil de personas con discapacidades mentales.
  - d) 80 nacionalidades diferentes y un equipo juvenil de personas con discapacidades físicas.

## Módulo 2: El perfil del Emprendedor Social: Deportistas y Emprendimiento Social

Descripción del módulo	A través de este módulo, los alumnos podrán comprender cuáles son las habilidades que caracterizan al emprendedor social, así como las habilidades que tiene el deportista para emprender socialmente y las que podría desarrollar.
Resultados de aprendizaje	Al final de este módulo, los deportistas serán capaces de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saber cuáles son las habilidades que caracterizan al emprendedor social y por qué son importantes.</li> <li>• Descubrir cuáles son las habilidades que ya poseen los deportistas y que pueden ayudarles a ser emprendedores sociales.</li> <li>• Conocer las posibilidades que puede tener para el deportista ser un emprendedor social.</li> </ul>
Actividades de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>• Ver 1 vídeo de la conferencia</li> <li>• Leer los artículos relacionados con el tema</li> <li>• Completar 3 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>• Obtener una puntuación mínima de 80% en el cuestionario</li> </ul>
Duración estimada	La carga de trabajo total es de aproximadamente 3 horas, incluyendo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 minutos para ver los vídeos</li> <li>• 75 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>• 60 minutos para las tareas interactivas</li> <li>• 15 minutos para el cuestionario</li> </ul>
Transcripción de vídeo	<p><b>Vídeo de introducción:</b></p> <p>Bienvenido al vídeo tutorial del módulo 2. En este módulo, te enseñaremos a responder a las siguientes preguntas:</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

¿Qué caracteriza a un emprendedor social?  
¿Qué habilidades posee un deportista que podría llevarle a ser un buen emprendedor social?

Para conocer las características de un emprendedor social, es necesario empezar por saber en qué consiste el emprendimiento social.

¡Empecemos!

**Vídeo de la conferencia:**

La Fundación Schwab para el emprendimiento social habla de un modelo de cambio social que combina la misión de servir a las poblaciones más vulnerables del planeta junto con los principios del emprendimiento empresarial y las buenas prácticas del sector privado para crear un mundo más justo, equitativo y sostenible.

Por tanto, los emprendedores sociales son aquellas personas que inician y desarrollan un proyecto de estas características, priorizando el impacto social sobre el beneficio económico.

Pero entonces, ¿cuáles son las habilidades o características de un emprendedor o un emprendedor social?

Te presentamos las siete características de los nuevos emprendedores que están transformando el mundo.

**1. Inconformistas:** Se trata de personas que a menudo proceden de comunidades en situación de pobreza o desigualdad y que están hartas de ello. Se quejan y están dispuestas a actuar. Este inconformismo es común entre los jóvenes pertenecientes a la generación millennial.

**2. Con recursos:** Por lo general, los emprendedores sociales operan a través de empresas emergentes con recursos limitados. Tienen poco dinero y escasez de personal para iniciar y mantener sus proyectos, por lo que deben desarrollar la creatividad necesaria para hacer más con menos.

**3. Visión empresarial:** La clave de una empresa es generar dinero, y esto no es una excepción en las empresas sociales. Por este motivo, estos emprendedores saben cómo crear modelos que, además de promover la sociedad y contribuir al medio ambiente, sean rentables para sus fundadores e inversores.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

4. Propósito real: El éxito de las empresas sociales tiene la misión de hacer de este un mundo mejor. Tanto su modelo como sus estrategias y objetivos están enfocados en mejorar la calidad de vida de las personas o en reducir o solucionar problemas como el calentamiento global o el analfabetismo.

5. Motivado: Ser emprendedor no es fácil, y aún menos cuando el objetivo es tan ambicioso como cambiar el statu quo o la situación de una localidad. Por este motivo, las empresas emergentes y las empresas con un enfoque social o medioambiental deben contar con un liderazgo sólido, capaz de motivar e inspirar al equipo y a potenciales clientes e inversores.

6. Preocupado por todos los implicados: Una empresa con una verdadera vocación social garantiza que todos los participantes de la cadena de suministro ganen con el producto final y obtengan beneficios que favorezcan su desarrollo. Un empresario social va más allá de sí mismo.

7. Optimista: Aunque el emprendimiento social suele ser a menudo parte de la frustración y el inconformismo de algunos miembros de la sociedad, también lo es del optimismo basado en la creencia de que el mercado puede generar cambios positivos.

Estas son solo algunas de las habilidades que caracterizan a un emprendedor, pero a ellas podemos añadir la pasión, el liderazgo, la innovación, la resiliencia, la capacidad para tomar decisiones difíciles y muchas otras características. A estas características debemos añadir otros valores esenciales: inconformismo, responsabilidad social y compromiso.

Y ahora que sabes qué habilidades posee un emprendedor social, me gustaría que pensaras, a través de tu experiencia como deportista, ¿cuáles de estas habilidades tienes tú? Piénsalo, porque a continuación hablaremos de ello.

Por lo tanto, los emprendedores deportivos pueden definirse como personas que son innovadoras, proactivas y que asumen riesgos en el ámbito del deporte mediante el desarrollo de una iniciativa emprendedora. Estos emprendedores pueden tener experiencia en una industria específica o en un sector especializado, como el deporte.

¿Sabías que los deportistas que han competido o compiten a un alto nivel tienen características muy similares a las de los emprendedores? Así es, ambos se ponen a prueba con una mentalidad enfocada en los objetivos y con un carácter competitivo que solo puede lograrse mediante la



participación activa en el deporte. Líderes eficaces, su éxito depende, en un porcentaje muy elevado, de cómo gestionan una organización al máximo nivel de productividad.

Esta es la relación entre el emprendimiento social y el deportista.

### 1. Naturaleza competitiva

El emprendedor se enfrenta a retos constantemente y no abandona hasta que consigue superar los obstáculos: aquí es donde se relacionan los negocios y el deporte. La naturaleza competitiva que vemos en el deporte no es diferente de lo que necesitamos para ser el número uno en nuestros negocios. Los deportistas utilizan eficazmente esta característica y suelen llevar esa pasión y potencial a su respectivo ámbito de trabajo.

### 2. Liderazgo

Cada equipo necesita un líder que tenga una visión clara y muestre el camino. El rendimiento depende de la capacidad del líder para motivar a los demás a dar lo mejor de sí mismos. Ningún equipo ha ganado nunca un campeonato sin tener un líder en su grupo.

Un emprendedor tiene las mismas obligaciones que un deportista a la hora de llevar a su equipo a la cima: debe hacerse cargo de su equipo y conducir el barco a buen puerto. El futuro de la empresa descansa sobre los hombros del líder, y su fuerza mental debe perdurar en las buenas y las malas.

### 3. Presión

En el deporte es habitual encontrarnos en situaciones que nos ponen bajo una presión extrema, donde un solo movimiento afecta al resultado final del partido. Sin embargo, hacer frente a estas batallas y ser capaz de tomar decisiones puede tener grandes recompensas y consecuencias. El valor de un jugador depende de cómo sepa manejar la presión y mantener la calma durante el partido.

En el mundo empresarial, un emprendedor se enfrenta a muchas tareas que podrían tener un enorme impacto en su propio negocio y en su entorno. Como líder de tu empresa, tus empleados dependen de ti y de tu capacidad para tomar las decisiones adecuadas. Un verdadero líder debe saber cómo apretarse el cinturón y utilizar la fuerza mental para avanzar y tener éxito.

### 4. práctica

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>Ningún deportista puede alcanzar su verdadero potencial sin la práctica. Todo el mundo debe practicar al máximo y trabajar continuamente para perfeccionar su juego.</p> <p>Un empresario tiene puntos fuertes y débiles, pero siempre debe trabajar como un perfeccionista para superar sus debilidades apostando por sus puntos fuertes. La perfección en la práctica es una clave esencial para el éxito.</p> <p><u>5.Perseverancia</u></p> <p>Todo el mundo tiene muchos obstáculos en su camino antes de ser galardonado como el ganador. Algunos obstáculos serán abrumadores, pero la perseverancia lleva a un líder hacia su objetivo final.</p> <p>Sabemos que el mundo empresarial no es el «juego» más sencillo del planeta. Un empresario tendrá que saltar obstáculos difíciles para acercarse a la línea de meta. Al igual que en el deporte, tendrás que luchar por todo lo que quieres conseguir, y para ello necesitas perseverancia y tenacidad mental.</p> <p>En cuanto la mayoría de los rasgos que son vitales en el deporte y en los negocios, los estudios demuestran que los emprendedores que han sido deportistas son mejores líderes y empresarios debido a las cualidades que solo se desarrollan con el deporte.</p>
<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p>Tarea 1: Responde a las preguntas relacionadas con el contenido del módulo.</p> <p>1- Un empresario tiene las mismas obligaciones que un deportista a la hora de llevar a su equipo a lo más alto.</p> <p>a) Verdadero b) Falso</p> <p>2- Cuando hablamos de las características de un emprendedor social, ¿qué significa el propósito real?</p> <p>a) Tienen poco dinero y escasez de personal para empezar b) El éxito del emprendimiento social tiene la misión de hacer de este un mundo mejor</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

- c) Son personas que a menudo proceden de comunidades en situación de pobreza
  - d) Un empresario social va más allá de sí mismo
- 3- ¿Son los emprendedores sociales quienes dan prioridad al beneficio económico sobre el impacto social?
- a) Verdadero
  - b) Falso
- 4- ¿Por qué la presión ayuda a un deportista a convertirse en un emprendedor social?
- a) Tendrán que luchar por todo lo que deseen lograr
  - b) Las mismas obligaciones que un deportista a la hora de llevar al equipo a lo más alto
  - c) Un verdadero líder debe saber cómo utilizar la fuerza mental
  - d) Ningún atleta puede alcanzar su verdadero potencial sin la práctica
- 5- Los estudios demuestran que los empresarios que han sido deportistas son mejores líderes y empresarios.
- a) Verdadero
  - b) Falso

Has completado la tarea y tu puntuación es:

Tarea 2: En esta tarea deberás introducir las palabras que faltan en las frases.

Inicio

- 1- Para la mayoría de los rasgos que son vitales en el deporte y los negocios, los estudios muestran que los emprendedores que han sido deportistas son mejores \_\_\_\_\_ y empresarios por esas cualidades que solo se desarrollan con el deporte.

Dirigentes

- 2- Cada equipo necesita un líder que tenga una visión clara y muestre el camino. El desempeño depende de la capacidad del líder para \_\_\_\_\_ a otros para que lo hagan lo mejor que puedan

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Motivar

- 3- El emprendedor se enfrenta a desafíos constantemente y no se rinde hasta que logra superar los obstáculos: aquí es donde \_\_\_\_\_ y el deporte se relacionan.

Negocios

- 4- Un emprendedor tiene fortalezas y debilidades, pero debe trabajar siempre como un perfeccionista para superar sus debilidades apostando por sus fortalezas. La perfección en la práctica es una clave esencial para \_\_\_\_\_

Éxito

- 5- Un emprendedor tendrá que saltar obstáculos difíciles solo para acercarse a la línea de meta. Al igual que en el deporte, tendrá que luchar por todo lo que quiera conseguir, y para ello necesita \_\_\_\_\_ y tenacidad mental..

Has completado la tarea y tu puntuación es:

Tarea 3: Preguntas abiertas para reflexionar sobre los contenidos del módulo:

1. Cita 3 de las habilidades características de un emprendedor social que crees que posees. Explicar por qué.
2. ¿Crees que los deportistas tienen otras habilidades para el emprendimiento social que no hayamos mencionado en las notas? Escribe al menos 3.
3. ¿Crees que el emprendimiento social en el deporte puede abrir caminos profesionales cuando termines tu carrera deportiva? ¿Por qué?
4. Explica, como se ve en las notas, ¿por qué el liderazgo es una habilidad que tienen los deportistas y que puede ayudar a ser emprendedor social?

	<p>5. Explica por qué la perseverancia desarrollada como deportista puede ayudarte como emprendedor social.</p>
<p>Lectura</p>	<p>Emprendimiento social y deporte en Rumanía: ¿Cómo pueden contribuir los antiguos atletas al cambio social sostenible?(véase el portal)</p> <p>Ganar en la vida: <a href="https://www.redbull.com/us-en/theredbulletin/athletes-for-social-change">https://www.redbull.com/us-en/theredbulletin/athletes-for-social-change</a></p> <p>Características psicosociales de los emprendedores sociales: Estudio comparativo (véase el portal)</p> <p>Emprendimiento social e innovación en el deporte (véase el portal)</p>
<p>Examen</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. En el artículo sobre el emprendimiento social en el deporte en Rumanía, ¿cuál es el objetivo de una empresa social frente a una empresa sin tal propósito?</li> <li>2. ¿Cómo puede el deporte ofrecer recursos e inspiración para innovar a través del emprendimiento social y para abordar los problemas sociales?</li> <li>3. ¿Cómo podrían los antiguos atletas contribuir a un cambio social sostenible en Rumanía?</li> <li>4. ¿Qué es el proyecto Ivan Patzaichin y Rowmania?</li> <li>5. Resumir en pocas líneas las conclusiones del estudio.</li> </ol>

### Módulo 3: : El papel de los agentes de cambio en la sociedad: Deportistas y agentes de cambio

Descripción del módulo	Este módulo pretende introducir a los alumnos en el concepto de «changemakers» o agentes de cambio. Este módulo también definirá las funciones, responsabilidades y habilidades asociadas a ser un agente de cambio
Resultados de aprendizaje	Al final de este módulo, los deportistas serán capaces de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• comprender la definición, las capacidades y el papel de un agente de cambio en la sociedad.</li> <li>• desarrollar una comprensión de cómo convertirse en un agente de cambio como opción profesional y como forma de aportar algo a la comunidad.</li> </ul>
Actividades de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>• Ver 1 vídeo de la conferencia</li> <li>• Ver 2 vídeos de experto</li> <li>• Leer los artículos relacionados con el tema</li> <li>• Completar 3 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>• Obtener una puntuación mínima de 80 % en el cuestionario</li> </ul>
Duración estimada	La carga de trabajo total es de aproximadamente 3 horas, incluyendo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 minutos para ver vídeos</li> <li>• 75 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>• 60 minutos para las tareas interactivas</li> <li>• 15 minutos para el cuestionario</li> </ul>
Transcripción de vídeo	Vídeo de introducción:  ¿Qué significa «changemaker» o agente de cambio? ¿Quién puede convertirse en agente de cambio? En el siguiente módulo, profundizaremos en el concepto de ser un agente de cambio y presentaremos las actitudes y habilidades necesarias para ser un agente de cambio de éxito en tu comunidad.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Videoconferencia:

Desde los educadores hasta las celebridades y los alumnos, todos tienen el potencial de ser un agente de cambio. Según la Fundación Ashoka, un agente de cambio es cualquier persona que emprende una acción creativa para resolver un problema social.

En particular, los agentes de cambio se definen por tres características clave: intención, motivación y creatividad. Los agentes de cambio tienen la intención de resolver un problema social. Sienten empatía por quienes les rodean y persiguen objetivos sociales a propósito. Los agentes de cambio también están motivados para actuar, enfrentarse a problemas sociales y seguir intentando marcar la diferencia. Por último, los agentes de cambio son creativos. Hacen preguntas, tienen una mentalidad abierta y pueden ver las cosas desde distintas perspectivas.

Desgranando esta definición, investigadores de toda Europa han llegado a identificar varios atributos personales que los agentes de cambio necesitan para generar innovación social e impacto: la confianza en sí mismo, el liderazgo, la cooperación, la perseverancia, la autoconciencia, la orientación a la acción, la creatividad, el pensamiento crítico, la resolución de problemas, la reflexión, la empatía, la inteligencia socioemocional y la comunicación.

Los agentes de cambio pueden generar impacto en sus comunidades de muchas maneras. Pueden proporcionar o ampliar directamente los servicios a quienes lo necesiten. Esto puede significar la puesta en marcha de un pequeño programa de tutoría o ayudar a que crezca un enfoque establecido. También pueden actuar o abogar por el cambio de los sistemas, y ayudar a desarrollar nuevos enfoques y políticas que contribuyan a que la sociedad sea más justa y equitativa.

El emprendimiento social, en particular, puede ser una valiosa herramienta para que los agentes de cambio se comprometan a actuar. Los emprendedores sociales son agentes de cambio que generan impacto centrándose en el cambio de sistemas y ayudando a otros a prosperar.

Los deportistas están especialmente preparados para convertirse en agentes de cambio y emprendedores sociales. En su carrera deportiva, adquieren habilidades, como la perseverancia, el liderazgo o la disciplina, que también son cruciales en la empresa social. Además, los deportistas suelen desarrollar importantes redes personales y profesionales que pueden ayudarles a impulsar sus iniciativas.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>Sin embargo, ser un agente de cambio, es algo más que tener objetivos sociales intencionados y las cualidades personales adecuadas. También se trata de ser plenamente consciente de las funciones y responsabilidades que conlleva querer ser un agente de cambio. Los agentes de cambio tienen responsabilidades con respecto a las personas con las que trabajan y a las comunidades a las que quieren servir. Entre otras cosas, los agentes de cambio deben garantizar la participación de la comunidad, desarrollar redes, generar confianza, liderar a otros, obtener recursos financieros y crear planes a largo plazo.</p> <p>No importa quién seas, puedes convertirte en agente de cambio. Pero para ser un agente de cambio de éxito, tienes que desarrollar las habilidades adecuadas para tener éxito y ser consciente de tus responsabilidades únicas hacia tu comunidad.</p>
<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p>Tarea 1: Agentes de cambio en tu comunidad</p> <p>Cuéntanos acerca de un agente de cambio de tu comunidad. Qué hace que esta persona sea un agente de cambio y qué tipo de impacto ha tenido en tu comunidad.</p> <p><i>Esta podría ser una simple pregunta abierta, un foro de discusión más interactivo o un tipo de actividad de evaluación por pares.</i></p> <p>Tarea 2: Mapeo de tus habilidades como creador de cambios y emprendedor social</p> <p>¿Cómo evalúas tus habilidades para el emprendimiento social?:</p> <p><i>Aquí, podríamos integrar la Encuesta de Mapeo SENTA original (adaptación de la Investigación Española) y darle a cada participante un perfil de sus habilidades autoevaluadas en las 17 áreas identificadas. Esto también puede dar a los participantes una idea de las habilidades en las que son más fuertes y en las que necesitan trabajar.</i></p> <p>Tarea 3: Planifica el desarrollo de tus habilidades</p> <p>Según tu evaluación de habilidades de la Tarea 2, escribe cómo crees que tus mejores habilidades pueden contribuir a que te conviertas en un creador de</p>



	<p>cambios. Escribe cómo crees que puedes mejorar algunas de tus habilidades más débiles.</p> <p><i>Esta podría ser una simple pregunta abierta, o una discusión en el foro más interactivo o un tipo de actividad de evaluación por pares.</i></p> <p>Tarea 4 (Facultativa): Evalúa tu entorno de emprendimiento social</p> <p>La OCDE ha preparado una herramienta de <u>evaluación</u> que te permite evaluar el entorno o la región de la empresa social. Esta herramienta requiere cierto tiempo de trabajo, pero proporciona una excelente base para reflexionar sobre las realidades de tu ámbito.</p>
Lectura	<p>Fundación <u>Ashoka. Más que Simplificar «Hacer bien:» Defining change-makers</u></p> <p><u>Ríos y cols. Integrar la innovación social y el impacto social en todas las disciplinas: identificación de los atributos «Changemaker»</u></p>
Videos de Experto	<p><u><a href="#">Cómo convertirse en un agente de cambio en el mundo de hoy Miguel Joey Aviles TEDxUPRM</a></u></p> <p><u>Todos ellos una Fundación Changemaker Ashoka</u></p>
Examen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Según la Fundación Ashoka, ¿cuál es la definición de «changemaker» o agente de cambio? <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Cualquiera que ponga en marcha un negocio que altere el mercado</li> <li>b) Cualquiera que esté realizando acciones creativas para resolver un problema social.</li> <li>c) Cualquiera que done o sea voluntario</li> </ol> </li> <li>2. ¿Puede alguien que apoye un pequeño programa comunitario de mentores o un comedor de beneficencia ser considerado un agente de cambio? <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Sí</li> <li>b) No</li> </ol> </li> </ol>

3. ¿Cuáles son las tres características que definen a un agente de cambio?

- Motivado para actuar
- Persecución intencionada de objetivos sociales
- Búsqueda de beneficios
- Desarrollo de nuevas tecnologías
- Famoso o notorio
- Creatividad
- Importantes recursos financieros

4. Enumera cinco habilidades asociadas a los agentes de cambio de éxito

*Las posibles respuestas incluyen: confianza, liderazgo, perseverancia, autoconciencia, orientación a la acción, creatividad, pensamiento crítico, resolución de problemas, reflexión, empatía, motivación, inteligencia emocional, inteligencia social, enfoque en valores, innovación, comunicación, planificación, cooperación, trabajo en equipo.*

5. ¿Cuáles son las funciones y responsabilidades de los agentes de cambio?

- Satisfacer a los accionistas
- Garantizar la participación de la comunidad
- Desarrollar redes
- Generar confianza
- Guiar a otros
- Obtener recursos económicos
- Crear planes a largo plazo
- Darse a conocer
- Interactuar con otras personas famosas
- Ampliar sus actividades a escala nacional o internacional

## Módulo 4: De la teoría a la práctica para la planificación de la carrera profesional: Deportistas en el entrenamiento

Descripción del módulo	A través de este módulo podrás aprender a convertirte en un emprendedor social si eres o has sido deportista de alto nivel, y las posibilidades que te puede dar para emprender una vez terminada tu carrera deportiva.
Resultados de aprendizaje	Al final de este módulo, los deportistas serán capaces de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debatar sobre el emprendimiento social como forma de autoempleo al final de una carrera deportiva para lograr el éxito económico, basado en la responsabilidad social.</li> <li>• Explicar los pasos para poner en marcha una iniciativa social.</li> <li>• Debatar sobre qué habilidades se necesitan para dirigir una iniciativa social.</li> </ul>
Actividades de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>• Ver 1 vídeo de la conferencia</li> <li>• Ver 1 vídeo de experto</li> <li>• Leer los artículos/buenos ejemplos relacionados con el tema</li> <li>• Completar 3 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>• Obtener una puntuación mínima de 80% en el cuestionario</li> </ul>
Duración estimada	La carga de trabajo total es de aproximadamente 3 horas, incluyendo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 minutos para ver vídeos</li> <li>• 75 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>• 60 minutos para las tareas interactivas</li> <li>• 15 minutos para el cuestionario</li> </ul>
Transcripción de vídeo	Vídeo de introducción  Bienvenido al vídeo tutorial del módulo 4. En este módulo, te enseñaremos cómo responder a las siguientes preguntas:

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

¿Cómo puede ayudarme el emprendimiento social a encontrar un futuro laboral una vez que termine mi carrera deportiva?  
¿Qué tengo que hacer para ser emprendedor social en el deporte?  
¿Qué tipo de capacidades necesito y cómo desarrollarlas?  
Empezarás a aprender a convertirte en emprendedor social si eres o has sido un deportista de alto nivel. ¡Buena suerte!

#### Vídeo de la conferencia

La idea de «emprendimiento social» adquiere una especial importancia en nuestro tiempo, ya que el momento actual se presta a adoptar un enfoque emprendedor de los problemas sociales. Los emprendedores sociales son necesarios para desarrollar nuevos modelos; el emprendimiento social, como nueva forma de entender los negocios y el bienestar social, ofrece nuevas oportunidades laborales y profesionales, al tiempo que propone modelos innovadores para hacer frente a los problemas y necesidades sociales y medioambientales.

El sector del deporte es una industria viable capaz de crear nuevos puestos de trabajo y generar actividad económica, y presenta en la actualidad un escenario ideal para que los deportistas que terminan su carrera deportiva emprendan y afronten los retos del mercado laboral actual. Muchos deportistas han sido emprendedores a la hora de construir sus marcas participando en múltiples campañas de marketing internacional para productos de consumo que van desde relojes y perfumes hasta vinos. Deportistas como Greg Norman, David Beckham y Serena Williams, han asumido riesgos al involucrarse en negocios innovadores que han tenido éxito comercial.

Las relaciones públicas pueden ayudar a gestionar la imagen de un deportista centrándose en ámbitos como la responsabilidad social y el compromiso de la comunidad. Los deportistas que forman parte de equipos deportivos utilizan las relaciones públicas para mejorar su imagen profesional y su capacidad para gestionar la red de medios de comunicación en sus carreras profesionales. La capacidad de un deportista para dar forma a su imagen es un componente importante para encontrar oportunidades de negocio.

Ser capaz de tener éxito como emprendedor requiere un trabajo duro, dedicación y una gran persistencia. Lamentablemente, no hay una clave o fórmula secreta para poder tener éxito en ningún proyecto.

Sin embargo, existen algunas recomendaciones y pasos básicos que pueden hacer que consigas tus objetivos como nuevo emprendedor social. Compartimos algunas de ellas con las que puedes aplicar estrategias para llevar a cabo un nuevo proyecto.

El principal objetivo de una empresa social es la resolución de un problema en la sociedad, sin dejar nunca de lado la obtención de beneficios y la generación de empleo. El emprendimiento social se está extendiendo cada vez más en el mundo empresarial y cada vez surgen más con la motivación de mejorar algún aspecto del mundo en el que vivimos.

Sin embargo, para quien decide crear un negocio social, su prioridad no será aumentar las ventas. Más bien, su propósito es resolver un problema social latente en su entorno, que pretende mejorar y/o solucionar.

Cualquier persona que decida iniciar su aventura empresarial a través de una empresa social debe tener en cuenta que los pasos a seguir para crearla dependerán de la forma jurídica que elija. A continuación detallamos los pasos para poner en marcha una empresa social en el deporte:

1. Hay que decidir en qué país o región va a establecerse el domicilio de la empresa social. Hay algunas regiones que tienen jurisdicción en la creación de empresas sociales y rige esa normativa específica, en lugar de la estatal.
2. Elige sobre la base de qué modelo se desarrollará tu empresa social, ya que existen diferentes modalidades: cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones, sociedades laborales, etc.
3. En función de la modalidad que hayamos elegido; acudiremos a la normativa en cuestión y se llevarán a cabo los trámites necesarios en cada caso.

Pero, ¿qué tipo de modelos existen para crear una empresa social en el deporte?

Consideramos que las empresas socialmente responsables basan sus modelos sociales en alguna de las formas posibles que les permiten ayudar a la sociedad:

A través del producto o servicio: se refieren a empresas que ofrecen productos que solucionan un problema, mejoran la eficiencia de algunos procesos de producción, proporcionan nuevas tecnologías a personas que las necesitan o reducen/sustituyen costes que las personas no se pueden permitir.

— A través del trabajo: las empresas que ponen el valor que tienen en la sociedad a través del trabajo, utilizan colectivos en riesgo de exclusión o con menos oportunidades para desarrollar la actividad de la empresa.

A través de la materia prima utilizada: los modelos basados en la materia prima ofrecen productos ya existentes en el mercado, pero fabricados con nuevos materiales que sorprenden al consumidor.

Ten en cuenta que hay muchos emprendedores sociales que llevan a cabo proyectos empresariales con el objetivo de dar respuesta a los diferentes problemas de la sociedad. Sin embargo, no todos tienen éxito. Aunque muchas de las ideas son muy útiles e interesantes, muchos de estos proyectos se quedan en el camino porque su viabilidad empresarial no es posible. Por lo tanto, es necesario conocer algunas recomendaciones para el éxito de las empresas sociales.

- A. Detectar oportunidades: es necesario ver dónde hay una oportunidad para saber cómo podemos responder a un problema. Hacer una empresa social porque sí no nos va a llevar a ningún sitio. Debemos analizar el mercado e investigar cómo podemos ayudar a mejorar la sociedad y reducir el alcance, especialmente al principio. Al igual que con las empresas normales, debemos dedicarnos a una cosa en concreto, ya que no se pueden cubrir todas las necesidades sociales.
- B. Conocer al cliente: debemos ser conscientes de que a veces la persona que va a beneficiarse de nuestro producto no es la misma persona que va a pagar por él. Hay que dirigirse a cada uno de sus públicos.
- C. Establecer un modelo de negocio rentable: al igual que todas las empresas, es necesario crear un modelo que genere beneficios o, al menos, que no genere pérdidas. Las empresas sociales no se enfrentan a la generación de beneficios a través de la actividad que llevan a cabo, sino que ponen solución al problema de la sociedad antes que la obtención de riqueza para el propio fundador.
- D. No depender de subvenciones: es probable que, al principio, las donaciones, subvenciones y ayudas nos ayuden a relanzar el proyecto. Sin embargo, una de las claves es intentar garantizar que esta no sea la única fuente de ingresos de la empresa, ya que, cuando desaparezca, la empresa tampoco podrá seguir adelante. El

	<p>objetivo es conseguir una estabilidad financiera que permita la durabilidad de la empresa.</p> <p>E. <u>Ofrecer valor añadido a su producto o servicio</u>: este es uno de los puntos más importantes. Los productos y servicios ofrecidos por las empresas sociales tienden a ser más elevados por razones obvias: mayor elaboración, materiales más caros y acciones en favor del entorno en el que vivimos. Por lo tanto, debemos asegurarnos de que las personas acepten pagar una prima por el valor de nuestro producto o servicio en comparación con los competidores.</p> <p>Es importante recordar que cada vez hay más estudios que afirman que los deportistas y ex deportistas que se suman a este tipo de iniciativas pueden ser importantes promotores del espíritu empresarial. La <u>notoriedad y la red</u> creada a su alrededor podrían contribuir al desarrollo de este fenómeno.</p>
<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p><b>Tarea 1:</b> El lienzo del modelo de negocio Únete y dáte de alta en <a href="https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas">https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas</a></p> <p><b>Tarea 2:</b> Diseña tu modelo de negocio social con la plantilla Canvas que encontrarás en el enlace de la tarea 1 (* Lee primero la lectura obligatoria y el vídeo de expertos)</p> <p><b>Tarea 3:</b> Comparte tu plantilla Canvas de negocio social deportivo en la siguiente carpeta: <a href="https://drive.google.com/drive/folders/1rXHFVOoEiLszjJ3aNtnDCnRd5AjB9mZj?usp=sharing">https://drive.google.com/drive/folders/1rXHFVOoEiLszjJ3aNtnDCnRd5AjB9mZj?usp=sharing</a></p>
<p>Lectura</p>	<p>Empresa social: Cómo descubrir ideas originales utilizando el Canvas del modelo de negocio social: <a href="https://www.acumenacademy.org/blog/social-enterprise-how-uncover-original-ideas-using-business-model-canvas">https://www.acumenacademy.org/blog/social-enterprise-how-uncover-original-ideas-using-business-model-canvas</a></p> <p>Emprendimiento social y cómo un deportista inteligente puede ayudar a las personas a través de las empresas: <a href="http://moneysmartathlete.com/2018/10/24/social-entrepreneurship-and-how-the-msa-can-help-people-through-business/">http://moneysmartathlete.com/2018/10/24/social-entrepreneurship-and-how-the-msa-can-help-people-through-business/</a></p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Vídeo de experto	<p>¿Cómo puede describir/diseñar/mejorar tu modelo de negocio?</p> <p><a href="https://vimeo.com/78350794">https://vimeo.com/78350794</a></p>
Examen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Explica brevemente en qué consiste tu idea de negocio social en el deporte.</li> <li>2. ¿Podrías explicar brevemente qué te motivó a realizar un plan de negocios?</li> <li>3. ¿Crees que, como deportista activo o retirado, podrías tener algunas ventajas para el desarrollo de tu negocio social? Explica por qué.</li> <li>4. ¿En qué momento de tu carrera deportiva crees que sería mejor implementar tu idea de negocio?</li> <li>5. Una vez que sepas qué es el emprendimiento social y cómo puedes usar tus habilidades como deportista, ¿te atreverías a montar una empresa social en el deporte?</li> </ol>

## Módulo 5: Modelos de negocio social: deportistas en la cancha

Descripción del módulo	<p>Este módulo introduce al alumno en el ámbito de los modelos de negocio social, proporcionando a los deportistas conocimientos teóricos y prácticos sobre los mismos. Este módulo se centra en los componentes del modelo de empresa social y en diversos tipos de negocio social. A continuación, el módulo aborda cuestiones relacionadas con el lienzo de un modelo de negocio social y las estrategias de generación de ingresos para el emprendimiento social. El conocimiento fundamental de los modelos de negocio social es claramente un «must» para los aspirantes a emprendedores sociales.</p>
	<p>Al final de este módulo, los deportistas serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● explicar qué es un modelo de negocio y por qué es importante para la sociedad.</li> </ul>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



Resultados de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>● explicar las diferencias entre los modelos de negocio de las empresas comerciales y los modelos de negocio de las empresas sociales.</li> <li>● comprender los componentes de un modelo de empresa social.</li> <li>● utilizar un «canvas» o lienzo de modelo de empresa social.</li> <li>● conocer diferentes tipos de modelos de negocio social.</li> <li>● comprender diversas estrategias para generar ingresos y garantizar la autosostenibilidad.</li> </ul>
Actividades de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>● Ver 2 vídeos de conferencias</li> <li>● Leer los artículos relacionados con el tema</li> <li>● Completar 5 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>● Obtener una puntuación mínima de 80 % a partir del cuestionario</li> </ul>
Duración estimada	<p>La carga de trabajo total es de aproximadamente 3 horas, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 30 minutos para ver vídeos</li> <li>● 75 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>● 60 minutos para las tareas interactivas</li> <li>● 15 minutos para el cuestionario</li> </ul>
Transcripción de vídeo	<p>Vídeo de introducción</p> <p>¡Hola! ¡Bienvenidos al Módulo 5!</p> <p>Ser empresario es un reto; ser emprendedor social parece ser aún más desafiante, dado que este ámbito trae consigo dificultades adicionales. Independientemente de cuál sea el sector, cada empresa tiene un modelo de negocio que describe cómo funcionará la iniciativa y cómo se mantendrá. Como hemos visto en nuestro módulo anterior, para una empresa social, el objetivo adicional de generar valor social es tan importante como el de generar de ingresos. Durante este módulo, aprenderás a fijar tus objetivos basándote en un modelo de negocio social.</p> <p>Vídeo de la conferencia — 1</p>

Es importante que tengas un plan cuando pretendas crear un producto o servicio que la gente quiera, y tendrás que encontrar una forma eficaz de venderlo. En primer lugar, hay que recordar que el simple hecho de «querer crear una empresa social» no significa que tengas «derecho a existir en el mercado» y que tendrás éxito. Es necesario mantener ese lugar, y este módulo te ayudará a: hacer las preguntas adecuadas y estructurar tu plan, basándote en modelos de negocio que ya han sido probados a lo largo del tiempo.

Veamos qué es un modelo de negocio social.

El término «social» se utiliza de forma obsesiva hoy en día, lo que dificulta la comprensión de cómo es realmente un negocio social. Por lo tanto, el primer paso será saber qué es un modelo de negocio. La definición más sencilla la da un conocido periodista financiero, Michael Lewis (1999), que dice que lo único que significa realmente es cómo se plantea hacer dinero.

En una definición más desarrollada, un modelo de negocio podría considerarse un proceso de dos partes. La primera incluye todas las actividades relacionadas con la producción o entrega de algo: el diseño, la compra de materiales o componentes, su fabricación, etc. La segunda comprende todas las actividades relacionadas con la venta de ese producto o servicio, lo que implica encontrar y llegar a los clientes, distribuir el producto o prestar el servicio.

Así pues, un modelo de negocio es un plan implementado por una empresa para generar ingresos y suele analizarse en función de su capacidad de generar beneficios.

El modelo de empresa social tiene una clara intención de generar un cambio positivo en la sociedad y también pretende encontrar un equilibrio entre la idea de obtener beneficios y un cambio positivo. En una interpretación simplista, la clave del problema es encontrar las habilidades y los recursos necesarios para convertir a las empresas tradicionales con ánimo de lucro en empresas sociales. Este tipo de estructura tiene un doble objetivo: producir un cambio positivo y mantener un plan financiero saludable.

En otras palabras, imagina que eres arquitecto y tienes que construir una casa. Debes entender cuáles son tus necesidades fundamentales, sentarte en tu escritorio y empezar a esbozar un plan para tu casa, en este caso, una empresa social. En el siguiente vídeo verás cuáles son los pilares fundamentales de un modelo de empresa social.

## Vídeo de la conferencia — 2

Un modelo de negocio tiene algunos componentes que permiten a los inversores y propietarios tener una idea clara de cuál es la mejor manera de iniciar y desarrollar su negocio. Un modelo de negocio clásico suele tener cuatro componentes clave que están interconectados. Estos cuatro elementos son:

- propuesta de valor para el cliente,
- fórmula de beneficios,
- recursos clave y
- procesos clave.

El modelo de empresa social añade un quinto elemento a estos cuatro componentes: la propuesta de valor del beneficiario.

Examinémoslos por separado y veamos por qué son importantes.

El primer componente, la **propuesta de valor para el cliente**, indica que el modelo de negocio «ayuda a los clientes a realizar un "trabajo" específico que las ofertas alternativas no abordan» (Johnson et al., 2008, p. 1). El primer paso de tu plan de negocio es asegurarte de que el producto o servicio que ofrece es útil, necesario o deseado por sus clientes objetivo. Se trata de un principio esencial de los negocios y supone una oferta bien diseñada. Cuando estés convencido de que tienes un producto o servicio útil y necesario, es importante ofrecérselo a tus clientes de forma sencilla. Para tener éxito, conviene responder a algunas preguntas, como las siguientes: ¿Quién es tu cliente? ¿Qué producto (s) responde (n) mejor a las necesidades de nuestro cliente (s)? ¿Comprarán el producto para sí mismos o para otra persona?

El segundo componente, **Fórmula de Beneficios**, se considera que es «el plan que define cómo la empresa crea valor para sí misma, al tiempo que proporciona valor al cliente» (Johnson et al., 2008, p. 3). Implica algunos principios económicos básicos que establecen que el modelo de empresa social genera ingresos para tu empresa a través de elementos como costes, márgenes o rotación de inventario. La fórmula de beneficio implica algunas preguntas adicionales, tales como: ¿Cuánto dinero se puede ganar? A un precio determinado, ¿cuántos clientes tendré? Este tipo de preguntas son importantes para tener una visión a largo plazo de tu empresa social.

El tercer componente está representado por **recursos clave**. Este aspecto está relacionado con el personal, la tecnología, los materiales, las

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>instalaciones y otros activos necesarios para ofrecer la propuesta de valor a los clientes objetivo de una empresa. Los recursos clave pueden clasificarse del siguiente modo: humanos (experiencia, creatividad, habilidades, etc.), físicos (edificios, vehículos, materiales), financieros (efectivo, créditos) e intelectuales (marca, asociaciones, patentes).</p> <p>El cuarto componente consiste en <b>procesos clave</b>. Una actividad empresarial se basa en diversos procesos, como la formación, la fabricación, la planificación y los servicios para adquirir recursos.</p> <p>El quinto componente se refiere a la <b>propuesta de valor del beneficiario</b>. En las empresas sociales, el cliente puede ser distinto del beneficiario. Esta característica genera la necesidad de introducir un indicador del beneficiario, lo que plantea algunas cuestiones similares a las planteadas en la propuesta de valor del cliente: ¿Quién es el beneficiario? ¿Qué productos cubrirían las necesidades de este beneficiario? ¿Cuáles son sus carencias en términos de dinero, capacidades o acceso?</p> <p>Estos cinco componentes son importantes para comprender los mecanismos del modelo de empresa social.</p>
<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p>Lee los estudios de caso a continuación e identifica las estrategias de generación de dinero utilizadas por las siguientes empresas sociales:</p> <p>World Bicycle Relief (WBR) es una organización sin fin de lucro con sede en los Estados Unidos, que distribuye bicicletas para ayudar a las personas necesitadas en los países en desarrollo de todo el mundo. Hasta marzo de 2020, WBR ha distribuido 500 000 bicicletas. Además de estas donaciones, WBR también está creando un mercado para bicicletas en otras áreas donde la gente quiere comprarlas. Y, donde quiera que vayan, capacitan a los proveedores de servicios para el mantenimiento de bicicletas y ayudan a establecer talleres de reparación locales y de propiedad local donde estos técnicos de mantenimiento capacitados pueden ayudar a los beneficiarios a mantener sus ruedas en marcha. Más sobre este proyecto en:</p> <p><a href="https://www.forbes.com/sites/jimvinoski/2020/01/13/can-bicycles-relieve-poverty-world-bicycle-relief-says-yes/#4e2a96f2aab2">https://www.forbes.com/sites/jimvinoski/2020/01/13/can-bicycles-relieve-poverty-world-bicycle-relief-says-yes/#4e2a96f2aab2</a></p> <p>Escribe tu respuesta:</p>

Lee los estudios de caso a continuación e identifique las estrategias de generación de dinero utilizadas por las siguientes empresas sociales:

Street Fit Scotland es una organización sin ánimo de lucro que ofrece un programa de acondicionamiento físico para personas sin hogar, que duermen en un alojamiento temporal o que necesitan apoyo para mantener un alquiler. Este programa trae cambios positivos en la confianza, la salud mental, la salud física, el comportamiento, el compromiso con el personal y las comunidades y las habilidades de empleabilidad. Los participantes aprenden a trabajar como parte de un equipo en un entorno de apoyo que tiene como objetivo elevar sus aspiraciones futuras. Desde 2016, Street Fit Scotland ha sido una organización benéfica registrada y actualmente está financiada por el gobierno escocés. Más detalles sobre esta empresa en: <https://www.streetfitscotland.org/about-us/>

Escribe tu respuesta:

Lee los estudios de caso a continuación e identifica las estrategias de generación de dinero utilizadas por las siguientes empresas sociales:

Janji es una empresa social que produce ropa para correr y permite a los corredores explorar, conectarse y cambiar el mundo corriendo. Cada temporada, Janji va a un país diferente alrededor del mundo, se reúne con artistas locales, fabricantes de telas y diseñadores, construye una línea en ese país y luego, con el 5% de todas las ventas, financia un proyecto de agua limpia en ese país. Hoy en día, Janji tiene más de 200 tiendas en funcionamiento y ha brindado miles de años de agua potable limpia a personas de todo el mundo. Puedes encontrar más información sobre el proyecto aquí:

<https://www.causeartist.com/janji-running-brand-providing-clean-drinking-water-around-the-world/>

Escribe tu respuesta:

Lee los estudios de casos a continuación e identifica las estrategias de generación de dinero utilizadas por las siguientes empresas sociales:

Street Fit Scotland es una organización sin ánimo de lucro que ofrece un programa de acondicionamiento físico para personas sin hogar, que

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>duermen en un alojamiento temporal o que necesitan apoyo para mantener un alquiler. Este programa trae cambios positivos en la confianza, la salud mental, la salud física, el comportamiento, el compromiso con el personal y las comunidades y las habilidades de empleabilidad. Los participantes aprenden a trabajar como parte de un equipo en un entorno de apoyo que tiene como objetivo elevar sus aspiraciones futuras. Desde 2016, Street Fit Scotland ha sido una organización benéfica registrada y actualmente está financiada por el gobierno escocés. Más detalles sobre esta empresa en: <a href="https://www.streetfitscotland.org/about-us/">https://www.streetfitscotland.org/about-us/</a></p> <p>Escribe tu respuesta:</p> <p>Lee los estudios de casos a continuación e identifica las estrategias de generación de dinero utilizadas por las siguientes empresas sociales:</p> <p>La Football Foundation for Africa (FFA) es una empresa social que busca resolver los problemas de desarrollo de África con el objetivo final de crear oportunidades laborales. La FFA tiene un enfoque operativo en África. El objetivo principal de la Fundación se estructura en tres direcciones de acción: infraestructura deportiva sostenible, educación y promoción. La FFA organiza torneos de fútbol y otras actividades para ayudar a los jóvenes a acceder a una educación de calidad y oportunidades de trabajo decente. Los miembros de la FFA pagan cuotas de membresía y operan en el interés común.</p> <p>Escribe tu respuesta:</p>
Lectura	<p>Lectura-1:</p> <p>¿Cómo pueden ganar dinero las empresas sociales? Cualquier empresa social necesita un modelo de negocio con una estrategia de creación de dinero. A este respecto, proponemos 10 estrategias de ingresos para modelos de negocio de empresas sociales de éxito. Son un excelente punto de partida en el que puede basarse un emprendedor social.</p> <p>El primer aspecto es la <b>recogida de datos</b>. Esto significa que un empresario social necesita recopilar información sobre clientes y usuarios, pero también sobre las poblaciones a las que sirve el proyecto, si el cliente/usuario no es el mismo que el beneficiario. La recogida de datos es útil para tomar decisiones empresariales internas.</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

La segunda solución está relacionada con la **consultoría**. Las empresas sociales suelen desarrollarse en áreas especializadas, lo que les permite realizar tareas de consultoría. La especialización en la prestación de un servicio abre la posibilidad de multiplicar el proyecto y formar a otros.

**La ayuda** empresarial es otra forma de que las empresas sociales pongan en valor sus conocimientos. Significa que el emprendimiento social puede prestar apoyo a otros proyectos similares a través de diversas formas de asistencia, como la diligencia debida, la preparación para la inversión, el desarrollo empresarial y otros servicios. Este tipo de enfoque también es útil en términos de creación de redes, ya que puede establecer relaciones sólidas con los clientes.

Otra estrategia se refiere al **servicio de suscripción**. Este enfoque garantiza ingresos recurrentes, ya que da lugar a que los clientes potenciales paguen mensualmente o anualmente por los productos o servicios. Al utilizar el servicio de suscripción, una empresa social podrá elaborar un plan a largo plazo y, al mismo tiempo, hará que sus productos y servicios sean más accesibles para los clientes con bajos ingresos.

Un aspecto particular es la **oportunidad de educar y formar** a la gente y de ser recompensadas por ello. El circuito educativo implica que una empresa social contrate a estudiantes, les proporcione formación y los ponga en contacto con empleadores. En consecuencia, los empleadores pagan a la empresa social por este proceso educativo.

**La asociación y el reparto de los ingresos** son una gran solución para que las empresas sociales obtengan beneficios y refuercen su negocio. Te recomendamos encontrar un socio que pueda ayudarte en tu negocio y con quien compartir el trabajo, aumentar el número de clientes y compartir los ingresos. La empresa social puede ser tanto el pilar principal como el agente secundario en dicha asociación. Puede proporcionar a otras organizaciones datos, conocimientos, tecnología o servicios empresariales a cambio de futuros porcentajes de ingresos. No olvide que es importante tener un amplio acceso al mercado.

Este tipo de estrategia conduce a un enfoque similar de las **asociaciones de riesgo compartido**. Las empresas sociales podrían contribuir, por ejemplo, a reducir los riesgos para las compañías de seguros. La investigación ha demostrado que se trata de un ámbito de gran potencial para el espacio de impacto social.

**Los programas de arrendamiento financiero** son una técnica inteligente para que las empresas sociales generen ingresos con sus activos. Como empresario social, puedes utilizar estos programas para monetizar tus equipos, patentes y otras licencias adicionales.

Las empresas sociales pueden generar ingresos mediante la **organización de eventos**. El perfil de una empresa social facilita la oportunidad de vender entradas y encontrar patrocinio para diversos eventos y acciones. Además del aspecto financiero, las empresas sociales tienen la posibilidad de acelerar el impacto.

La última estrategia de ingresos, pero no la menos importante, es la más sencilla de todas. Las empresas sociales pueden **vender productos o servicios a los clientes**. El verdadero reto para ti será encontrar un equilibrio entre la venta de un producto y la promoción de una causa.

Lectura-2:

En las últimas décadas, los investigadores han debatido el perfil de las empresas sociales en todo el mundo y han identificado múltiples modelos. Wolfgang Grassi, profesor de administración de empresas, distinguió en 2012 nueve tipos de modelos de empresas sociales<sup>22</sup>. Combinó tres factores importantes para un modelo de negocio social (misión, tipo de integración y población objetivo) con las tres categorías empresariales tradicionales (con ánimo de lucro, sin ánimo de lucro e híbridas). Esto ha dado lugar a nueve tipos específicos de modelos empresariales sociales que se ilustrarán a continuación.

**El modelo cooperativo** es probablemente una de las categorías más conocidas de emprendimiento social. La cooperativa es una organización de basada en cuotas de afiliación que poseen necesidades y objetivos comunes, que presta diversos servicios a sus miembros. La cooperativa es propiedad de sus socios y está gestionada por ellos.

**El modelo de apoyo al emprendedor** vende servicios de apoyo empresarial directamente al cliente (empresarios, autónomos o empresas). Este tipo de empresa permite a sus clientes vender sus productos y servicios en el mercado libre.

---

<sup>22</sup>Grassi, W. (2012). Modelos de negocio de las empresas sociales: Un enfoque de diseño de la hibridación. *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1(1), 37-60.

[http://www.acrn.eu/resources/Journals/JoE012012/Grassi\\_SE-Hybridity.pdf](http://www.acrn.eu/resources/Journals/JoE012012/Grassi_SE-Hybridity.pdf)

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



**El modelo de intermediario de mercado**, como su nombre indica, facilita el acceso de los clientes a los mercados. La empresa social presta servicios a empresarios, empresas o cooperativas para ayudarles a acceder a los mercados. Estos servicios suelen incluir actividades de comercialización, desarrollo de productos, créditos, etc.

**El modelo de empleo** de la empresa social ofrece oportunidades de empleo y formación a sus beneficiarios, que suelen ser personas con dificultades para emplearse, como las personas sin hogar, las personas con discapacidad, etc. La organización gestiona una empresa que emplea a sus clientes y vende sus productos o servicios en el mercado abierto.

**El modelo de empresa social de pago por servicio** funciona mediante la comercialización de sus servicios sociales, es decir, su venta directa a los beneficiarios/clientes o a un tercero pagador. Así, tu empresa tendrá estabilidad financiera a través de las comisiones cobradas por los servicios.

**El cliente de renta baja como modelo de mercado** describe las empresas sociales que ofrecen a los clientes pobres o de bajos ingresos acceso a productos y servicios. Este tipo de empresa suele operar en áreas como la asistencia sanitaria, la alimentación o los servicios públicos.

**El modelo de vinculación** con el mercado es similar al modelo de intermediario del mercado, pero la empresa social no comercializa ni vende productos y servicios de sus clientes. El modelo de vinculación con el mercado conecta a los compradores con los productores y viceversa, y cobra tasas por este servicio. Por tanto, este tipo de empresa se basa más en la creación de relaciones.

**El modelo de subvención de servicios** es muy popular entre los emprendedores sociales. La principal característica de este negocio social es la venta de productos o servicios a un mercado externo y el uso de los ingresos generados para financiar sus programas sociales.

**El modelo de apoyo organizativo** vende productos y servicios a un mercado externo, a empresas o al público en general. Este modelo suele ser externo: las actividades empresariales son independientes de los programas sociales. Se crea como un mecanismo de financiación para la organización y a menudo se estructura como una filial (una entidad con o sin ánimo de lucro) propiedad de la matriz sin ánimo de lucro.

	<p>La empresa social con ánimo de lucro es el modelo de impacto del futuro</p> <p><a href="https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2017/12/22/the-forprofit-social-enterprise-is-the-impact-model-of-the-future/#1f4926b95571">https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2017/12/22/the-forprofit-social-enterprise-is-the-impact-model-of-the-future/#1f4926b95571</a></p>
<p>Examen</p>	<p>1. ¿Qué es un modelo de negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Descripción de un sistema que utiliza conceptos bancarios</li> <li>b) Un plan para el buen funcionamiento de una empresa</li> <li>c) Un constructo teórico que representa los procesos económicos a través de un conjunto de variables y un conjunto de relaciones lógicas</li> </ul> <p>2. ¿Cuáles de los siguientes componentes son específicos del modelo de negocio social?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Propuesta de valor para el beneficiario</li> <li>b) Fórmula de ganancias</li> <li>c) Recursos clave</li> <li>d) Todas ellas</li> </ul> <p>3. ¿Cuáles de las siguientes estrategias para generar dinero se recomiendan para un modelo de negocio social exitoso?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Servicios de suscripción, organización de eventos, venta de productos y servicios</li> <li>b) Invertir en futuros y bonos, programas de arrendamiento financiero, comercio de divisas</li> <li>c) Asociación y reparto de ingresos, compra de un edificio, apuestas deportivas</li> <li>d) Todos ellos</li> </ul> <p>4. ¿Cuáles de los siguientes modelos son modelos de negocio social?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Modelo cooperativo</li> <li>b) El modelo de pago por servicio</li> <li>c) El modelo de subvención de servicios</li> <li>d) Todos ellos</li> </ul>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>5. ¿Cuál de las siguientes características es específica del modelo cooperativo?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Los ingresos de la cooperativa son administrados por el Estado</li> <li>b) La cooperativa es propiedad de sus socios y está gestionada por ellos</li> <li>c) El modelo es específico de los países comunistas</li> <li>d) Todas ellas</li> </ul>
--	--

## Módulo 6: Emprendimiento tecnológico y social: Deportistas en el podio

<p>Descripción del módulo</p>	<p>Este módulo explica qué es la tecnología y el emprendimiento orientado a la tecnología y por qué es importante para una empresa social. Este módulo explica cómo la tecnología ayuda a ampliar el modelo de negocio definido. También hace hincapié en cómo la tecnología facilita llegar a un público amplio y cómo los productos y servicios sociales producidos para el público destinatario aumentan el acceso.</p>
<p>Resultados de aprendizaje</p>	<p>Al final de este módulo, los deportistas serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debatir por qué la tecnología y el espíritu emprendedor orientado a la tecnología son importantes para una empresa social en el ámbito del deporte.</li> <li>• Debatir cómo contribuye el uso de la tecnología a una empresa social.</li> <li>• Debatir cómo puede un empresario social utilizar la tecnología para aumentar su impacto.</li> </ul>
<p>Actividades de aprendizaje</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>• Ver 1 vídeo de la conferencia</li> <li>• Ver 2 vídeos de experto</li> <li>• Leer los artículos relacionados con el tema</li> <li>• Completar 3 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>• Obtener una puntuación mínima de 80 % a partir del cuestionario</li> </ul>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

<p>Duración estimada</p>	<p>La carga de trabajo total es de aproximadamente 2 horas, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 minutos para ver vídeos</li> <li>• 60 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>• 15 minutos para las tareas interactivas</li> <li>• 15 minutos para el cuestionario</li> </ul>
<p>Transcripción de vídeo</p>	<p>Vídeo de introducción:</p> <p>¡Hola! Bienvenidos al Módulo 6. Los emprendedores sociales son aquellos que utilizan enfoques innovadores frente a retos sociales como la falta de educación de calidad, la sanidad pública, el desempleo y la desigualdad. En estos y otros casos, la tecnología desempeña un papel destacado, ya que no solo es intrínsecamente innovadora, sino que se ha hecho cada vez más rentable utilizar la tecnología para resolver problemas sociales. En este módulo, haremos hincapié en por qué la tecnología y el emprendimiento tecnológico son importantes para una empresa social en el ámbito del deporte. También debatiremos cómo contribuye el uso de la tecnología a una empresa social y cómo puede un emprendedor social utilizar la tecnología para aumentar su impacto. ¡Ha llegado el momento de subir al podio!</p> <p>Vídeo de la conferencia:</p> <p>El deporte es uno de los fenómenos sociales más importantes por el que se interesan las personas de diferentes segmentos de la sociedad. Muchas personas forman parte del deporte, ya sea como seguidores, practicantes o profesionales.</p> <p>El deporte no es solo una actividad de ocio y buena para la salud personal, sino que tiene un gran impacto industrial. Con su contribución de 294 millones de euros al valor añadido bruto de la UE, el sector del deporte se considera un importante motor de crecimiento eficaz y sostenible.</p> <p>La industria del deporte, en su amplia definición, es una verdadera industria que puede considerarse un motor de crecimiento para la economía en general, ya que genera valor añadido y empleo en una serie de sectores, tanto en la industria manufacturera como en los servicios, estimulando el desarrollo y la innovación.</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

La industria del deporte también se caracteriza por oleadas de innovación constantes y rápidas, a menudo en estrecha colaboración con otras industrias. Como resultado, los productos o servicios innovadores se distribuyen progresivamente en distintos mercados y se utilizan para fines diferentes.

Junto con este aspecto innovador de la industria del deporte, el emprendimiento deportivo es un concepto económico importante tanto en Europa como en el mundo, y se está convirtiendo en una opción profesional cada vez más común, especialmente entre los jóvenes.

En los últimos años, gigantes como Barcelona FC y Arsenal FC han estado apoyando a los emprendedores deportivos centrados en la tecnología con los centros de innovación que han puesto en marcha.

Las empresas tecnológicas son aquellas con ideas de negocio innovadoras, de alto valor añadido y tecnológicas. Las empresas tecnológicas se distinguen por su alto y rápido potencial de crecimiento y su capacidad de abrirse y escalar al mercado mundial.

Piensa en empresas como AirBNB, Uber y Facebook. Las características comunes de estas empresas son que han crecido muy rápidamente y han llegado a millones de usuarios/clientes en todo el mundo gracias a la tecnología y a los modelos de negocio innovadores.

Por otra parte, la tecnología desempeña un papel destacado, ya que no solo es intrínsecamente innovadora, sino que se ha hecho cada vez más rentable aplicar la tecnología para resolver problemas sociales.

Por tanto, ¿cómo contribuye el uso de la tecnología a una empresa social? La respuesta a esta pregunta será, por supuesto, aumentar el efecto que se quiere crear. Así pues, ¿cómo puede un emprendedor social utilizar la tecnología para aumentar el impacto? Veamos esta cuestión.

A diferencia de un empresario tradicional, un emprendedor social puede resolver un problema utilizando la última tecnología y el pensamiento innovador.

La tecnología democratiza el acceso de los emprendedores sociales al conocimiento, les proporciona nuevas habilidades y les ayuda a expandir sus negocios. Por supuesto, esto no significa que todas las empresas tecnológicas tengan éxito.

La tecnología es una herramienta poderosa que, cuando se utiliza adecuadamente, puede aumentar la escala y el impacto de las empresas sociales. Además, la tecnología puede provocar cambios sociales significativos cuando los emprendedores sociales los presentan de manera que capaciten al público objetivo con la educación adecuada. Veamos algunos ejemplos.

Adim Adim (Paso a paso) es una empresa social cuyo objetivo es promover la «carrera benéfica colectiva» en Turquía. Incluye más de 83 corredores voluntarios y más de 690 mil donantes. La plataforma «Run for Goodness», puesta en marcha por Adim Adim, es una plataforma web de «carrera benéfica» utilizada por voluntarios que quieren correr para obtener donaciones para organizaciones no gubernamentales. Los corredores voluntarios pueden ver sus clasificaciones, el número de donantes y sus distintivos en las páginas web basadas en la gamificación. La plataforma Run for Goodness es la primera plataforma digital de recaudación de fondos del mundo construida exclusivamente para carreras benéficas.

Hablemos de las tecnologías móviles, una de las tecnologías que más cambios ha provocado en los últimos años. Las Naciones Unidas reconocieron que la revolución móvil empoderó a los pobres más que a cualquier otra tecnología. Hoy en día, una persona tiene muchas más oportunidades de tener un teléfono móvil que de tener acceso a aseos y saneamiento. «Play with me» es una aplicación móvil en Noruega destinada específicamente a fomentar la interacción de los refugiados con la comunidad de acogida y a apoyar su inclusión social a través del deporte. Gracias a esta aplicación móvil, los refugiados pueden acceder fácilmente a las instalaciones deportivas más cercanas a ellos y encontrar toda la información que necesitan sobre la instalación. La aplicación móvil también permite a los refugiados y a las comunidades de acogida organizar conjuntamente actividades deportivas, contribuyendo así al aumento y la ampliación del impacto social que se producirá.

Por último, echemos un vistazo a las herramientas de diseño digital y redes sociales que muchos de nosotros utilizamos hoy en día. Supongamos que has puesto en marcha una iniciativa y organizas una campaña de promoción. Antes de las herramientas digitales como las redes sociales, quizá habrías tenido que comunicarte con cientos de personas para ello. Ahora, gracias al diseño de herramientas con interfaces muy sencillas, podemos personalizar plantillas ya hechas y enviarlas a cientos de personas a través de herramientas de las redes sociales. Si un deportista de élite comparte este tipo de publicación en su cuenta de redes sociales, significa que la publicación es accesible a cualquier persona, en cualquier parte del mundo,

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>y en cualquier momento. Este es un buen ejemplo de cómo la tecnología puede facilitar el compromiso y la interacción en una empresa social promovida por un deportista querido y seguido por la sociedad.</p> <p>En este módulo hemos hablado de cómo la tecnología puede contribuir a aumentar y ampliar el impacto de las empresas sociales. Sin duda, la tecnología está cambiando e innovando constantemente. Los emprendedores sociales deben seguir las nuevas tendencias tecnológicas, tener presente el lema «tecnología para hacer el bien» y trabajar duro para mejorar la vida haciendo uso de la tecnología.</p>
<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p>Tarea-1: Sigue el enlace para probar tu habilidad tecnológica. Luego, coloca la puntuación que tienes en la siguiente entrada y guárdala.</p> <p><a href="https://sportstec.typeform.com/to/UFWlhU">https://sportstec.typeform.com/to/UFWlhU</a></p> <p>Tarea-2 ¿Qué herramientas / tecnologías pueden llegar a la audiencia objetivo que desea crear un impacto social o facilitar su acceso a tus productos / servicios?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Redes sociales</li> <li><input type="radio"/> Sitios web/plataformas</li> <li><input type="radio"/> Aplicaciones móviles</li> <li><input type="radio"/> Crowdsourcing</li> <li><input type="radio"/> Blockchain</li> <li><input type="radio"/> Realidad virtual/aumentada</li> <li><input type="radio"/> Robótica</li> <li><input type="radio"/> Inteligencia artificial</li> <li><input type="radio"/> Aprendizaje automático</li> <li><input type="radio"/> Impresión 3D/4D</li> <li><input type="radio"/> 5G</li> <li><input type="radio"/> Big Data</li> <li><input type="radio"/> Drones</li> <li><input type="radio"/> Computación en la nube y edge computing</li> <li><input type="radio"/> Otros</li> </ul> <p>Tarea-3: ¿Qué tecnologías pueden permitirte escalar / expandir tu modelo de negocio social?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Redes sociales</li> </ul>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sitios web/plataformas</li> <li>○ Aplicaciones móviles</li> <li>○ Blockchain</li> <li>○ Realidad virtual/Aumentada</li> <li>○ Robótica</li> <li>○ Inteligencia artificial</li> <li>○ Aprendizaje automático</li> <li>○ Impresión 3D/4D</li> <li>○ 5G</li> <li>○ Big Data</li> <li>○ Drones</li> <li>○ Computación en la nube y edge computing</li> <li>○ Otros</li> </ul>
Lectura	<p>Cinco formas de que los emprendedores sociales utilicen la tecnología para aumentar su impacto</p> <p><a href="https://www.forbes.com/sites/ashoka/2014/12/10/five-ways-social-entrepreneurs-use-technology-to-increase-their-impact/#5c1f703b14cc">https://www.forbes.com/sites/ashoka/2014/12/10/five-ways-social-entrepreneurs-use-technology-to-increase-their-impact/#5c1f703b14cc</a></p>
Videos de Experto	<p><u>¿Cómo pueden trabajar juntos los emprendedores tecnológicos y sociales?</u></p> <p><u>¿Qué pueden aprender los emprendedores tecnológicos y sociales los unos de los otros?</u></p>
Examen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuál de las siguientes no es una característica distintiva de las empresas tecnológicas?             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Potencial de crecimiento alto y rápido</li> <li>b) Fácil de abrir a los mercados globales</li> <li>c) Modelo de negocio tradicional</li> <li>d) Gran capacidad de crecimiento</li> </ol> </li> <li>2. ¿Cuál de las siguientes no es la contribución tecnológica a los emprendedores sociales?</li> </ol>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*



	<p>a) Democratiza el acceso al conocimiento de los emprendedores sociales</p> <p>b) Proporciona nuevas habilidades a los emprendedores sociales</p> <p>c) Ayuda a los emprendedores sociales a expandir su negocio</p> <p>d) Permite que los emprendedores sociales sean 100 % exitosos</p> <p>3. La tecnología es una herramienta poderosa que, cuando se usa adecuadamente, puede aumentar la escala y el impacto de las empresas sociales.</p> <p>a) Verdadero</p> <p>b) Falso</p> <p>4. Los empresarios tradicionales pueden resolver un problema utilizando la última tecnología y el pensamiento innovador.</p> <p>a) Verdadero</p> <p>b) Falso</p> <p>5. La tecnología puede provocar cambios sociales significativos cuando los emprendedores sociales la presentan de tal manera que empoderan al público objetivo con una educación adecuada.</p> <p>a) Verdadero</p> <p>b) Falso</p>
--	---

## Módulo 7: Deporte e impacto social: Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU

<p>Descripción del módulo</p>	<p>A través de este módulo, los participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprenderán cómo la UE y las Naciones Unidas han establecido un marco lógico en el que los profesionales comercializan el emprendimiento social con sus respectivos públicos.</li> <li>• Descubrirán recursos y financiación específica para que puedas centrarte en tu actividad emprendedora social.</li> <li>• Aprenderán la relación intrínseca entre los valores sociales en el deporte y las habilidades interpersonales que pueden extrapolarse</li> </ul>
-------------------------------	--

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

	<p>directamente al emprendimiento social.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprenderán cómo los valores sociales en el deporte pueden servir de modelo para el emprendimiento social.</li> </ul>
Resultados de aprendizaje	<p>Al final de este módulo, los deportistas serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saber que, para cumplir la voluntad de los ciudadanos de la UE de lograr una Europa más social y una economía más social, la UE ha puesto a disposición: una política, un portal y una financiación específica que solo puede utilizarse para actividades de emprendimiento social.</li> <li>• Comprender que existe un marco lógico a nivel de la UE y de las Naciones Unidas para apoyar tu actividad de emprendimiento social mediante, por ejemplo, la Semana Europea del Deporte, el Día Mundial del Deporte para el Desarrollo y la Paz.</li> </ul>
Actividades de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver 1 vídeo de introducción</li> <li>• Ver 1 vídeo de la conferencia</li> <li>• Leer los artículos relacionados con el tema</li> <li>• Completar 2 tareas interactivas similares a un juego</li> <li>• Obtener una puntuación mínima de 80 % a partir del cuestionario</li> </ul>
Duración estimada	<p>La carga de trabajo total es de aproximadamente 3 horas, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 minutos para ver vídeos</li> <li>• 75 minutos para explorar el material de lectura requerido</li> <li>• 60 minutos para las tareas interactivas</li> <li>• 15 minutos para el cuestionario</li> </ul>
Transcripción de vídeo	<p>Vídeo de introducción</p> <p>¡Hola! ¡Bienvenidos al módulo 7!</p> <p>El hecho de que hayas llegado a este módulo demuestra que te apasiona el emprendimiento social. Intentemos comprender el marco de referencia a nivel de la Unión Europea y de las Naciones Unidas que te ayudará a materializar esta pasión. Veamos las políticas, los portales y la financiación específica que solo pueden utilizarse para actividades de emprendimiento social en una Europa más social y una economía más social.</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

#### Vídeo de la conferencia

Empezamos con buenas noticias: hay una financiación específica que solo puede utilizarse para actividades de emprendimiento social. Y los deportistas también pueden acceder a ella. Y el dinero viene de todo un marco de referencia que prepara a la sociedad con: «Días Mundiales» y actos de la UE con los que puedes relacionarte, como la Semana Europea del Deporte que se celebra anualmente. Y el mundo del emprendimiento social acoge los valores y las habilidades que aportan los deportistas.

¿De dónde procede este dinero? Pues bien, hay grupos que supervisan la evolución de los valores sociales e informan a las instituciones de la UE que adaptan su plan estratégico en consecuencia. Por ejemplo, representantes de asociaciones de profesores, pero también muchos más, dieron instrucciones a los gestores de sus fondos de pensiones para que un porcentaje de sus ahorros se invirtiera únicamente en actividades empresariales de carácter social.

La Comisión Europea reconoció este cambio en la sociedad y que la mayoría de los europeos quieren una «Europa y una economía más social y sostenible» y creó todo un plan para ello. Puedes obtener más información en el sitio web «[socialeconomy.eu.org](http://socialeconomy.eu.org)».

El llamamiento de los ciudadanos de la UE en favor de una Europa y una economía más social también puede verse en el espíritu empresarial y las oportunidades de emprendimiento. La gente quiere comprar más a nivel local, quiere producir y reparar a nivel local, cerrar ciclos relativos al cultivo de alimentos locales y compostaje de sus residuos orgánicos o la cría de insectos, favorecer la recogida y el reciclado de aguas pluviales locales, la producción local de energía, las iniciativas locales de transporte sostenible a través de, por ejemplo, coches/escaleras/vehículos compartidos, la movilidad como servicio, la convivencia de un estudiante con una pareja de más edad para ayudar, pintar tejados blancos para reducir el efecto de calor, etc. Y hay dinero de financiación que solo puede utilizarse para poner en marcha actividades de emprendimiento social que ofrezcan esos productos y servicios.

Con la «cara», la imagen, la red, los medios de comunicación — Radio y TV que aportan los deportistas, ahí hay oportunidades o, al menos, grupos de emprendedores sociales a los que les encantaría ver reforzado su equipo por alguien con tu carisma deportista, o lo que sea que aportes.

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Y para cumplir con lo que quieren los europeos, la Comisión Europea ha hecho algo más: hay todo un marco de referencia completo que aprovecha ese impulso para hacer un llamamiento en favor de una Europa y una economía y un emprendimiento social más sociales y sostenibles. Esta estrategia se comercializa y aplica en toda Europa, incluso conectando con iniciativas similares en todo el mundo. Hay oportunidades para los deportistas en la comercialización de esa economía social: hay personas que se les paga para que te preparen el terreno, hablando del emprendimiento social en los grupos de los que proceden: ¿por qué no te unes a ellos en sus acciones de marketing y ayudas a informar a sus miembros, organizaciones y empresas? Te están esperando para que vengas a hablar de tu actividad de emprendimiento social, para que te financien o encarguen tu producto o servicio o un equipo al que te hayas unido o para que te ayuden a pasar al siguiente nivel de cualquier otra forma.

El marco de referencia también va acompañado de lugares y momentos mediatizados específicos a lo largo del año en los que puedes vincular tu actividad empresarial social, el título de Capital Europea del Deporte, por el que las ciudades compiten cada año. A continuación, se celebra la Semana Europea del Deporte #BeActive y #HEPA – Health Enhancing Physical Activity, la última semana de septiembre de cada año.

La política en materia de deporte corresponde a la Dirección General de Educación. En su programa de financiación Erasmus + también hay oportunidades que puedes explorar con un equipo:

Erasmus + Deportes: cuenta con financiación dedicada a todos los agentes del panorama deportivo, por ejemplo, para llevar a un siguiente nivel el vínculo entre el panorama deportivo europeo y la llamada a una Europa y una economía más social.

Nuestro marco de referencia de la Unión Europea se alinea con el marco de referencia más amplio que ayudamos a configurar a nivel mundial y que está formado por:

Agenda 21: un plan estratégico para que las organizaciones que ayuden a la humanidad lo hagan más allá de 2100. Se actualiza cada 10 años en las «cumbres de la Tierra» y esto desde 1971. El Comité Olímpico utiliza este plan para hacerse aún más relevante a nivel social y sostenible; solo hay que buscar en internet: Olympic21, culture21, Sports21, Athleticism21, Dance21, etc.

	<p>Todos los gobiernos de las ciudades del mundo, y especialmente de Europa, hacen uso de este plan estratégico. Solo tienes que buscar en Google si tu ciudad tiene una «Agenda21 local», dirígete a las personas que se ocupan de ella. Juntos encontraréis oportunidades en tu beneficio y te pondrán en contacto con los equipos existentes.</p> <p>A nivel de las Naciones Unidas, existe el calendario de las observancias de las Naciones Unidas que incluye, por ejemplo, el 6 de abril, el #SportDay mundial para el Desarrollo y la Paz. Busca en Internet «Observancias de las Naciones Unidas» para obtener toda la lista de «Días Mundiales» y elige los que sean relevantes para tu actividad de emprendimiento social.</p> <p>El tercer marco a nivel mundial que te resultará útil son los 17 #GlobalGoals que la humanidad tiene que alcanzar de aquí a 2030 si no queremos llegar a un muro de aquí a 2100. Casi todos los gobiernos municipales, organizaciones y cada vez más empresas están integrando estos 17 #GlobalGoals en sus planes estratégicos. Solo hay que buscar en Google los #GlobalGoal17 y comprobar qué objetivo es más pertinente para tu actividad emprendedora social. El atletismo seguro que se engloba en el #GlobalGoal17, Alianza para lograr los objetivos, donde los deportistas pueden servir para aportar inspiración, dinámica, una entrada espectacular, imágenes bonitas y todas las cualidades relacionadas con el atletismo, el deporte, el juego limpio, los valores, etc.</p> <p>Hay que admitir que ese marco de referencia de la UE y las Naciones Unidas, da un poder adicional y una seriedad, ¿verdad? Además, hay recursos gratuitos y no tienes que pensar en todo: todo está hecho para ti, así que aprovéchalo y haz que se involucren amigos o familiares.</p> <p>¡Mucha suerte con tu actividad emprendedora social</p>
	<p>Tarea 1: Ve al portal web de los 17 # GlobalGoals (<a href="https://www.globalgoals.org/">https://www.globalgoals.org/</a>), consulta la lista y ve qué Objetivos Globales son relevantes para tu actividad / negocio de emprendimiento social. Anótalos en tu plan de negocios + la información relevante que encuentres. Escribe un pequeño texto en el que pretendas presentarle a un posible socio / cliente / representante gubernamental por qué el objetivo es importante para ellos y cómo está vinculado a su actividad / negocio de emprendimiento social y por qué / cómo debería / podría colaborar. ¿Cuánto tiempo quieres dedicarle a este / cuándo?</p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

<p>Tareas interactivas basadas en la gamificación</p>	<p>Tarea 2: Echa un vistazo a las cuentas de redes sociales (twitter / facebook / instagram, etc.) de las organizaciones mencionadas a continuación y anota en tu plan de negocios lo que es relevante para tu actividad empresarial social, cómo y cuándo lo usarás, como ¿Cuánto tiempo quieres dedicarle / cuándo?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— La Semana Europea del Deporte #BeActive</li> <li>— El Día del Deporte de las Naciones Unidas para el Desarrollo y la Paz,</li> <li>— Los 17#GlobalGoals, los deportes se engloban en el #GlobalGoal17 — Partnerships for the Goals</li> <li>— Emprendimiento de la Economía Social de Europa: EU4SocEnt @SocEntEU</li> </ul>
<p>Lectura</p>	<p>Por favor, sigue el siguiente enlace para continuar a la sección de lectura.</p> <p>Portal de la Unión Europea para la economía social</p> <p><a href="https://www.socialeconomy.eu.org/">https://www.socialeconomy.eu.org/</a></p> <p>Apoyo a los emprendedores y a los autónomos — emprendimiento social</p> <p><a href="https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952&amp;intPageId=2914&amp;langId=en">https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952&amp;intPageId=2914&amp;langId=en</a></p> <p>Financiación para emprendedores sociales</p> <p><a href="https://betterentrepreneurship.eu/en/resources">https://betterentrepreneurship.eu/en/resources</a></p>
	<p>La lección más grande del mundo: <a href="https://vimeo.com/357309724">https://vimeo.com/357309724</a></p> <p>Nelson Mandela, El poder del deporte: <a href="https://youtu.be/5lvHnYQsTBU">https://youtu.be/5lvHnYQsTBU</a></p> <p>¿Qué es el desarrollo sostenible?</p> <p><a href="https://vimeo.com/144354623">https://vimeo.com/144354623</a></p>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Examen	<p>1. ¿Cómo encuentras la página de la Comisión Europea con financiadores que disponen de dinero específico que puede utilizarse SOLO para actividades de emprendimiento social?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Buscando en Google utilizando las palabras de búsqueda: Europa Social Entrepreneurship Finance, y es completamente gratuita; en última instancia, llama a la UE, que te ayudarán con facilidad.</li> <li>b) Tienes que ir al sitio web de la UE, iniciar sesión, solicitar ser seleccionado y luego cuesta ± 1 000 EUR/año; ¡Todo lo que hace la UE es demasiado caro!</li> <li>c) ¡Se trata de una conspiración y el dinero es solo para el grupo selecto de Bilderbergs &amp; co!!!</li> <li>d) Llama a tu Federación Deportiva/Escuela Superior del Deporte.</li> </ul> <p>2. ¿Cuándo es la Semana Europea del Deporte #BEACTIVE?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) La última semana de septiembre, todos los años: búscalo en Google y llama a tu Federación Deportiva</li> <li>b) Cambia todos los años: muestra que la gente de su federación, las universidades deportivas de un país y el departamento de Deportes de la Comisión Europea son estúpidos.</li> <li>c) Primera semana de septiembre, justo después de las vacaciones de verano, cuando nadie tiene tiempo</li> <li>d) Años iguales: en verano, años desiguales: en invierno, de modo que un año los deportes de verano se ponen en escena, y el otro año, los deportes de invierno.</li> </ul> <p>3. ¿Cuándo se celebra el Día Mundial de las Naciones Unidas #SportDay – Día Internacional del Deporte para el Desarrollo y la Paz?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) 6 de abril de cada año</li> <li>b) Cambia todos los años: muestra que la gente de tu federación, las universidades deportivas de tu país y el departamento de deporte de la Comisión Europea, así como a nivel de las Naciones Unidas son estúpidos.</li> <li>c) Años pares: en verano, años impares: en invierno, de modo que un año los deportes de verano se ponen en escena, y el otro año, los deportes de invierno.</li> </ul>

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

- d) Cada país puede elegir libremente, pero la mayoría lo hace en junio, a la mitad del período de exámenes, porque los estudiantes pueden usar un poco más de oxígeno para sus cerebros.
4. ¿Qué son Sports21, Athleticism21, Dance21, Acrobacy21, Agenda Local 21?
- a) El plan estratégico Agenda21 aplicado al mundo del deporte, el Atletismo, la Danza, los Acróbatas, la Agenda21 del gobierno de tu ciudad ¡Charla con ellos!
- b) ¡Se refiere a una conspiración global de los Bilderberg & compañía para controlar mentalmente a todos los humanos para el año 2100!
- c) Es la campaña de marketing de una empresa multinacional activa en deportes, danza y eventos.
- d) Es un día en el que la gente conmemora a las víctimas de la 21ª Guerra Mundial y tiene lugar el minuto 21 de la hora 21 del día 21 del mes 21 del año, todos los años.
5. ¿Cuáles son los 17 # GlobalGoals (objetivos globales)?
- a) 17 Objetivos que la humanidad debe alcanzar entre 2015 y 2030
- b) 17 satélites que se enviarán en órbita para observar la Tierra desde el espacio, cada uno en una frecuencia diferente para ayudar a recopilar información sobre las 17 amenazas más importantes a las que se enfrenta la humanidad.
- c) 17 satélites que se enviarán en órbita para observar si hay un objeto / meteorito NEO cercano a la Tierra, que impactará en la Tierra y extinguirá toda la vida del planeta como sucedió antes.