

# GUIA DOCENT DE CENTRES ISEACV

## GUÍA DOCENTE DE CENTROS ISEACV

Curs / Curso  
**2019-2020**

<b>1 Dades d'identificació de l'assignatura</b> <i>Datos de identificación de la asignatura</i>					
Nom de l'assignatura <i>Nombre de la asignatura</i>	<b>Oportunidades de Negocio y Tendencias</b>				
Crèdits ECTS <i>Créditos ECTS</i>	<b>4</b>	Curs <i>Curso</i>	3º-4º	Semestre <i>Semestre</i>	1º
Tipus de formació <i>Tipo de formación</i> bàsica, específica, optativa <i>básica, específica, optativa</i>	Optativa	Idioma/es en que s'imparteix l'assignatura <i>Idioma/s en que se imparte la asignatura</i>			Castellano / Valenciano
Matèria <i>Materia</i>	Gestión del Diseño				
Títol Superior <i>Título Superior</i>	Enseñanzas Artísticas Superiores de Diseño				
Especialitat <i>Especialidad</i>	Gráfico, Producto, Interiores, Ilustración Aplicada y Moda				
Centre <i>Centro</i>	Escola d'Art i Superior de Disseny d'Alcoi				
Departament <i>Departamento</i>	Ciencias Sociales y Legislación aplicadas al Diseño				
Professorat <i>Profesorado</i>	Toni Gisbert Gisbert				
e-mail <i>e-mail</i>	gisbertt@easdalcoi.es				

<b>1.1 Objectius generals i contribució de l'assignatura al perfil professional de la titulació</b> <i>Objetivos generales y contribución de la asignatura al perfil profesional de la titulación</i>					
<p>Cualquier diseñador puede algún día tener que asumir el rol de emprendedor. En ese momento lo que se pretende es poner en funcionamiento una iniciativa empresarial, una idea de negocio.</p> <p>Uno de los elementos fundamentales en la puesta en marcha de iniciativas empresariales es el disponer de buenas ideas. Pero no sólo es necesario disponer de la idea, sino que ésta debe tener un mínimo de maduración y una primera evaluación que identifique su potencial como proyecto de negocio.</p> <p>Pero, ¿de dónde vienen las buenas ideas? El primer paso para generar buenas ideas es conocer perfectamente la evolución de los hábitos de consumo de la sociedad y las nuevas tendencias. Si disponemos de dicha información, estaremos en condiciones de poder detectar e identificar las oportunidades de negocio emergentes y convertir nuestras ideas en modelos de negocio de éxito.</p> <p>Para ello, el diseñador debe conocer el proceso de creación y diseño de un modelo de negocio, así como los diferentes tipos y las posibles estrategias a utilizar.</p> <p>El diseñador, por último, también ha de contar con las habilidades necesarias para saber vender dicha idea innovadora, es decir, saber conectar con el público objetivo (clientes, inversores, socios, etc.), captar su atención y transmitirle valores y emociones.</p> <p>En conclusión, esta asignatura proporciona al diseñador las herramientas necesarias para investigar la evolución de las</p>					

tendencias y necesidades del entorno, generar ideas/ oportunidades de negocio relacionadas con su campo profesional y convertirlas mediante el diseño de un modelo de negocio en proyectos de negocio viables, y todo ello mediante una comunicación eficaz que entusiasme y apasione.

Esta asignatura se puede considerar, por tanto, cómo el primer paso, o paso previo a la elaboración de un plan de empresa. Se trata, por tanto, del boceto que va a permitir testar la viabilidad del plan de empresa de una manera económica y rápida.

## 1.2 Coneixements previs Conocimientos previos

Requisits previs, mínims o necessaris per a cursar l'assignatura. Coneixements recomanats i/o relació amb altres assignatures de la mateixa titulació  
*Requisitos previos, mínimos o necesarios para cursar la asignatura. Conocimientos recomendados y/o relación con otras asignaturas de la misma titulación*

No precisa de conocimientos previos específicos.

## 2 Competències de l'assignatura Competencias de la asignatura

Les competències venen establides en els plans d'estudis publicats en la corresponent orde de 2 de novembre de 2011. Es convenient detallar el grau de contribució de l'assignatura a l'adquisició i desenvolupament de cada competència (molt, prou, un poc, poc)  
*Las competencias vienen establecidas en los planes de estudios publicados en la correspondiente orden de 2 de noviembre de 2011. Es conveniente detallar el grado de contribución de la asignatura a la adquisición y desarrollo de cada competencia (mucho, bastante, algo, poco)*

### Competencias transversales

CT1 Organizar y planificar el trabajo de forma eficiente y motivadora.

CT2 Recoger información significativa, analizarla, sintetizarla y gestionarla adecuadamente.

CT12 Adaptarse en condiciones de competitividad a los cambios culturales, sociales y artísticos y a los avances que se producen en el ámbito profesional y seleccionar los cauces adecuados de formación continuada.

CT15 Trabajar de forma autónoma y valorar la importancia de la iniciativa y el espíritu emprendedor en el ejercicio profesional.

### Competencias generales

CG11 Comunicar ideas y proyectos a los clientes, argumentar razonadamente, saber evaluar las propuestas y canalizar el diálogo.

CG13 Conocer el contexto económico, social y cultural en que tienen lugar el diseño.

CG18 Optimizar la utilización de los recursos necesarios para alcanzar los objetivos previstos.

CG22 Analizar, evaluar y verificar la viabilidad productiva de los proyectos, desde criterios de innovación formal, gestión empresarial y demandas del mercado.

### Competencias específicas

- **A.- Diseño Gráfico, de Producto e Ilustración Aplicada.**

CE13 Conocer el contexto económico, social, cultural e histórico en el que se desarrolla el diseño gráfico /de producto.

- **B.- Diseño de Interiores.**

CE12 Conocer el contexto económico, social, cultural e histórico en el que se desarrolla la actividad profesional de interiorismo.

CE13 Conocer el marco económico y organizativo en el que se desarrolla la actividad empresarial del interiorismo.

- **C.- Diseño de Moda.**

CE9 Analizar los estudios de mercado y su incidencia en el desarrollo de nuevos productos y colecciones.

CE12 Conocer el marco económico y organizativo en el que se desarrolla la actividad empresarial.

CE13 Conocer el contexto económico, social, cultural e histórico en el que se desarrolla el diseño de moda e indumentaria.

<b>3 Resultats d'aprenentatge</b> <i>Resultados de aprendizaje</i>	
RESULTATS D'APRENENTATGE <i>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</i>	COMPETÈNCIES RELACIONADES <i>COMPETENCIAS RELACIONADAS</i>
<b>RA1.</b> Analiza el entorno emprendedor dentro del contexto económico y laboral actual y realiza un autoanálisis de su perfil emprendedor identificando sus fortalezas y debilidades en dicho ámbito.	CT1, CT2, CT12, CT15, CG11, CG13 A.- CE13 B.- CE12, CE13 C.- CE12, CE13
<b>RA2.</b> Investiga la evolución de las tendencias y necesidades del entorno y genera una idea de negocio innovadora que suponga una oportunidad de satisfacer una necesidad en su campo profesional.	CT1, CT2, CT12, CT15, CG11, CG13, CG22 A.- CE13 B.- CE12, CE13 C.- CE9, CE12, CE13
<b>RA3.</b> Diseña un modelo de negocio viable basado en esa idea innovadora y las tendencias subyacentes.	CT1, CT2, CT12, CT15, CG11, CG13, CG18, CG22 A.- CE13 B.- CE12, CE13 C.-CE9, CE12, CE13
<b>RA4.</b> Comunica su proyecto de negocio mediante una presentación breve y eficaz.	CT1, CT2, CG11, CG18
<b>RA5.</b> Participa, explica, argumenta y justifica de manera razonada y coherente opiniones y puntos de vista implicándose activamente en el desarrollo de la asignatura.	CT1, CT2, CG11

**Nota important:** Les competències estan expressades en un sentit genèric pel que és necessari incloure en la guia docent els resultats d'aprenentatge. Aquests resultats constitueixen una concreció d'una o diverses competències, fent explícit el grau de domini o acompliment que ha d'adquirir l'alumnat i contenen en la seua formulació el criteri amb el qual van a ser avaluades. Els resultats d'aprenentatge evidencien allò que l'alumnat serà capaç de demostrar en finalitzar l'assignatura o matèria i reflecteixen, així mateix, el grau d'adquisició de la competència o conjunt de competències.

**Nota importante:** Las competencias están expresadas en un sentido genérico por lo que es necesario incluir en la guía docente los resultados de aprendizaje. Estos resultados constituyen una concreción de una o varias competencias, haciendo explícito el grado de dominio o desempeño que debe adquirir el alumnado y contienen en su formulación el criterio con el que van a ser evaluadas. Los resultados de aprendizaje evidencian aquello que el alumnado será capaz de demostrar al finalizar la asignatura o materia y reflejan, asimismo, el grado de adquisición de la competencia o conjunto de competencias.



<b>4 Continguts de l'assignatura i organització temporal de l'aprenentatge</b> <i>Contenidos de la asignatura y organización temporal del aprendizaje</i>	
<i>Descripció per blocs de contingut, unitats didàctiques, temes,...</i> <i>Descripción por bloques de contenido, unidades didácticas, temas,...</i>	<i>Planificació temporal</i> <i>Planificación temporal</i>
<p><b>UD.1 Motivación emprendedora.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1.1 Qué significa ser emprendedor.</li> <li>• 1.2 Porqué ser emprendedor.</li> <li>• 1.3 Cómo potenciar el comportamiento emprendedor.</li> </ul> <p><b>UD.2 Creatividad y generación de ideas.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2.1- ¿Qué es la creatividad?</li> <li>• 2.2- ¿Somos creativos?</li> <li>• 2.3- Cómo ser más creativo: generación, maduración y valoración de ideas.</li> </ul> <p><b>UD.3 Tendencias y análisis del entorno.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3.1- Análisis del entorno.</li> <li>• 3.2- Tendencias y nuevos hábitos de consumo.</li> </ul> <p><b>UD.4 Diseño de modelos de negocio.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4.1- Definición de un modelo de negocio.</li> <li>• 4.2- Creación y diseño de un modelo de negocio.</li> <li>• 4.3- Tipos de modelos de negocio.</li> </ul> <p><b>UD. 5 Presentación de proyectos de negocio.</b></p>	<p>Septiembre – octubre 2019</p> <p>Octubre – 2019</p> <p>Noviembre - 2019</p> <p>Noviembre – diciembre 2019</p> <p>Enero - 2020</p>

<b>5 Activitats formatives</b> <i>Actividades formativas</i>			
<b>5.1 Activitats de treball presencials</b> <i>Actividades de trabajo presenciales</i>			
ACTIVITATS ACTIVIDADES	Metodologia d'ensenyança-aprenentatge <i>Metodología de enseñanza-aprendizaje</i>	Relació amb els Resultats d'Aprenentatge <i>Relación con los Resultados de Aprendizaje</i>	Volum treball ( en n° hores o ECTS) <i>Volumen trabajo (en n° horas o ECTS)</i>
Classe presencial <i>Clase presencial</i>	Exposició de continguts per part del professor o en seminaris, anàlisi de competències, explicació i demostració de capacitats, habilitats i coneixements en l'aula. <i>Exposición de contenidos por parte del profesor o en seminarios, análisis de competencias, explicación y demostración de capacidades, habilidades y conocimientos en el aula.</i>	RA1. RA2. RA3. RA4. RA5.	32
Classes pràctiques <i>Clases prácticas</i>	Sessions de treball en grup supervisades pel professor. Estudi de casos, projectes, tallers, problemes, estudi de camp, aula d'informàtica, laboratori, visites a exposicions/concerts/representacions/ audicions..., cerca de dades, biblioteques, en Internet, etc. Construcció significativa del coneixement a través de la interacció i activitat de l'alumne. <i>Sesiones de trabajo grupal en grupos supervisadas por el profesor. Estudio de casos, proyectos, talleres, problemas, estudio de campo, aula de informática, laboratorio, visitas a exposiciones/conciertos/ representaciones/audiciones..., búsqueda de datos, bibliotecas, en Internet, etc.</i> <i>Construcción significativa del conocimiento a través de la interacción y actividad del alumno.</i>	RA1. RA2. RA3. RA4. RA5.	16
Exposició treball en grup <i>Exposición trabajo en grupo</i>	Aplicació de coneixements interdisciplinaris. <i>Aplicación de conocimientos interdisciplinares.</i>	RA2. RA5	2
Tutoria <i>Tutoría</i>	Atenció personalitzada i en grup reduït. Període d'instrucció i/o orientació realitzat per un tutor/a amb l'objectiu de revisar i discutir els materials i temes presentats en les classes, seminaris, tallers, lectures, realització de treballs, projectes, etc. <i>Atención personalizada y en pequeño grupo. Periodo de instrucción y/o orientación realizado por un tutor/a con el objetivo de revisar y discutir los materiales y temas presentados en las clases, seminarios, talleres, lecturas, realización de trabajos, proyectos, etc.</i>	RA1. RA2. RA3. RA4. RA5.	4
Avaluació <i>Evaluación</i>	Conjunt de proves (audicions, orals i/o escrites) empleades en l'avaluació inicial, formativa o additiva de l'alumne. <i>Conjunto de pruebas (audiciones, orales y/o escritas) empleadas en la evaluación inicial, formativa o aditiva del alumno.</i>	RA1. RA2. RA3. RA4. RA5.	10
<b>SUBTOTAL</b>			<b>64h</b>
<b>5.2 Activitats de treball autònom</b> <i>Actividades de trabajo autónomo</i>			
ACTIVITATS ACTIVIDADES	Metodologia d'ensenyança-aprenentatge <i>Metodología de enseñanza-aprendizaje</i>	Relació amb els Resultats d'Aprenentatge <i>Relación con los Resultados de Aprendizaje</i>	Volum treball ( en n° hores o ECTS) <i>Volumen trabajo (en n° horas o ECTS)</i>
Treball autònom <i>Trabajo autónomo</i>	Estudi de l'alumne/a: preparació i pràctica individual de lectures, textos, interpretacions, assajos, resolució de problemes, projectes, seminaris, tallers, treballs, memòries,... per a exposar, interpretar o entregar durant les classes teòriques, classes pràctiques i/o tutories de grup reduït. <i>Estudio del alumno/a: preparación y práctica individual de lecturas, textos, interpretaciones, ensayos, resolución de problemas, proyectos, seminarios, talleres, trabajos, memorias,... para exponer, interpretar o entregar durante las clases teóricas, clases prácticas y/o tutorías de pequeño grupo.</i>	RA1. RA2. RA3.	30
Estudi pràctic <i>Estudio práctico</i>	Preparació en grup de lectures, textos, interpretacions, assajos, resolució de problemes, projectes, seminaris, tallers, treballs, memòries,... per a exposar, interpretar o entregar durant les classes teòriques, classes pràctiques i/o tutories de grup reduït. <i>Preparación en grupo de lecturas, textos, interpretaciones, ensayos, resolución de problemas, proyectos, seminarios, talleres, trabajos, memorias,... para exponer, interpretar o entregar durante las clases teóricas, clases prácticas y/o tutorías de pequeño grupo.</i>	RA2. RA3. RA4. RA5.	2
Activitats complementàries <i>Actividades complementarias</i>	Preparació i assistència a activitats complementàries com tallers, exposicions, concerts, representacions, congressos, conferències,... <i>Preparación y asistencia a actividades complementarias como talleres, exposiciones, conciertos, representaciones, congresos, conferencias,...</i>	RA1. RA2. RA5.	4
<b>SUBTOTAL</b>			<b>36h.</b>
<b>TOTAL</b>			<b>100h.</b>

## 6 Sistema d'avaluació i qualificació

### Sistema de evaluación y calificación

#### 6.1 Instruments d'avaluació

##### Instrumentos de evaluación

Proves escrites (proves objectives, de desenvolupament, mapes conceptuals,...), exposició oral, treballs dirigits, projectes, tallers, estudis de cas, quaderns d'observació, portafolio,...

Pruebas escritas (pruebas objetivas, de desarrollo, mapas conceptuales,...), exposición oral, trabajos dirigidos, proyectos, talleres, estudios de caso, cuadernos de observación, portafolio,...

INSTRUMENT D'AVALUACIÓ INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	Resultats d'Aprenentatge avaluats Resultados de Aprendizaje evaluados	Percentatge atorgat (%) Porcentaje otorgado (%)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación proyecto emprendedor.</li> <li>Trabajo ancla de Schein.</li> <li>Trabajo dafo personal.</li> </ul>	<b>RA1.</b> Analiza el entorno emprendedor dentro del contexto económico y laboral actual y realiza un autoanálisis de su perfil emprendedor identificando sus fortalezas y debilidades en dicho ámbito.	10%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Trabajo fuente de la idea.</li> </ul>	<b>RA2.</b> Investiga la evolución de las tendencias y necesidades del entorno y genera una idea de negocio innovadora que suponga una oportunidad de satisfacer una necesidad en su campo profesional.	10%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cuadro de tendencias.</li> </ul>	<b>RA3.</b> Diseña un modelo de negocio viable basado en esa idea innovadora y las tendencias subyacentes.	25%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lienzo canvas de modelo de negocio.</li> </ul>	<b>RA4.</b> Comunica su proyecto de negocio mediante una presentación breve y eficaz.	25%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación proyecto de negocio.</li> </ul>	<b>RA5.</b> Participa, explica, argumenta y justifica de manera razonada y coherente sus opiniones y puntos de vista implicándose activamente en el desarrollo de la asignatura.	20%
<ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades prácticas semanales: resolución de problemas, debates, breves exposiciones orales, etc.</li> </ul>		10%

## 6.2 Criteris d'avaluació i dates d'entrega

*Criterios de evaluación y fechas de entrega*

Los criterios de valoración y fecha de entrega de cada trabajo serán especificados y comunicados por el profesor mediante una lista de chequeo que se facilitará a los alumnos en cada momento.

Para poder superar la asignatura en la convocatoria ordinaria, el alumno deberá haber entregado y aprobado todos los trabajos. La presentación fuera de plazo de un trabajo comportará una calificación de 0,0 aunque el trabajo será calificado a efectos de considerarlo como entregado y en su caso aprobado y poder mediar para la nota final (valoración =0).

El periodo de exámenes para la convocatoria extraordinaria aún no está establecido y será comunicado por la Jefatura de Estudios Superiores al profesorado y alumnado.

### Consideraciones generales

La calificación del estudiante quedará vinculada a su asistencia regular y al seguimiento del programa de formación de acuerdo con los siguientes criterios:

- a) El sistema de evaluación continua se aplicará cuando el alumno haya mostrado una asistencia de al menos el 80% del total del periodo lectivo.
- b) Una asistencia inferior al 80% supondrá la pérdida del derecho a la evaluación continua. De esta manera, para poder superar la asignatura en la convocatoria ordinaria, los alumnos deberán entregar, exponer y defender un trabajo final que englobe todos los resultados de aprendizaje de la asignatura.

Los resultados obtenidos por el alumno en la asignatura se calificarán en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal:

- 0-4,9: Suspenso (SS).
- 5,0-6,9: Aprobado (AP).
- 7,0-8,9: Notable (NT).
- 9,0-10: Sobresaliente (SB).

La mención de **"Matrícula de Honor"** (MH) podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

"No presentado/a" es una condición y no una calificación. Por lo tanto, la valoración de esta condición estará sometida a la consideración que la comisión de coordinación docente, y en última instancia a la dirección del centro, puedan hacer para acreditarla, considerada siempre como excepcional. En una asignatura no se podrán acumular más de tres «No presentado/a» consecutivos, calificándose la siguiente convocatoria obligatoriamente.

## 6.3 Sistemes de recuperació

*Sistemas de recuperación*

Per a l'alumnat que ha suspès o no ha seguit el desenvolupament normal de les classes – criteris i dates d'entrega)  
*Para el alumnado que ha suspendido o no ha seguido el desarrollo normal de las clases – criterios y fechas de entrega)*

### Convocatoria extraordinaria:

Los alumnos que no hayan superado la convocatoria ordinaria de la asignatura deberán presentarse a la convocatoria extraordinaria en las siguientes condiciones:

- a) Aquellos alumnos que han seguido el sistema de evaluación continua (asistencia igual o superior al 80% del total de periodo lectivo) podrán optar entre presentar sólo aquellos trabajos suspendidos o entregar, exponer y defender un trabajo final que englobe todos los resultados de aprendizaje de la asignatura (100% nota).
- b) Aquellos alumnos que no han seguido el sistema de evaluación continua (asistencia inferior al 80% del total de periodo lectivo) deberán entregar, exponer y defender un trabajo final que englobe todos los resultados de aprendizaje de la asignatura.

El periodo de exámenes para la convocatoria extraordinaria aún no está establecido y será comunicado por la Jefatura de Estudios Superiores al profesorado y alumnado.

## 7 Bibliografía

### Bibliografía

#### Bibliografía básica

- Alonso Rivas, J. y Grande Esteban, I. (2004). *Comportamiento del consumidor*. Madrid: ESIC.
- Álvarez Marañón, G. (2012). *El arte de presentar*. Barcelona: Ed. Gestión 2000.
- C.E.E.I. Galicia, S.A. (2010). *Cómo presentar un proyecto en público*. Santiago de Compostela: Ed. C.E.E.I. Galicia, S.A.
- Chan Kim, W. / Mauborgne, R. (2005). *La estrategia del océano azul*. Barcelona: Granica, S.A.
- Clark, T., Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2012). *Tu modelo de negocio*. Barcelona: Deusto.
- Gómez Fernández, E. (2003). *Generación y maduración de ideas*. Santiago de Compostela: CEEI.
- Luecke, R. (2004). *Desarrollar la gestión de la creatividad y de la innovación*. Barcelona: Deusto.
- Nueno, P. (2009). *Emprendiendo hacia el 2020*. Barcelona: Gestión 2000.
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona: Deusto.
- Suárez Sánchez-Ocaña, A. (2011). *Ha llegado la hora de montar tu empresa*. Barcelona: Deusto.
- VV.AA. (2013). *El libro de los emprendedores*. Barcelona: Deusto.

#### Bibliografía complementaria

- Alcázar, P. (2009). *Entre singles, dinkis, bobos y otras tribus*. Barcelona: Planeta, S.A.
- Celaya, J. (2008). *La empresa en la web 2.0*. Barcelona: Gestión 2000.
- Córdoba-Mendiola, D. (2009). *Coolhunting*. Barcelona: Gestión 2000.
- Dans, E. (2010). *Todo va a cambiar*. Barcelona: Deusto.
- Ferrazzi, K. (2010). *Nunca comas solo*. Barcelona: Amat Editorial.
- García Manjón, J. V. (2009). *Gestión de la innovación empresarial*. La Coruña: Netbiblo, S.L.
- García Manjón, J.V. y Rodríguez, J.A. (2011). *El ABC de la innovación*. La Coruña: Netbiblo, S.L.
- García- Milà, P. (2011). *Está todo por hacer*. Barcelona: Plataforma Editorial.
- Gil, V. y Romero, F. (2008). *Crossumer*. Barcelona: Deusto.
- Godin, S. (2002). *La vaca púrpura*. Barcelona: Gestión 2000.
- Levine, R., Locke, CH., Searls, D. y Weeinberger, D. (2001). *El manifiesto Cluetrain*. Barcelona: Deusto.
- López Capel, F. (2012). *El poder del networking*. La Coruña: Netbiblo, S.L.
- Montaña, J. y Moll, I. (2007). *El diseño en la empresa. Casos de éxito*. Valencia: ADCV.
- Montaña, J. y Moll, I. (2009). *El diseño en la empresa. Casos de éxito II*. Valencia: ADCV.
- Moskowitz, H y Gofman, A. (2007). *Vendiendo elefantes azules*. Barcelona: Gestión 2000.
- Nafría, I. (2007). *Web 2.0: El usuario, el nuevo rey de Internet*. Barcelona: Deusto.
- Sanagustín, E. (2009). *Claves del nuevo marketing*. Barcelona: Gestión 2000.
- Sousa, S. (2011). *Hazlo distinto*. La Coruña: Netbiblo, S.L.
- Revista: Emprendedores.
- Prensa diaria: El País, El Mundo, Información, etc.

#### ENLACES (páginas web, bases de datos, documentación hemerotecas, etc.)

<https://99designs.es>

[www.adcv.com](http://www.adcv.com)

[www.apic.es/es](http://www.apic.es/es)

[www.apiv.com](http://www.apiv.com)

[www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)





[www.camaras.org](http://www.camaras.org)  
[www.canva.com/es\\_es/](http://www.canva.com/es_es/)  
[www.cdicv.com](http://www.cdicv.com)  
<http://ceeialcoi.emprenemjunts.es>  
[www.cis.es](http://www.cis.es)  
<http://disseny.ivace.es>  
[www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)  
[www.domestika.org](http://www.domestika.org)  
[www.ec.europa.eu/eurostat](http://www.ec.europa.eu/eurostat)  
[www.edwddebono.com](http://www.edwddebono.com)  
[www.elartedepresentar.com](http://www.elartedepresentar.com)  
<https://elobservatoriocetelem.es>  
[www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es)  
<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/spain>  
[www.euromonitor.com](http://www.euromonitor.com)  
[www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)  
[www.gem-spain.com](http://www.gem-spain.com)  
[www.planetadelibros.com/libro-generacion-de-modelos-de-negocio/49022](http://www.planetadelibros.com/libro-generacion-de-modelos-de-negocio/49022)  
[www.globaltrends.com](http://www.globaltrends.com)  
[www.google.com/alerts](http://www.google.com/alerts)  
[www.haikudeck.com](http://www.haikudeck.com)  
<https://iabspain.es>  
[www.ideas.upv.es](http://www.ideas.upv.es)  
[www.ine.es](http://www.ine.es)  
[www.innovation.com/es](http://www.innovation.com/es)  
[www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)  
<https://javiermegias.com>  
[www.jwtintelligence.com](http://www.jwtintelligence.com)  
[www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)  
[www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com)  
[www.marketingdirecto.com](http://www.marketingdirecto.com)  
[www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com)  
[www.neuronilla.com](http://www.neuronilla.com)  
<http://portal.circe.es>  
<https://prezi.com>  
[www.richardstjohn.com](http://www.richardstjohn.com)  
[www.rtve.es/television/fabricadeideasdetve](http://www.rtve.es/television/fabricadeideasdetve)  
[www.rtve.es/alacarta/videos/emprende](http://www.rtve.es/alacarta/videos/emprende)  
[www.rtve.es/alacarta/videos/emprende-digital](http://www.rtve.es/alacarta/videos/emprende-digital)  
<http://sirkenrobinson.com>  
[www.springwise.com](http://www.springwise.com)  
<https://sway.office.com>  
[www.ted.com](http://www.ted.com)  
[www.tendenciashabitat.es](http://www.tendenciashabitat.es)  
<http://theleanstartup.com>  
[www.thinkwithgoogle.com](http://www.thinkwithgoogle.com)  
<https://trends.google.es/trends>  
[www.trendwatching.com](http://www.trendwatching.com)

<https://trendwatching.com/es/trends/consumertrendcanvas>

[www.twago.es](http://www.twago.es)

[www.yoriento.com](http://www.yoriento.com)