**RESTART: Resiliencia y formación para Pymes**

**Caso de estudio**

**(Resultado del proyecto 3 - Tareas 3.1. y 3.2)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Autor del caso de estudio:** | *IHF* |
| **Nombre del módulo al que se asigna el caso de estudio:** | *Módulo 2:* *Innovación y aprovechamiento de oportunidades* |
| **Título del caso de estudio:** | *Square: La revolución de los pagos para las pequeñas empresas* |
| **Descripción del caso de estudio:** | *Square es una empresa que ha transformado el sector de los pagos introduciendo una innovación en el modelo de negocio. Lanzada en 2009, Square ofrece un sistema de pago por móvil que permite a las pequeñas empresas aceptar pagos con tarjeta de crédito utilizando únicamente un smartphone o una tablet. El enfoque innovador de la empresa para simplificar y democratizar los pagos ha cambiado las reglas del juego para las pequeñas empresas.*  *Square ha aportado innovación al sector de los pagos ofreciendo una solución accesible, asequible y fácil de usar para las pequeñas empresas. El principal producto de la empresa, el Square Reader, es un dispositivo compacto que puede conectarse a un smartphone o una tablet, lo que permite a las empresas aceptar pagos con tarjeta de crédito sobre la marcha. Además, Square ha desarrollado otros productos como Square Stand, que convierte un iPad en un sistema de punto de venta, y Square Register, una solución integral de punto de venta. Todo ello ha sido disruptivo en el sector de los pagos tradicionales y ha facilitado a las pequeñas empresas la aceptación de pagos.*  *El enfoque innovador de Square ha contribuido a acortar distancias entre las pequeñas empresas y la industria de los pagos, facilitándoles la aceptación de pagos con tarjeta de crédito y la gestión de sus finanzas. Además de su sistema de pagos móviles, Square ha seguido innovando con nuevas funciones como anticipos de efectivo y servicios de nóminas, lo que permite a las pequeñas empresas acceder a capital y agilizar sus operaciones.*  *Square ha triunfado dando prioridad a sus clientes y aportándoles valor. Sus soluciones de pago asequibles y fáciles de usar han ayudado a las pequeñas empresas a competir con las más grandes en un mercado altamente competitivo. Gracias a la innovación de su modelo de negocio, Square ha servido de ejemplo a otras empresas que buscan perturbar los sectores tradicionales y ofrecer valor a sus clientes.* |
| **Link para más información:** | [*https://squareup.com/*](https://squareup.com/) |
| **Grupo objetivo del caso de estudio:** | Microempresas, pequeñas y medianas empresas (MiPymes)  Empleados de MiPymes  Ecosistema de EFP de la UE  Organizaciones de apoyo a las empresas |
| **Competencias y habilidades ESCO** | |
| * Habilidades y competencias transversales * Habilidades sociales y emocionales * Pensamiento crítico * Pensamiento analítico * Resolución de problemas * Autogestión * Gestión de negocio * Adaptabilidad * Resiliencia * Creatividad * Networking * Iniciativa * Flexibilidad * Sinceridad * Comprensión de la complejidad * Cooperación * Empatía * Innovación * Liderazgo * Habilidades * Habilidades tecnológicas * Marketing de producto * Marketing digital * Habilidades digitales * Comunicación * Cooperación * Inteligencia emocional      * Conocimiento * Gestión de negocio * Aprendizaje y formación online * Publicidad * Computación en la nube * Big data * Comercio electrónico * Inteligencia Artificial * IoT * Alfabetización digital * Ciberseguridad * Minado y análisis de datos * Sostenibilidad * Bienestar * Cambio climático * Gestión de redes sociales | |