

“Competencias para el Emprendimiento Social y Tecnológico”

Primera edición: junio, 2018.

Edita:

Fundación Acción contra el Hambre y Fundación Telefónica

Coordinación y elaboración técnica:

Gemma Villegas Díaz

Aldo Sánchez Sánchez

Aurora Carrasco Mínguez

Agradecemos a todos/as aquellos compañeros/as que han colaborado en la creación de esta Guía, especial mención a Leticia López Reynosa, Héctor Arce Solana e Ismael Ortiz Peñas.

Diseño y maquetación:

Agencia Cósmica: www.agenciacosmica.com

Depósito Legal: M-14190-2018

ISBN (versión digital): 978-84-09-02784-2

ISBN (versión impresa): 978-84-09-02687-6



Competencias para el Emprendimiento Social y Tecnológico by Fundación Acción contra el Hambre y Fundación Telefónica is licensed under a Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License.

Esta guía ha sido realizada utilizando un lenguaje inclusivo de género, intentando priorizar el uso de un vocabulario neutro, o bien haciendo referencia al masculino y el femenino, siempre y cuando su uso no haya dificultado la correcta comprensión del texto o limitado un óptimo entendimiento del mensaje.

Este documento ha sido creado para ser distribuido y consultado tanto en versión digital como impresa. Aunque se recomienda, para un mayor aprovechamiento, su uso en versión digital debido al número de recursos y referencias web que se proporcionan.



Las RRSS opinan...

Emprendimiento Social y Tecnológico
@fpemprende

¡Mirad cómo trabajan los chicos del @IESPB bajo el proyecto #FPEmprendimiento! 🙌🙌

Ismael Ortiz Peñas @IsmaelOrtiz1975
Los grupos del @IESPB avanzando en el diseño de sus proyectos en #fpemprendimiento.
#MapadeEmpatia #EmpathyMap Mapas de problemas ...

María Jesús Sánchez
@sanchezg_maria

Siguiendo

Un lujo finalizar este fantástico curso #CompetenciasParaEmprendimientoSocialyTecnologico con una insignia de oro 🏆
#FPEmprendimiento #formaciónpráctica #profesqueinspiran

Karla C. Horna Urday
@KarlaHornaUrday

Siguiendo

Muy contenta y agradecida por la increíble oportunidad de aprender e inspirar! El arte de emprender es la vida misma; un hermoso proceso de valor, acción y nuevos conocimientos, destrezas! Trascendamos juntos emprendiendo! Seguimos!
@fpemprende

Nuriaonline
@Nuriaonline

Siguiendo

@sanchezg_maria tambien terminado el curso #CompetenciasParaEmprendimientoSocialyTecnologico con una insignia de oro 🏆
#FPEmprendimiento #formaciónpráctica #profesqueinspiran @Acontraelhambre y @fundacionTef @fpemprende un placer trabajar con vosotros @gvilledz Alejandra y P

Isabel Cañones de Vi
@CanonesIsabel

Seguir

En respuesta a @fpemprende
Super feliz con mi certificado de aptitud en el curso de Emprendimiento Tecnológico. Agradecimiento a @Acontraelhambre, @fundacionTef, como no, a sus magníficas tutoras, Alejandra Díaz Pino y Gemma Villegas y resto de mis compañeros, Enhorabuena a todos!

Javier Mata
@fcojaviermata

Siguiendo

@fpemprende de @Acontraelhambre formación comprometida, de calidad y super guay!!!
Que insignias más chulas me ha hecho llegar, alucinante!!!

Rommy del Mar
@rommydelmar

Siguiendo

En respuesta a @gvilledz @Acontraelhambre @fundacionTef
Contenta de estar participando y ser parte de esta Comunidad de Aprendizaje. Gracias #FPEmprendimiento

Javier Mata
@fcojaviermata

Siguiendo

@fpemprende "Llevar al aula FP Emprendimiento Social significa apostar por una formación fundamentada en el desarrollo competencial, el impacto social, la integración tecnológica, el prototipado y las metodologías innovadoras de enseñanza-aprendizaje"; ¡Me gusta la propuesta!

ESOTEX
@ESOTEX

Seguir

Fin de curso @fpemprende con la sensación del trabajo bien hecho, de profes que saben lo que hacen y supermotivados para llevar el emprendimiento al aula. Gracias por esta gran oportunidad a #FPEmprendimiento #formaciónpráctica #profesqueinspiran @Acontraelhambre y @fundacionTef

ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN

2 ITINERARIO DE SESIONES

FASE DE IDENTIFICACIÓN

Sesión 1:
Presentación

Sesión 2:
La persona emprendedora social

Sesión 3:
Mi equipo y mis intereses

Sesión 4:
La entrevista social: buscando necesidades sociales cercanas

FASE DE CREACIÓN

Sesión 5:
Construyendo soluciones

Sesión 6:
Soluciones alternativas

Sesión 7:
Mis talentos en mi solución

Sesión 8:
Nuevos modelos de negocio en mi solución

FASE DE VALIDACIÓN

Sesión 9:
Crowdfunding para validar mi modelo de negocio

Sesión 10:
Producto Mínimo Viable

Sesión 11:
Comunicando mi solución

Sesión 12:
Promocionando mi solución

Sesión 13:
Ejecutando para aprender

Sesión 14:
Aprender para pivotar

FASE DE ESCALABILIDAD

Sesión 15:
Prototipando

Sesión 16:
El plan de negocios ágil

Sesión 17:
Presentando mi proyecto a inversores

3 KIT TECNOLÓGICO

4 KIT COMPETENCIAL

EL PROYECTO

Esta guía que tienes ante ti es uno de los productos resultantes del Proyecto *FP Emprendimiento Social* llevado a cabo por Acción contra el Hambre y Fundación Telefónica. Esta iniciativa es una apuesta por el futuro, cuyo principal objetivo es el aumento de la empleabilidad de los jóvenes de Formación Profesional mediante la mejora de sus competencias para el empleo y el emprendimiento.

Acción contra el Hambre y Fundación Telefónica se han embarcado en la aventura de mejorar las posibilidades de acceso al mercado laboral de los jóvenes a través de su desarrollo competencial. Y lo han hecho dentro de las aulas de Formación Profesional de diferentes Comunidades Autónomas de España.

La asignatura *Empresa e Iniciativa Emprendedora* ha configurado el marco perfecto para la ejecución de este proyecto, que ha supuesto para el profesorado participante la oportunidad de aprender colaborando con otros profesionales, compartir experiencias, generar sinergias, formarse en gestión de proyectos de emprendimiento y en nuevas metodologías de aula. Consiguiendo para los estudiantes un aprendizaje vivencial de los contenidos, un conocimiento real del tejido emprendedor y social (a través de *masterclass*, salidas del aula, conferencias en clase...), el desarrollo de proyectos propios, un proceso de *mentoring* personalizado y la maximización de su estructura competencial.

Recoger la experiencia y los aprendizajes que ha supuesto este proyecto es uno de los objetivos de esta guía. ¿Por qué no compartir lo que funciona? Nuestras herramientas, metodologías, dinámicas y recursos ahora también son tuyos. Estos materiales han sido creados con el fin de que cada docente los haga propios y pueda adaptarlos y ponerlos en práctica con su alumnado.

Llevar al aula *FP Emprendimiento Social* significa apostar por una formación fundamentada en el desarrollo competencial, el impacto social, la integración tecnológica, el prototipado y las metodologías innovadoras de enseñanza-aprendizaje.

Desarrollo competencial



Entendemos el desarrollo competencial con toda la amplitud que el concepto entraña: recogiendo el conjunto de conocimientos, habilidades, valores y actitudes que hacen posible llevar a cabo, de manera responsable y eficaz, cualquier actividad

en el ámbito personal, social y laboral. Esto marca la línea de la sistematización en el aula de las “competencias emprendedoras” con la transversalidad que el término sugiere: no se trata sólo de desarrollar una actividad emprendedora concreta, sino de mejorar las habilidades básicas para el impulso profesional, personal e interpersonal.

El propio marco educativo español y autonómico sitúa el espíritu emprendedor entre las destrezas esenciales a desarrollar en los sistemas formativos. En esta dirección es esencial una estrategia que facilite las capacidades de adaptación a una realidad dinámica, incentivando las cualidades del profesorado y del alumnado para generar iniciativas, innovar y reinventarse de forma permanente.

Atendiendo a la realidad social y formativa de nuestros días se hace más necesario que nunca poner el acento, principalmente, en los procesos, en el desarrollo de capacidades y en la adquisición de competencias. Por ello, la matriz y eje vertebrador de esta guía es el desarrollo competencial.

Los años de trabajo de Acción Contra el Hambre y Fundación Telefónica sobre los saberes, destrezas, actitudes y valores que deben rodear al emprendimiento ha permitido definir un mapeo de competencias ajustado a las características profesionales a desarrollar. Estas competencias detectadas, encuadradas eficazmente en las señaladas para la Formación Permanente, permiten proponer el desarrollo específico de 12 competencias para el Empleo y el Emprendimiento que perfeccionen la arquitectura competencial del alumnado. Para facilitar el manejo de la guía, algunas de las competencias indicadas son el resultado de la combinación de dos de ellas, aunque en el aula podrían trabajarse por separado:





Autoconfianza y motivación: convencimiento de que se es capaz de realizar con éxito una tarea o escoger un enfoque adecuado para realizar un trabajo o resolver un problema. Confianza en las propias capacidades, decisiones y opiniones.



Autocontrol y tolerancia a la frustración: grado en que una persona mantiene el control en situaciones críticas o no favorables. Permite hacer frente a las emociones personales y evitar las reacciones negativas u hostiles.



Competencia digital: destreza para el uso crítico, creativo, eficaz y seguro de las tecnologías de la información y la comunicación. Acceso a las principales fuentes de información y comunicación. Capacidad para adaptarse a los nuevos contextos digitales.



Comunicación: capacidad de entendimiento y escucha así como de oratoria. Permite escuchar, entender y valorar las opiniones de los otros y a su vez tener la capacidad de expresar las propias.



Creatividad e innovación: capacidad para desarrollar puntos de vista diferentes. Facultad para identificar, plantear y resolver problemas de manera novedosa. Posibilidad de generar enfoques distintos a los tradicionales.



Flexibilidad. Resiliencia: potencial para asumir puntos de vista divergentes y encontrar soluciones ágiles ante los cambios. Capacidad de reaccionar con apertura, empatía y tolerancia ante contextos inesperados.



Iniciativa y toma de decisiones: facultad para poner de manifiesto nuevas ideas y desarrollarlas. Diligencia y entusiasmo para el desarrollo profesional. Capacidad para decidir de manera crítica y autónoma sobre las tareas competentes.



Orientación a la clientela: destreza para escuchar activamente a la clientela, comprender y conocer sus necesidades y ofrecer soluciones eficaces.



Orientación a objetivos. Cumplimiento de normas y tareas: conciencia de los compromisos y responsabilidades a asumir. Grado en el que una persona es capaz de cumplir las normas básicas de comportamiento social y las tareas profesionales asignadas.



Razonamiento matemático: capacidad para analizar, organizar y presentar datos. Desarrollo fluido de operaciones y cálculos numéricos básicos que faciliten el desarrollo de actividades económicas cotidianas.



Responsabilidad y compromiso: predisposición a mantenerse firme en la consecución de acciones. Tenacidad ante las tareas encomendadas. Perseverancia en el cumplimiento de acciones y capacidad de asumir las tareas correspondientes dentro de un equipo.



Trabajo en equipo: capacidad de comunicación, escucha, interacción y accesibilidad. Grado de cercanía con los demás. Posibilidades de conformar y aprovechar alianzas y estrategias colectivas generadas.

Emprendimiento social

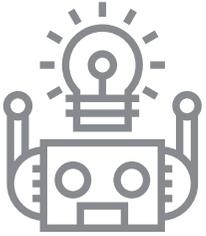


De los diversos enfoques que pueden incidir sobre el Emprendimiento apostamos por una vertiente social. Entendiendo que el emprendimiento se ha convertido en un factor clave para afrontar los constantes desafíos sociales, se pretende que el profesorado de Formación Profesional conciba y transmita la importancia de la identificación de necesidades sociales, la búsqueda de soluciones innovadoras y la planificación de un impacto social a lo largo del tiempo.

Se trabaja desde el contexto real del alumnado partiendo de la identificación de necesidades en la propia comunidad, lo cual permite no sólo fomentar un emprendimiento social cercano al estudiante sino un desarrollo vivencial del proceso emprendedor. El estudiante, por tanto, genera y desarrolla conciencia social en la medida que amplía el conocimiento sobre su entorno y sobre las personas que lo constituyen, comprobando cómo el contexto puede incidir en el desarrollo de los individuos.

El alumnado planifica el impacto social que sus propias ideas generan, partiendo del análisis del modelo de negocio y los elementos de su potencial impacto, definiendo objetivos sobre los que se plantean actividades, recursos, resultados y mecanismos de evaluación.

Integración tecnológica

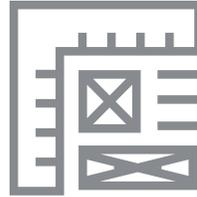


La realidad de nuestros días pone de manifiesto cómo la tecnología y los procesos de innovación están propiciando continuamente la creación de nuevas oportunidades de empleo y emprendimiento. Bajo esta demanda, el pilar tecnológico del proyecto aparece como rasgo continuo a través de la aplicación de las tecnologías a las ideas de negocio generadas por el alumnado.

Actualmente es difícil encontrar un sector productivo que haya escapado al desarrollo tecnológico. La utilidad y capacidad de permeabilidad de la tecnología consigue impregnar todas las fases de desarrollo de proyectos de negocio, desde las etapas de producción hasta las de venta, *marketing*, comunicación o financiación.

FP *Emprendimiento Social* acerca la realidad tecnológica al aula, mostrando hasta qué punto los elementos digitales pueden ayudar a potenciar una idea de negocio. Realidad Virtual, impresión 3D, geolocalización, apps... son algunas de las innovaciones que permiten construir en el aula proyectos capaces de responder a la competencia del mercado.

Prototipado

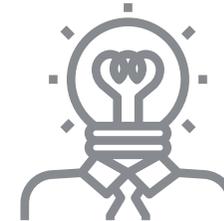


El proceso de validación de hipótesis de un proyecto, pasa ineludiblemente por presentar la idea a los futuros clientes. Para ello, nada mejor que crear algo que simule, represente y permita a los usuarios interactuar, experimentar y analizar la idea. Prototipar ayuda a transformar las ideas en elementos tangibles. Es la conversión de todo el ciclo de trabajo previo a un modelo palpable.

Llevado al aula permite aprender rápido y barato, puesto que la construcción de un prototipo muestra las capacidades iniciales del producto pero reservando la posibilidad de adaptarlo, modificarlo o evolucionarlo para necesidades futuras.

Siguiendo la línea de mantener a los estudiantes en el centro del proceso de enseñanza-aprendizaje, incluir el prototipado dentro de la secuencia del desarrollo de un proyecto emprendedor posibilita la gestión de las competencias sobre la práctica entendiendo la necesidad de interactuar en equipo, tomar decisiones, exponer ideas, detectar destrezas y responsabilizarse del trabajo compartido. De la misma forma, el desarrollo conceptual de la materia se traduce en un proyecto real, con identidad propia, que permite generar motivación en el alumnado a la vez que ayuda a visualizar las posibilidades reales que puede tener el desarrollo de una idea de emprendimiento.

Metodologías innovadoras

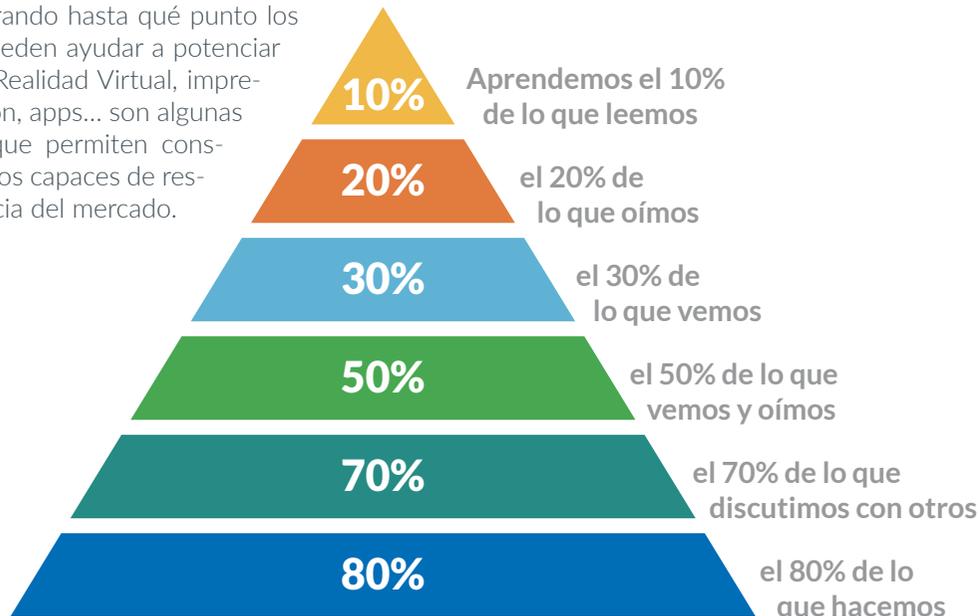


Esta guía tiene como objetivo básico la mejora de las competencias para el Empleo y el Emprendimiento del alumnado desde una perspectiva social y tecnológica. Está enfocada específicamente para docentes que lleven a cabo su labor en las aulas de Formación Profesional.

Para su desarrollo, proponemos como protagonistas a los estudiantes junto con su entorno: **identificamos necesidades sociales cercanas para buscar soluciones propias con la tecnología como principal aliada.**

¿Cómo lo hacemos?

Basándonos en la pirámide de aprendizaje de William Glasser encontramos que las fórmulas más efectivas de aprendizaje parten de lo que hacemos o de lo que enseñamos a otras personas. De esta manera hemos construido una metodología que pone el énfasis en aprender haciendo y aprender enseñando.



Para conseguir lo que proponemos aportamos un cambio metodológico que implica el desarrollo en el aula de metodologías propias del ámbito educativo junto con metodologías propias de generación de modelos de negocio. De esta forma lograremos responder a los retos que la sociedad actual demanda y mejorar la formación emprendedora en las aulas de Formación Profesional.

El proceso de enseñanza-aprendizaje será abordado desde:

Metodologías de aprendizaje:

Aprendizaje Basado en Proyectos: el objetivo que guía todo el curso es la realización de un proyecto emprendedor social para el cual es necesario que los alumnos/as pongan en juego sus competencias. Los estudiantes identifican su propio reto y diseñan una solución para llevarlo a la práctica.

Learning by doing: aprender haciendo permite el entrenamiento de las competencias desde su aplicación. El alumnado, como protagonista de todo el proceso, aprende haciendo, aplicando, construyendo, ideando y creando.

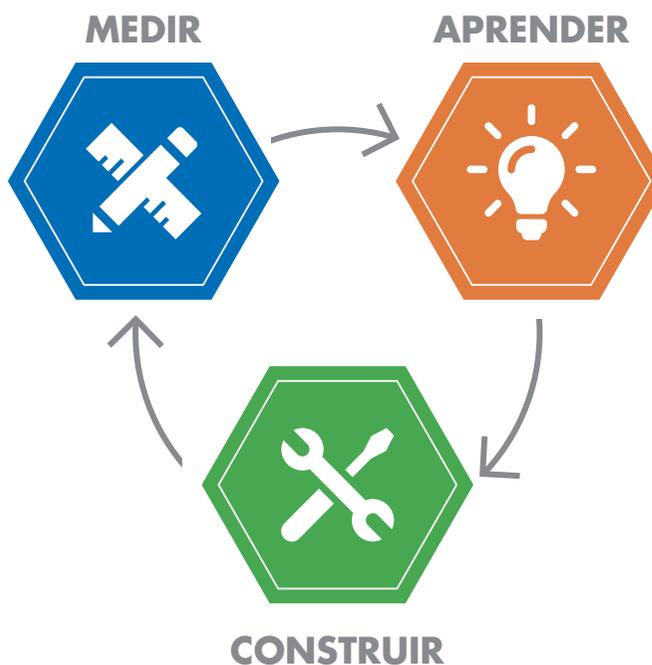
Aprendizaje peer to peer (P2P): el aprendizaje entre pares o iguales trata de usar los conocimientos y habilidades del grupo para que las personas que lo integran aprendan las unas de las otras. Se refuerzan así las competencias del estudiante a través de los roles de transmisor y receptor que debe desempeñar y se ponen en práctica elementos sustanciales del **aprendizaje cooperativo**.

Flipped Classroom: en muchas sesiones el aula se concibe como un taller de trabajo. El alumnado realiza sus actividades y tareas en el aula dejando las lecturas teóricas y la búsqueda de explicaciones para cuando sale de clase. Las sesiones, además, irán reforzadas con técnicas de gamificación para dinamizar el trabajo en el aula-taller.

Metodologías de generación de modelos de negocio:

LEAN STARTUP

La aplicación de esta metodología al proyecto nos permite verlo bajo el prisma de un modelo de negocio social, poniendo en el centro del proyecto a las personas beneficiarias del mismo y fomentando la innovación en la búsqueda de soluciones que de verdad sean útiles. Es decir, esta metodología basada en el método científico busca hipótesis contrastadas o, lo que es lo mismo, un aprendizaje validado, para lo cual es esencial la realización de experimentos. Dichos experimentos hacen que el alumnado tenga que tener un contacto real con las personas que van a usar su solución. Además, la utilización del **Crowdfunding** facilitará la experimentación en un contexto real.



CONSTRUIR

Desarrollar, crear, confeccionar, experimentar con la idea de emprendimiento. Dar forma al proyecto para poder mostrarlo a los demás.



MEDIR

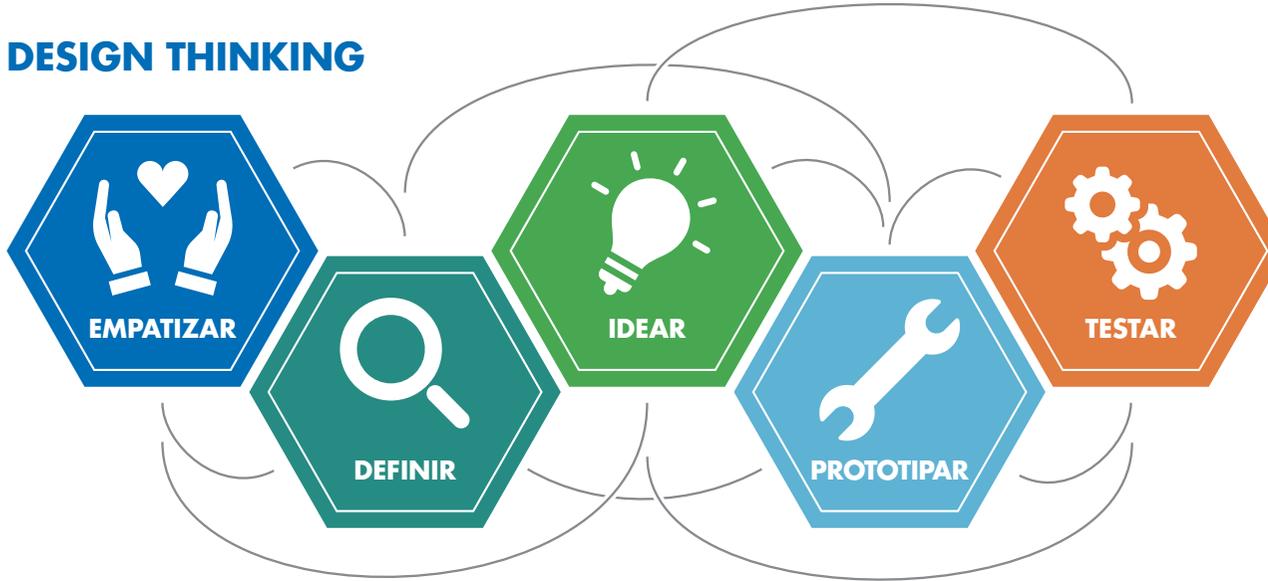
Establecer **métricas** sobre lo creado y probar su funcionamiento. Comprobar qué piensan los demás sobre el proyecto mostrando lo desarrollado hasta el momento.



APRENDER

Utilizar las métricas establecidas anteriormente para compararlas con la opinión de los demás. Obtener información de esta comparativa y aprender nuevas mejoras a implementar.

DESIGN THINKING



Se trata de entrenar la búsqueda de soluciones innovadoras centradas en las necesidades de las personas. Creatividad, innovación y trabajo en equipo son tres de las características que definen a esta metodología. Desde el conocimiento del contexto y la empatía con el usuario, hasta el testeo del prototipo desarrollado, *Design Thinking* es una herramienta adecuada para abordar el emprendimiento desde la formación.

Design Thinking se fundamenta en 5 fases:



EMPATIZAR

Es el primer paso para acercarse a la realidad de los demás, conocerles y entenderles.

Esto se traduce en la necesidad de transmitir al alumnado la importancia de situar siempre a las personas en

el centro del desarrollo de cada una de las actividades. Reiteradamente, será necesario ponerse en la piel de los demás para iniciar el proceso de búsqueda de soluciones innovadoras.

Conocer de primera mano a individuos concretos que tienen unas determinadas necesidades a solventar o, que aun estando resueltas, esperan una solución diferente e innovadora, es imprescindible para comenzar a tener un conocimiento del contexto adecuado.



DEFINIR

Se trata de expresar explícitamente el problema a resolver, la cuestión a tratar o el elemento sobre el que trabajar.

Normalmente, esta fase es utilizada para sintetizar toda la información que se ha conseguido extraer en la fase

de Empatizar. Aunque, en otras ocasiones, se aprovechará para plantear retos al alumnado animándoles a comenzar a acercarse a los demás. De una u otra forma, esta fase servirá, en multitud de ocasiones, como punto de unión con la metodología Lean StartUp ya que los estudiantes tendrán que definir los problemas detectados a través de la herramienta Lean Canvas.



IDEAR

Es la etapa centrada en la generación de ideas. El objetivo es conseguir una gran diversidad de ideas para luego elegir, de entre todas, la más interesante u oportuna.

Se aprovecha esta fase para entrenar la competencia de creatividad e innovación proponiendo dinámicas que generen un pensamiento expansivo, de apertura, consiguiendo traspasar la generación de respuestas obvias y llegando así a soluciones innovadoras. El proceso será siempre buscar el mayor número posible de soluciones para escoger la mejor.



PROTOTIPAR

Es llevar las ideas al mundo físico. Construir, crear, diseñar algo material que permita mostrar lo que se está ideando.

Entendemos como prototipo cualquier formato que nos permita exponer las soluciones que han ido surgiendo en las fases anteriores y nos ayude a tener un elemento tangible de la solución para poder mostrarla y validarla.

Es decir, en esta fase se recogen las conclusiones y soluciones aportadas y se construye un formato presentable ante un tercero: puede ser una historia, un dibujo, un gráfico, un taller, un **blog**, una obra de teatro, una app, una presentación, un proyecto en una plataforma de crowdfunding...

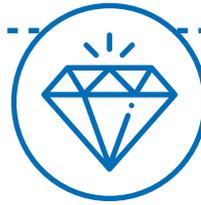


TESTAR O VALIDAR

Esta fase se convierte en el momento oportuno para mejorar nuestra idea.

Se expone el proyecto ante diferentes públicos para saber qué acogida tiene; una vez obtenida la información sobre lo que los demás piensan de nuestra solución es el momento de pivotar, cambiar, corregir y refinar nuestro trabajo.

El desarrollo competencial es fundamental en esta fase para aceptar las críticas, asumir los cambios, tolerar la frustración, ser flexible y conseguir la motivación suficiente para volver a comenzar si fuese necesario.



NUESTRA PROPUESTA DE VALOR

1 Consideramos que las **competencias** son la matriz de todo el proceso formativo. Los años de experiencia en este ámbito nos han permitido realizar un mapeo de las competencias necesarias para el Empleo y el Emprendimiento. Definimos y trabajamos con este material las 12 competencias más importantes para ello, creando así en el alumnado la arquitectura competencial necesaria para desarrollar sus habilidades.

2 La rutina sistemática como eje de mejora de las competencias. Afrontamos el trabajo por competencias de manera cíclica. Estableciendo un paralelismo con las características de los contenidos del currículum español, podemos decir que trabajamos las **competencias en espiral**, profundizando en su desarrollo a medida que son ejecutadas en el aula por los estudiantes.

3 Desde la primera fase de identificación de necesidades sociales cercanas hasta la validación de las soluciones, la comunidad en la que se inserta el centro educativo es clave. Transmitimos el grito "*Sal del edificio*" de Steve Blank (creador de la metodología *Customer Development*) y trabajamos la importancia de entender la realidad de nuestros **contextos sociales**. Fomentamos que el alumnado invite a personas cercanas al aula para conocer de primera mano en qué problemas sociales trabajan y cómo lo hacen. Igualmente, los estudiantes tendrán que conseguir que sus soluciones sean validadas por los diferentes agentes de la comunidad educativa.

4 El **prototipado** como recurso para llevar a la práctica las ideas emprendedoras de los estudiantes. Éstas quedan plasmadas en elementos tangibles que permite, por un lado, recoger todos los conocimientos aprendidos y, por otro, poner de manifiesto el desarrollo de las ideas emprendedoras generadas en el aula.

5 El uso de la **tecnología** como elemento potenciador de los proyectos generados por los estudiantes donde el soporte de las innovaciones tecnológicas aporten valor, versatilidad y funcionalidad a las ideas de emprendimiento. De la misma forma, la tecnología es presentada como apoyo a la docencia, donde las TIC se insertan en el aula para la mejora del aprendizaje del alumnado.

ESTRUCTURA

La presente guía se divide en tres bloques diferenciados, aunque los tres permanecen en todo momento relacionados a través de las competencias, punto de unión de todo el contenido.

En esta guía encontrarás:

Sesiones de aula



Esta guía se convierte en un itinerario formado por 17 sesiones para desarrollar en el aula las competencias para el Empleo y el Emprendimiento en base a los contenidos del currículum de la asignatura *Empresa e Iniciativa emprendedora*.

Cada una de las sesiones llevará asociada las competencias que específicamente se desarrollan en ella y una herramienta TIC útil para el trabajo en el aula.

Kit tecnológico



A lo largo de las sesiones se pueden encontrar referencias a herramientas y recursos tecnológicos (webs, apps, plataformas...) que fomentan el uso de las TIC en el aula, apoyan la mejora de la competencia digital tanto en alumnado como en el profesorado y permiten el fortalecimiento y la asimilación de los contenidos. Cada herramienta utilizada en las sesiones para el desarrollo del contenido cuenta, en este kit, con una ficha explicativa donde poder profundizar sobre su uso, instalación, potencialidades y dificultades, entre otros elementos.

Cada ficha del Kit Tecnológico tendrá las competencias oportunas asociadas y la referencia a la sesión donde se trabaja específicamente con esa herramienta.

Kit competencial



Las 12 competencias que se trabajan en las sesiones de aula son desarrolladas más específicamente a través de este Kit. Cada una de las competencias cuenta con dos dinámicas para desarrollar en equipo y reforzar así la estructura competencial del alumnado.

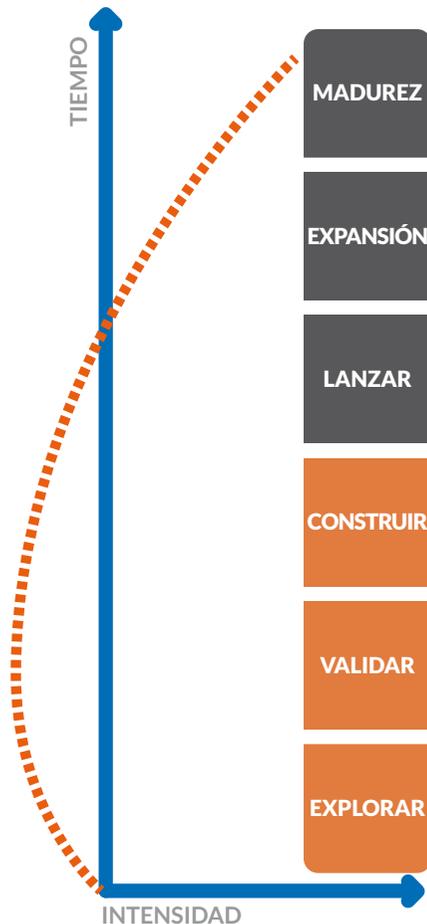
El kit competencial señala las sesiones en las que estas competencias se trabajan principalmente.

Las 12 competencias son la espina dorsal de toda la guía. Éstas se encuentran referenciadas en cada una de las sesiones de aula, en cada una de las herramientas desarrolladas en el Kit Tecnológico y, de manera específica, a través del Kit Competencial.

Estos tres apartados de la guía, por tanto, se interrelacionan a través de las competencias dotándolo de la flexibilidad necesaria para poder comenzar a utilizarlo por el que más interés nos genere, pudiendo en todo momento, enlazarlo con los demás.

Cómo usar esta guía

La parte central del documento lo componen las 17 sesiones de aula. Estas sesiones se agrupan en cuatro fases: identificación, creación, validación y escalabilidad. Éstas han sido trazadas siguiendo el flujo natural de la metodología *Lean StartUp* para el diseño, validación y crecimiento de modelos de negocio innovadores, logrando, a su vez, la concordancia de todas las sesiones con la programación oficial de Formación Profesional.



Fases

Fase de Identificación:

Recoge las sesiones de la 1 a la 4. El objetivo es introducir las metodologías que se van a implementar en el aula y comenzar, a su vez, a identificar necesidades sociales cercanas. Se empiezan a “romper” las paredes del aula investigando sobre empresas e instituciones del entorno, conociendo iniciativas empresariales de interés e invitando a emprendedores a la clase.

Fase de Creación:

Esta segunda fase se lleva a cabo a través de las sesiones 5 a 8. En ellas tiene lugar la creación de soluciones a las necesidades sociales previamente identificadas. Además, se procede a validar las soluciones propuestas con la clientela y a integrar modelos de negocio ya existentes en el modelo de negocio social propio.

Fase de Validación:

En las sesiones 9 a 14 se procederá a validar la “pre-viabilidad” del modelo de negocio. Es decir, el objetivo será encontrar a la clientela social y comprobar si está dispuesta a usar y/o comprar lo que le ofrecemos. Hay que construir para ello un Producto Mínimo Viable del modelo de negocio social y hacer experimentos con él a través de una plataforma educativa de *Crowdfunding*, lo que permitirá conseguir *métricas* para validar los experimentos creados.

Fase de Escalabilidad:

En las 3 últimas sesiones, sesiones 15,16 y 17, se conocerán qué alternativas hay para que una vez validado con la clientela el modelo de negocio social, se pueda financiar el crecimiento de la empresa. Es aquí donde se trabajarán elementos como el Plan de Negocio, eje de la actual programación educativa, el prototipado y la presentación del proyecto.



Sesiones

Todas las sesiones mantienen una misma estructura, por lo que dentro de una sesión se identifican siempre los siguientes elementos:

Tabla general: objetivo general, competencias principales, competencias secundarias, resultado de aprendizaje, contenido, herramienta TIC, recursos y duración de la sesión.

Introducción a la sesión: nociones de contenido sobre lo que se va a trabajar posteriormente de manera práctica.

En el aula: desarrollo de la sesión propiamente dicho. Cada sesión se encuentra dividida en 3 momentos:

1 CALENTAMIENTO

Introducción al trabajo en aula, normalmente a través de dinámicas que permitan la cooperación entre el alumnado, la generación de ideas creativas y la motivación necesaria para el desarrollo eficaz de la sesión. Así como la posibilidad de reforzar un contenido trabajado con anterioridad.

2 DESARROLLO

Acoge la parte principal de la sesión bajo una estructura *Design Thinking* durante las sesiones de identificación de necesidades sociales y creación de soluciones (Fases 1 y 2), y a través de una estructura *Lean StartUp* en las sesiones de validación y escalabilidad (Fases 3 y 4). Por su naturaleza metodológica, *Design Thinking* aporta la creatividad necesaria para el desarrollo de las primeras sesiones, a la vez que *Lean StartUp* desarrolla un ciclo de trabajo ágil para la ejecución y consolidación de los proyectos.

3 REFLEXIÓN

La última parte se aprovechará para presentar un caso de éxito o un ejemplo sobre lo trabajado a lo largo de la sesión que ayude a afianzar conocimientos y a motivar a los estudiantes.

El alumnado tiene que ser el centro del programa, y si bien las sesiones están diseñadas con un flujo continuo, las particularidades de cada clase deben hacer que las sesiones presentadas sean utilizadas en función de los intereses de cada grupo. Un ejemplo de ello es que la misma dinámica no puede tener el mismo resultado en una clase de Marketing y Finanzas que en una clase de Integración Social aunque ambos trabajarán las mismas competencias. Lo que queremos demostrar es que **el itinerario está construido no centrado en los contenidos, sino en las personas.**

Todo el material que se incluye en esta guía ha sido creado fruto de la experiencia en las aulas de Formación Profesional. Se trata, por tanto, de un **material "testado"**. De ahí, que a lo largo del desarrollo de las diferentes sesiones aparezcan recomendaciones que faciliten y guíen el uso de este material en las aulas.

Glosario

Anexo a la guía se encuentra desarrollado un glosario terminológico que recoge y amplía la definición de algunos de los términos más destacados de este documento. Cada palabra recogida en el glosario se encuentra remarcada en el texto.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

SESIONES DE AULA



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 1: PRESENTACIÓN

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 1: PRESENTACIÓN

	OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Realizar la presentación general del curso, del profesorado y de las metodologías a trabajar fomentando la motivación y el buen clima del aula.		
	COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Autoconfianza y Motivación	 Competencia Digital	
	COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Comunicación	 Iniciativa y toma de decisiones	
	RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_1: Reconoce las capacidades asociadas a la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales.		
	CONTENIDO	Factores claves de los emprendedores Reconocimiento de las competencias personales. Propuesta de Valor Personal Competencias emprendedoras		
	HERRAMIENTA TIC	Symbaloo		
	RECURSOS	Contador de caracteres		
	DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 20 minutos	 DESARROLLO 50 minutos	 REFLEXIÓN 20 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

En vez de tratar de ser una persona exitosa, trata de ser una persona de valor.

Albert Einstein

Antes de comenzar a emprender es necesario saber de dónde partimos. Conocer el contexto es imprescindible para desarrollar con éxito una idea, pero igualmente importante es tener la capacidad de conocerse a uno mismo.

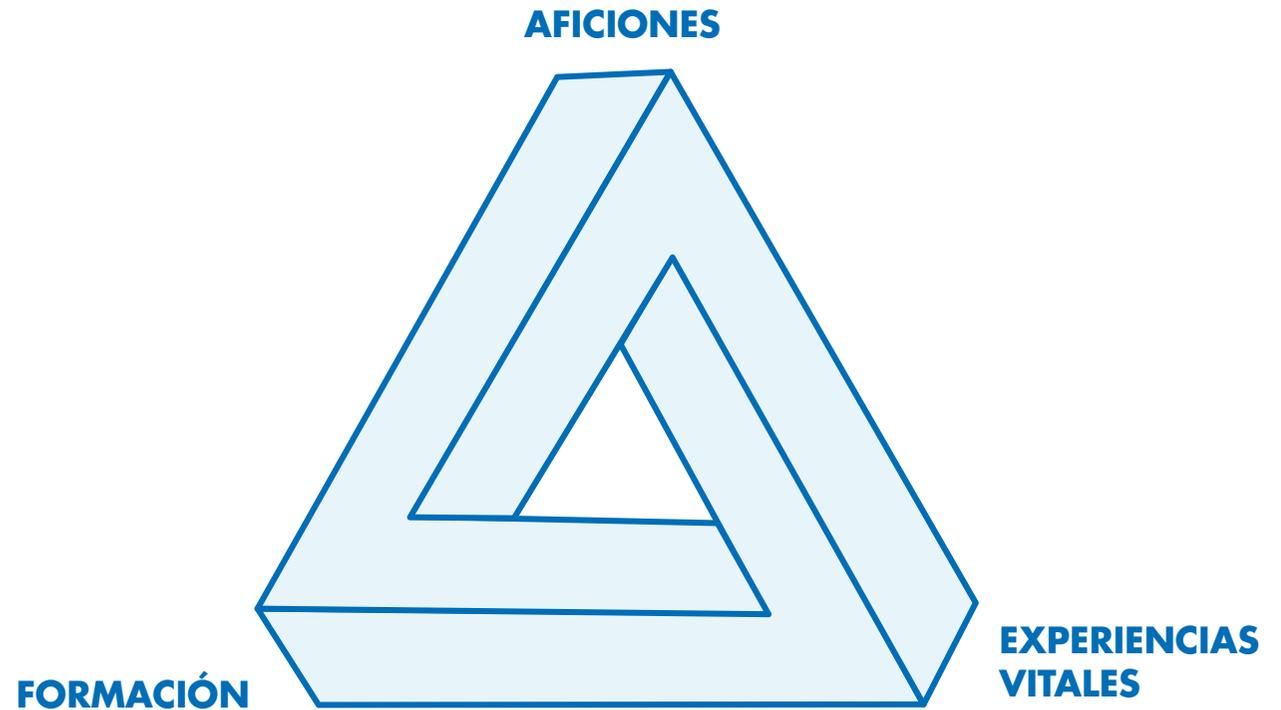
Un aspecto que tiende a ignorarse a la hora de comenzar un proyecto es el (auto)diagnóstico de las capacidades y conocimientos que la persona emprendedora dispone para llevar a cabo la idea de emprendimiento. Este diagnóstico nos permite descubrir las propias fortalezas y debilidades de forma que usemos las primeras y corrijamos las segundas para aumentar las probabilidades de éxito de nuestra iniciativa emprendedora.

¿Qué puedes aportar al proyecto? ¿Y a los demás? ¿En qué eres bueno? ¿Qué habilidades tienes? ¿Cuáles te gustaría mejorar? ¿Cuáles necesitas mejorar?

Responder a preguntas como éstas permite elaborar una imagen de nosotros mismos capaz de dibujar el perfil de posibilidades que tenemos en referencia al desarrollo de nuestra idea.

En el mundo del Empleo y el Emprendimiento es fundamental definir una **Propuesta de Valor Personal**. Aquello que te hace interesante ante el resto de gente, la utilidad que puedes aportar al proyecto, las competencias en las que destacas... todo ello configura tu Propuesta de Valor Personal. En resumen, tu propuesta te define a ti y a tus capacidades, lo que implica la necesidad de conocerse personal y profesionalmente de manera realista y positiva.

Este conocimiento permite desarrollar el germen de la Propuesta de Valor Personal: las aficiones, la formación recibida, las experiencias vitales... se convierten en los pilares que influyen en las ideas que podemos generar. La combinación de estos aspectos permite alinear nuestras capacidades, con nuestros intereses y con los requerimientos para la ejecución eficaz de la idea.



Estos tres vértices confluirían en el punto desde donde surgen las ideas de negocio que con más posibilidades de éxito podríamos llevar a cabo.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Conocer al profesor.
Realizar búsquedas de información en Internet eficientes



HERRAMIENTA TIC

[Twitter](#)



RECURSO

[Contador de caracteres](#)



DURACIÓN

20 minutos.

Generalmente, en la primera sesión del curso, una de las primeras cosas que el profesorado realiza es su propia presentación. En este caso, se va a utilizar la presentación del docente para hacer ver a los estudiantes que las dinámicas que se van a establecer durante el curso no son las de una clase al uso, sino que se va a trabajar en base a metodologías muy participativas.

De esta forma, la presentación del docente la realizará el propio alumnado:

1. El profesor/a pide a los estudiantes que comiencen a investigar en Internet cualquier información que puedan encontrar sobre él: el docente (perfil de Twitter, LinkedIn, eventos, noticias...). Se marca un tiempo de 5 minutos para ello.



Mientras que los estudiantes realizan la búsqueda el profesor/a puede ir comentando cuestiones relacionadas con el exceso de información que manejamos en la actualidad y con la importancia de saber cómo utilizar toda la información que tenemos a nuestra disposición.

2. Tras la búsqueda, los estudiantes exponen de manera grupal qué información han encontrado y, entre todos, se debe ir conformando el perfil del profesor/a.

3. El docente pregunta a la clase para qué creen ellos que podría ser útil que el profesor/a tuviera la información de su presentación resumida.



Ejemplos de respuestas de los estudiantes son:

- Para tener un *Curriculum Vitae* resumido
- Para su perfil resumido en Facebook.
- Para presentarse antes de dar una charla.
- Etc.

4. Para conocer la capacidad de síntesis de los estudiantes, el profesor/a da 5 minutos a los alumnos/as para escribir en 280 caracteres (como si fuese un tweet) la información que han encontrado del profesor/a.

Pueden escribir la información en una hoja de papel, en un documento de Word o pueden hacer a través de la aplicación online: [Contador de Caracteres](#), que marca los caracteres escritos en el mensaje.



5. El profesor pide a algunos de los estudiantes que lean para toda la clase su resumen de 280 caracteres con la presentación del profesor/a.



Esta actividad se puede realizar también para que los alumnos/as se presenten entre ellos/as.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



- Introducir la metodología Design Thinking.
- Conocer al grupo.
- Entrenar la capacidad de síntesis de los alumnos.
- Generar un buen clima de trabajo en el aula.



HERRAMIENTA TIC

[Symbaloo](#)

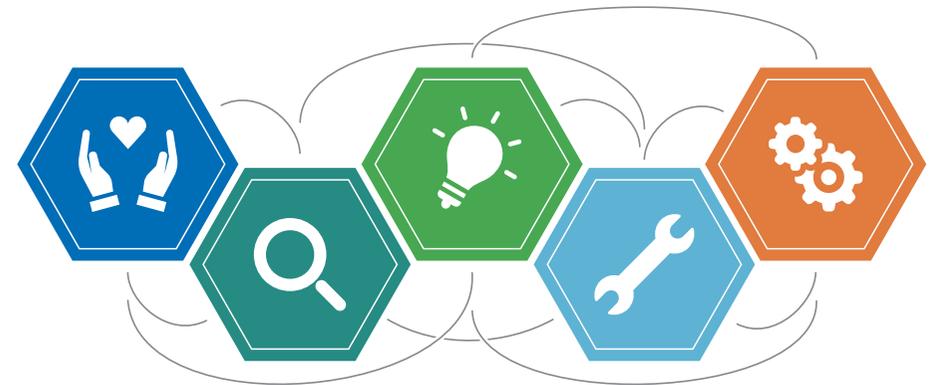


DURACIÓN

50 minutos.

Es importante, desde un primer momento, generar un buen clima dentro del aula. Depurar las relaciones entre el alumnado es imprescindible para partir desde un contexto positivo y que exista un buen entorno de enseñanza-aprendizaje. Por ello, en esta sesión vamos a exponer una dinámica que facilitará el reconocimiento, por parte de los alumnos/as, de las características positivas de sus compañeros/as.

DESIGN THINKING



ENCONTRANDO CARACTERÍSTICAS POSITIVAS

La intención es conseguir que los alumnos/as se centren en aspectos positivos y poner de relieve un lenguaje amigable que ayude a ejecutar la actividad. Para ello, antes de empezar el desarrollo en sí, es recomendable que el profesor/a comience preguntado a los estudiantes, de manera general, qué es para ellos una “caricia”. Tras recibir varias respuestas que ayuden a generar un ambiente positivo y relajado se comienza la actividad.

1. El docente pide al alumnado que formen grupos de entre 5 y 6 personas y estructuren las mesas en círculos, por equipos.
2. Es necesario que cada alumno/a tenga una hoja de papel y un bolígrafo.
3. Se indica a cada estudiante que escriba en el folio su nombre.
4. El docente explica que cada estudiante debe pasar su hoja al compañero/a de la derecha. Esto permitirá que cada alumno/a reciba el folio del compañero/a de la izquierda, del cual han de escribir una palabra positiva que lo defina: una característica, habilidad, capacidad... Siempre en términos positivos. Las hojas irán pasando hasta que, una vez completada la vuelta, cada folio llegue a su dueño/a.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



5. Una vez terminada la primera vuelta, se realiza una segunda, pero esta vez las hojas deben pasarse más rápido más rápido. En un tiempo medio de unos 10 segundos, el profesor/a ordenará volver a pasar la hoja hacia el compañero/a de la derecha.

6. Completada la segunda vuelta, cada alumno/a tendrá ya su hoja con las palabras positivas escritas por sus compañeros/as.

7. Es recomendable que el profesor/a pida algunos alumnos/as voluntarios para leer y comprobar el resultado de la dinámica.



Para fomentar la reflexión, el docente puede preguntar si están de acuerdo con todo lo que sus compañeros/as han escrito de ellos. Si hay algún aspecto con el que no están de acuerdo pueden comentar y argumentar el por qué.



CONTEXUALIZANDO EL RETO

El reto es que cada alumno/a diseñe un *Curriculum Vitae* personal.

El docente explica que deben crear un *Curriculum Vitae* visual, en forma de gráfico o infografía, para entregar en una oferta de trabajo. Es interesante no esta-

blecer limitaciones: cada alumno/a debe representarse como considere oportuno.



CONOCIÉNDOSE A UNO MISMO

Se pide a los estudiantes que piensen y escriban en 5 minutos:

- 5 aficiones.
- 5 formaciones (formales e informales).
- 5 experiencias vitales o laborales.



La razón por la que se piden aficiones, formaciones y experiencias es porque estos tres elementos constituirían el triángulo de la creación de empresas. Es decir, normalmente, las ideas de negocio que se le ocurren a una persona provienen de uno de estos tres ámbitos o de los puntos en común entre ellos.



ENTRENANDO LA CAPACIDAD DE SÍNTESIS

Una vez definidas aficiones, formaciones y experiencias, el profesor/a indica a los estudiantes que deben dibujar

el CV antes explicado en el que aparezcan tanto las características que los compañeros/as les han escrito en la actividad inicial: "caricias" como las 5 aficiones, formaciones y experiencias que han descrito ellos mismos.

El docente debe tener en cuenta que tanto las características que los compañeros han definido como los elementos que señala el propio alumno/a pueden ser equiparables a la Propuesta de Valor Personal. Esta dinámica facilita que el entorno nos proporcione un *feedback* interesante para así conocer qué puede aportar cada uno al resto.



OBTENIENDO RESULTADOS

Para mostrar los resultados, entre 3 y 5 alumnos/as pueden exponer su gráfico al resto de la clase. El objetivo es comenzar a trabajar la competencia comunicativa. Los alumnos/as, intuitivamente al realizar la exposición realizarán un *storytelling* de su gráfico.



Los gráficos creados por los estudiantes pueden aportar mucha información al docente sobre las características de cada uno de sus alumnos/as, por lo que es recomendable que el profesor recoja y revise la actividad desarrollada.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



INTRODUCCIÓN AL CURSO

La primera parte de la sesión ha estado enfocada en la búsqueda y definición de características y competencias propias de los alumnos/as. Se pone de manifiesto así la importancia y transversalidad del desarrollo competencial en los estudiantes, una constante que seguirá destacando a lo largo de todas las sesiones.

Llegados a este punto es interesante mostrar qué contenidos se van a trabajar en el aula, con el objetivo de introducir el curso y hacer partícipe al alumnado del desarrollo del mismo.

1. El docente toma unos 10 minutos para explicar los objetivos que se han establecido:
 - Mejorar las competencias emprendedoras.
 - Entrenar metodologías y herramientas del ámbito empresarial (no como un fin en sí mismo sino como medio para adquirir las competencias).
 - Lograr impacto social a través de la identificación de necesidades sociales.
 - Desarrollar un proyecto de emprendimiento propio por equipos.



El profesor/a puede aprovechar para revisar la estructura del curso y los criterios de evaluación del mismo. Escuchar a los alumnos/as y hacerles partícipe de la programación y estructura planteada ayuda a acercar al docente a los intereses de los estudiantes.

Posiblemente el grupo de estudiantes no esté acostumbrado a trabajar bajo metodologías “*learning by doing*” de manera continuada. De esta forma, aunque las metodologías *Design Thinking* y *Lean Startup* se irán integrando en base a la práctica es interesante que el docente explique de manera sencilla una definición de las mismas.

2. El profesor/a anota en la pizarra tres conceptos:

- [Lean Startup](#)
- [Design Thinking](#)
- Innovación Social

3. El objetivo es que los estudiantes busquen en Internet qué significan estos términos y que preparen una breve explicación sobre ellos.



Según las características de la clase, estos conceptos pueden ser investigados individualmente o por equipos. El objetivo es crear la oportunidad para que el docente reafirme no la importancia de los conceptos, sino su aplicación y desarrollo como metodologías de trabajo.



Para facilitar la tarea de recopilación de información de las búsquedas realizadas, se presenta al alumnado la herramienta Symbaloo, en la que podrán ir anotando todas las webs o artículos de información que encuentren sobre *Lean Startup*, *Design Thinking* o Innovación Social.

Symbaloo se presenta como un escritorio, organizado en una cuadrícula de iconos, en el que poder ir incluyendo los *links* de aquello que sea de interés para el proyecto de trabajo.

Cada equipo puede crear una cuenta donde ir recogiendo toda la información que crea conveniente y organizar ésta en diferentes pestañas.

Los *Wix* (nombre que reciben los grupos de información recogidos en cada pestaña), pueden compartirse con otras personas y hacerse públicos, por lo que, si el docente lo cree de interés, puede pedir a los alumnos/as que compartan sus escritorios con el resto de compañeros.



Imagen extraída de: <https://goo.gl/nujm4H>

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a los estudiantes mostrándoles lo que otros jóvenes pueden hacer.



DURACIÓN

20 minutos.

Se proyecta a los estudiantes el vídeo de [Logan Laplane](#). En este vídeo, un niño, Logan Laplane, reflexiona sobre el concepto de educación y lo que ello implica.



1. Antes de proyectar el vídeo se pide a los estudiantes que escriban la pregunta:
¿Qué tiene que ver lo que cuenta en el vídeo con la creación de una empresa?
2. Seguidamente se visualiza el vídeo.
3. Tras ver el vídeo el docente pide a los alumnos/as que contesten en 2 minutos a la pregunta que escribieron inicialmente.

4. Se realiza una puesta en común donde el docente guía a la clase hacia la reflexión sobre las diferencias entre la metodología de enseñanza tradicional y la que se propone en el vídeo. También es oportuno el debate en relación a las diferentes competencias que muestra Logan Laplane: autoestima, autocontrol, flexibilidad... y a todas aquellas que proponemos trabajar nosotros a lo largo del curso.



Es recomendable que los estudiantes escriban y respondan la pregunta en la misma hoja de papel en la que anteriormente diseñaron el curriculum.

Esta hoja puede ser recogida por el docente. De esta forma los alumnos/as percibirán que se da importancia a sus respuestas.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 2: LA PERSONA EMPRENDEDORA SOCIAL

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 2: LA PERSONA EMPRENDEDORA SOCIAL

5		OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Introducir las competencias emprendedoras consiguiendo generar ideas creativas para la búsqueda de oportunidades de emprendimiento social.		
			6		
7		COMPETENCIAS PRINCIPALES			
8			Autoconfianza y Motivación	Creatividad e innovación	Iniciativa y toma de decisiones
9		COMPETENCIAS SECUNDARIAS			
10			Competencia Digital	Trabajo en equipo	
11		RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_1: Reconoce las capacidades asociadas a la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales		
12					
13		CONTENIDO	Desarrollo del Espíritu emprendedor		
14			Características de la persona creativa. Técnicas de creatividad		
15			Emprendimiento social		
16			Búsqueda de ideas de negocio		
16		HERRAMIENTA TIC	Kahoot!		
17					
		DURACIÓN		CALENTAMIENTO 20 minutos	
					DESARROLLO 40 minutos
					REFLEXIÓN 30 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
	5
CREACIÓN	6
	7
	8
	9
VALIDACIÓN	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN DE LA SESIÓN

La mejor forma de tener una buena idea es tener muchas ideas

Linus Pauling

Mirar a nuestro alrededor con creatividad permite detectar necesidades sobre las que actuar y emprender.

El **Emprendimiento Social** nace como consecuencia de la detección de necesidades sociales, que mediante una actividad económica sostenible busca un impacto social positivo para conseguir una transformación en la sociedad.

Ampliar la capacidad de los estudiantes para detectar y solventar esas necesidades del contexto implica por un lado, la capacidad de generar soluciones innovadoras y, por otro, las competencias emprendedoras necesarias para llevar las ideas a la acción.

Hay dos elementos imprescindibles para generar una buena idea:

- Hacerse preguntas adecuadas.
- Responder con creatividad.

El proceso creativo se inicia a partir de hacer las preguntas adecuadas sobre el reto que nos hemos planteado: si se pregunta algo obvio se obtendrá una respuesta obvia.

Las preguntas estimulan la imaginación y la asociación de ideas, de ahí su importancia. Pero, ¿qué debe tener una buena pregunta?

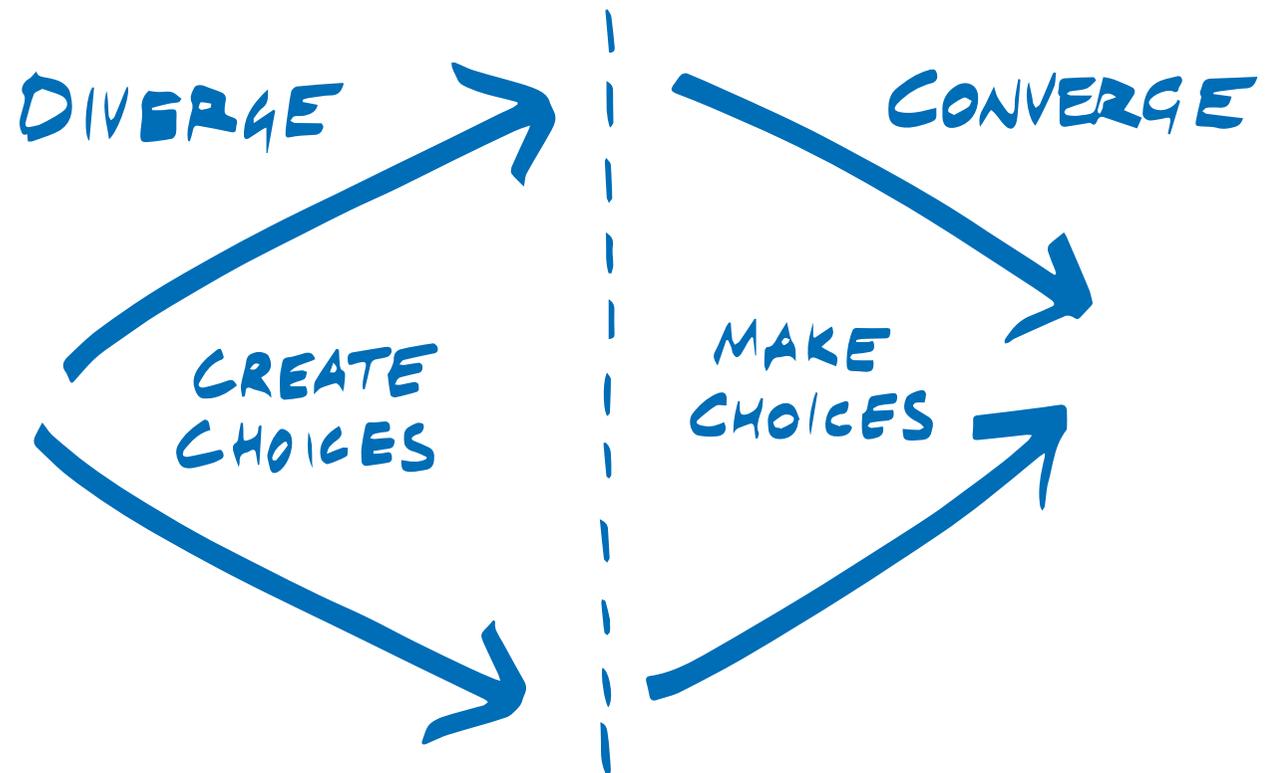
Una buena pregunta debe ser sencilla (fácil de enten-

der) y debe conectar con las emociones. Lanzar preguntas con palabras que inspiren, que emocionen, que parezcan imposibles, incluso, invitan a responder con creatividad.

En un contexto relajado y de trabajo en grupo pueden llegar a surgir muchas ideas. Técnicas como el **brainstorming** lo que permiten es obtener multitud de ideas en relación a un tema, con la única premisa de que todas las ideas son igualmente válidas, por lo que no hay que descartar ninguna. De una idea “descabellada” puede surgir otra que se convierta en una idea brillante.

El Design Thinking en referencia a la generación de ideas, pone de relieve el binomio convergencia-divergencia mediante el cual, si bien es cierto que manifiesta la necesidad de converger en una idea única, en la mejor idea, antes se debe haber pasado por una fase de divergencia, de generación de ideas sin limitaciones.

A través de esta técnica generaremos, inicialmente, multitud de pensamientos y opciones, que luego puliremos para, entre ellas, poder elegir la mejor.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Conocer las Competencias Emprendedoras
Entrenar la metodología *Aprendizaje por Proyectos*.



HERRAMIENTA TIC
[Kahoot!](#)



DURACIÓN
20 minutos.

La primera parte de la sesión se enfoca en la definición de las 12 Competencias Emprendedoras definidas como necesarias para el Emprendimiento. Para ello, se establecen pequeños retos para que el alumnado trabaje sobre ellos y tome decisiones al respecto.

DINÁMICA: EL PERFIL EMPRENDEDOR

1. Se comenzará invitando a los estudiantes a investigar sobre qué se entiende por Competencias Emprendedoras y cuáles son. El docente mantendrá el objetivo de poner de manifiesto a los alumnos/as las 12 competencias señaladas en el apartado metodológico de nuestra guía.

Los alumnos/as deben buscar en Internet en unos 5 minutos cualquier información al respecto. Una vez transcurrido el tiempo, la información será puesta en común para toda la clase.

El docente puede ir apuntando en la pizarra las Competencias Emprendedoras que vayan nombrando los alumnos/as y aprovechar para explicar su importancia y señalar aquellas otras que no hayan sido puestas de manifiesto directamente por los estudiantes.

2. Una vez definidas, se pide al alumnado que busque y piense en ejemplos de personas emprendedoras para identificar cuáles de las competencias definidas tienen desarrolladas.



Preguntas como ¿Qué competencias tiene esta persona y por qué? ¿Estas competencias pueden entrenarse o se nace con ellas?... pueden facilitar al profesor/a la labor de guiar la sesión hacia la identificación de las competencias propias que los estudiantes ya tienen desarrolladas.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
	5
CREACIÓN	6
	7
	8
	9
	10
VALIDACIÓN	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



3. Tras esta reflexión el docente pide a los estudiantes que escriban 5 momentos en los que se hayan sentido emprendedores. Es decir, que identifiquen varias situaciones en las que hayan tenido que utilizar alguna/s de las competencias identificadas.

Una vez que los estudiantes tengan escritos sus 5 momentos, el profesor invita a su puesta en común. Es importante que los alumnos/as lo tengan por escrito y no sólo lo piensen, ya que así la puesta en común es más efectiva y se evita que caigan en utilizar las respuestas de sus compañeros/as.



Muchas de las respuestas irán encaminadas hacia la toma de decisiones a nivel académico, la organización de algún viaje, la gestión de un dinero ahorrado... En definitiva: cuando se vieron ante una situación o problema sobre el que tuvieron que tomar una decisión/solución, para lo cual necesitaron poner en funcionamiento alguna de las competencias definidas.

4. Una vez compartidas las respuestas de los estudiantes el docente puede aprovechar para plantear a los alumnos/as que identifiquen qué similitudes tienen las situaciones compartidas.



En esta tesitura el docente debe tener la habilidad para hacer ver a los estudiantes que detrás de cada problema hay una oportunidad que necesita de unas competencias, siendo las competencias emprendedoras válidas tanto para el ámbito profesional como personal. Y a su vez, establecer un paralelismo con el desarrollo de las clases: el objetivo es entrenar competencias desarrollando proyectos emprendedores creados a través de la identificación de necesidades sociales.



Kahoot!

Revisadas las competencias emprendedoras, como parte final de la actividad, se propone una dinámica de juego con la aplicación Kahoot!

Esta herramienta permite crear cuestionarios interactivos y convertir en un concurso el repaso de los

contenidos abordados en clase, en este caso sobre las competencias emprendedoras.

Los alumnos/as pueden participar desde un ordenador o desde sus propios teléfonos móviles. El reto es contestar correctamente en el menor tiempo posible, igual que en un concurso. Las respuestas llevan asociadas un código de colores que hace más sencilla y directa la participación. Además, los resultados de las preguntas pueden mostrar-

se en vivo en la pantalla, lo que ayuda al profesor/a a visualizar el porcentaje de aciertos de cada pregunta.

Otra manera interesante de utilizar Kahoot! en el aula es haciendo partícipes a los alumnos/as en la creación de preguntas sobre lo trabajado en clase. Esto permite además al docente comprobar cómo los estudiantes han asimilado los contenidos y qué consideran importante.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

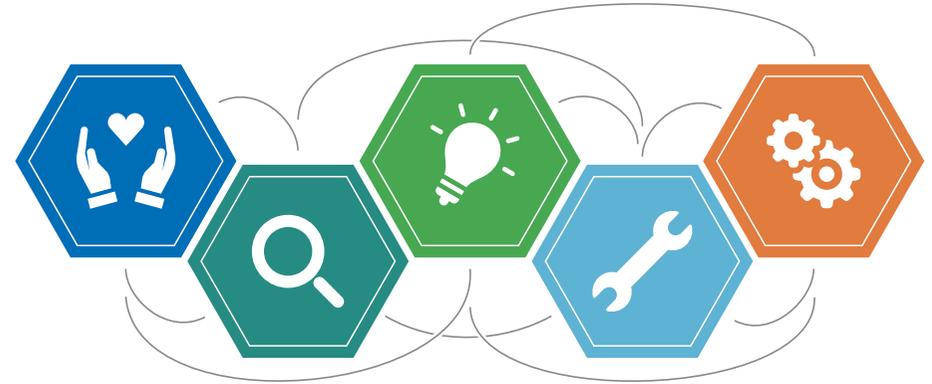
2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

DESIGN THINKING



INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

El docente mantendrá ante el debate un papel de moderador/a, reconduciendo el tema si fuese necesario pero permitiendo que los alumnos/as expresen su opinión al respecto.

OBJETIVO



Introducir el concepto de “Emprendimiento social” y “Modelos de negocio sociales”



DURACIÓN

40 minutos.

Para introducir el concepto de Emprendimiento Social se proyecta en el aula el vídeo de Enviado especial de la Sexta: [Dos niños de 11 años, creadores de una mano en 3D](#)

Una vez visualizado se genera un debate en el aula en relación a las siguientes preguntas:

- ¿Qué problema encuentran estos niños?
- ¿Es un problema social? ¿Por qué?
- ¿Son personas emprendedoras?
- ¿Qué competencias demuestran de las identificadas anteriormente?
- ¿Cómo están entrenando sus competencias emprendedoras?

La genialidad de dos niños crea una mano funcional a su compañera de clase con impresión 3D

Jalís de la Serna visita un aula de la escuela pública El Turó, Barcelona, para conocer cómo las nuevas generaciones están formando parte de la revolución de la impresión 3D. El conductor de *Enviado especial* conoce a dos niños de 11 años que han creado una mano funcional para una compañera que nació sin ella.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



EMPATIZAR

IDENTIFICANDO PROBLEMAS SOCIALES CERCANOS

El profesor/a invita a los estudiantes a imaginar que tienen "superpoderes" para poder ayudar a resolver problemas de su entorno.

Con estos "superpoderes" deben identificar y escribir 2 problemas de su contexto que conozcan y sean cercanos para ellos y que les gustaría ayudar a resolver. No pretendemos que identifiquen problemas globales y genéricos, sino que busquen problemas concretos y cercanos a su entorno.



PROTOTIPAR

SINTENTIZANDO

Una vez encontrados los 8 problemas, cada pareja debe sintetizar y elegir dos de ellos, de los cuales tienen que describir qué "superpoderes" necesitarían para resolverlos, y cómo lo harían.

El docente debe orientar en la búsqueda de soluciones originales, reales y cercanas al contexto de los estudiantes.



IDEAR

GENERACIÓN DE IDEAS

Para facilitar la generación de ideas, se pide a los estudiantes que formen parejas con el objetivo de que, ahora juntos, identifiquen y escriban 4 problemas más. Cada alumno/a aportará así los dos problemas descritos individualmente y, junto con su pareja, conseguirán identificar 4 problemas más. Lograrán detectar, al final, un total de 8 problemas.

Los estudiantes comprobarán cómo en común surgen ideas que individualmente no se les habían ocurrido.



TESTAR

COMUNICAMOS LAS PROPUESTAS

El profesor/a pide que las propuestas de soluciones a los diferentes problemas sean expuestas en clase y compartidas con el resto de compañeros/as.

Es posible que haya un alto porcentaje tanto de problemas identificados como de soluciones propuestas que se repitan. Esto es debido a que el contexto de los estudiantes suele ser bastante similar y, por otro lado, porque desarrollar ideas diferentes e innovadoras es una tarea compleja. Por ello es importante trabajar el pensamiento creativo.

Dinámicas como la que se propone a continuación pueden ayudar al profesor/a a fomentar, en sus alumnos/as, la búsqueda de soluciones innovadoras.

FASE SESIÓN

IDENTIFICACIÓN

1

2

3

4

CREACIÓN

5

6

7

8

VALIDACIÓN

9

10

11

12

13

14

ESCALABILIDAD

15

16

17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



DINÁMICA: A LA ZAPATILLA POR DETRÁS

La dinámica consiste en mezclar dos técnicas de creatividad básica: la *Tormenta de Ideas* y la *técnica 360*, para conseguir generar ideas innovadoras y fomentar en los estudiantes el pensamiento creativo.

1. Los estudiantes se distribuirán en círculo por equipos (4-5 personas). Cada grupo sólo debe tener 2 hojas en blanco y 2 bolígrafos.
2. El docente lanza dos preguntas que cada equipo debe anotar en las hojas facilitadas (cada pregunta en una hoja).

3. Estas preguntas pueden ser:

¿Cómo harías para rescatar a un gatito subido a un árbol?

¿Qué se puede hacer con 5 euros?

4. Los estudiantes deben generar el mayor número posible de respuestas a cada una de las preguntas planteadas. En un tiempo de 3 minutos las hojas irán rotando por todos los miembros del equipo, los cuales deben contestar de manera rápida.

5. Cuando el profesor/a dé comienzo a la dinámica los estudiantes que tengan las preguntas escribirán una respuesta y pasarán las hojas hacia su derecha para que el siguiente alumno o alumna conteste. Así sucesivamente.



El profesor/a debe recordar al alumnado que el objetivo es buscar el mayor número de respuestas posibles. En este caso no hay respuestas absurdas o erróneas, ya que una respuesta puede abrir nuevos campos de pensamiento para otros compañeros. Los alumnos/as deben comenzar a pensar "*Out of the box*" (fuera de la caja: de manera diferente, creativa).

6. Una vez transcurridos los tres minutos, el docente pregunta cuántas respuestas tiene cada equipo y éstas serán recogidas en la pizarra.

A medida que se exponen las respuestas, el docente puede utilizarlas para ir orientando sobre el objetivo de la dinámica: la búsqueda de soluciones creativas.

7. La actividad puede ser repetida con otro par de preguntas originales con el fin de que los estudiantes comiencen a ejercitar el pensamiento lateral.



EQUIPOS DE TRABAJO

El docente puede aprovechar los grupos creados en esta dinámica para definir los equipos de trabajo que continuarán a lo largo de las sesiones futuras.

Como al inicio de la sesión se ha trabajado con las competencias personales, el profesor/a puede marcar la importancia de formar equipos que compensen las habilidades y conocimientos individuales. De esta forma, se les introducirá en la reflexión sobre las diferencias entre equipo y grupo de personas.

Preguntas como ¿tendrán mejor rendimiento los equipos que mezclan habilidades o aquellos en los que todas las personas destacan en la misma habilidad? ¿Tendrán mejor rendimiento si el ambiente es bueno o es malo?, ayudarán a la reflexión para una correcta configuración de los equipos.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a los estudiantes con casos reales de emprendimiento. Introducir un modelo de negocio personal o por pasión.



DURACIÓN

30 minutos.



Se proyecta en el aula el vídeo [Los hermanos Pou](#).

Los hermanos Pou es un ejemplo de cómo conseguir hacer de una pasión, el medio de vida. En este caso, a través de la escalada.

Se abre un debate con todo el grupo donde los estudiantes deben responder a preguntas como:

¿Qué competencias emprendedoras tienen los hermanos Pou?

¿Qué problema o necesidad solucionan? ¿Qué venden o cómo consiguen dinero para mantener su actividad y vivir? ¿Quién se lo compra?

¿Qué es una cordada y qué tiene que ver con un equipo?"

A través de este vídeo se puede reflexionar sobre elementos tan importantes como equipos de trabajo, emprendimiento personal, emociones... Cuestiones imprescindibles tanto en un aula como en un proyecto sobre el que emprender.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 3: MI EQUIPO Y MIS INTERESES

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 3: MI EQUIPO Y MIS INTERESES

	OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Identificar problemas sociales cercanos y personas que trabajen en el ámbito para, por un lado, comenzar a practicar con herramientas de desarrollo de modelos de negocio y de conocimiento de la clientela y, por otro, invitar al aula a representantes de organizaciones externas.			
	COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Orientación a objetivos: cumplimiento de normas y tareas	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo
	COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación	 Comunicación	 Orientación a la clientela	
	RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_1: Reconoce las capacidades asociadas a la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales.			
	CONTENIDO	Generación y definición de ideas de negocio. Herramientas para definir modelos de negocio: Lean Canvas Análisis del entorno: la clientela. Mapa de Empatía			
	HERRAMIENTA TIC	Canvanizer			
	RECURSOS	Plantillas Lean Canvas y Mapa de Empatía			
	DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 15 minutos	 DESARROLLO 65 minutos	 REFLEXIÓN 10 minutos	

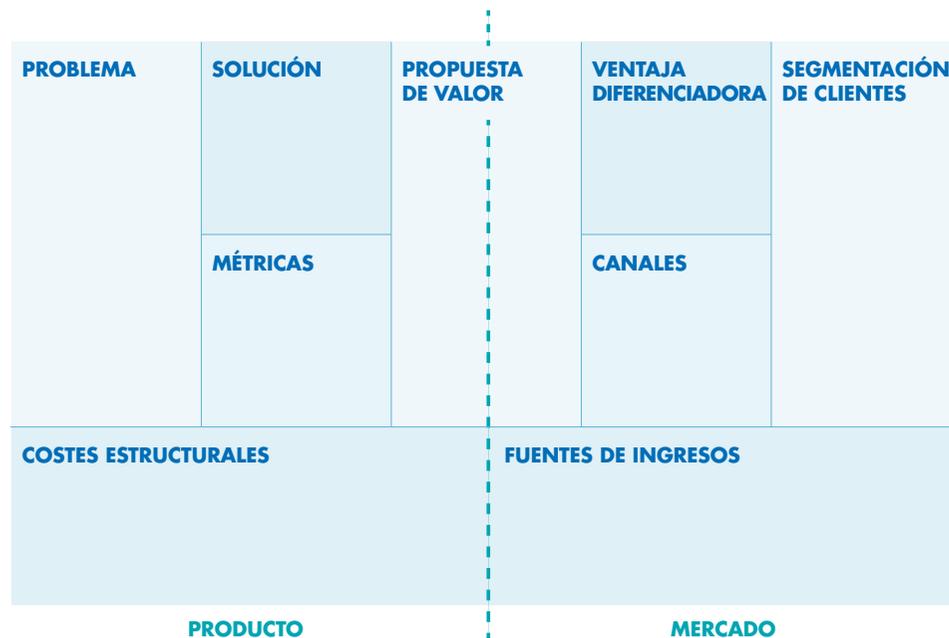
FASE	SESIÓN	
IDENTIFICACIÓN	1	
	2	
	3	
	4	
CREACIÓN	5	
	6	
	7	
	8	
	VALIDACIÓN	9
		10
		11
		12
13		
14		
15		
ESCALABILIDAD	16	
	17	

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Una vez que detectamos las necesidades sociales que queremos solventar es necesario dar forma a estas ideas iniciales plasmándolas en un modelo de negocio.

Definir un modelo de negocio nos permitirá analizar cualquier proyecto y concretar los problemas detectados, las soluciones que aportamos, la propuesta de valor, los clientes, así como, entre otros elementos, los costes e ingresos.

Una herramienta pensada para ello es el [Business Model Canvas](#), ya que permite ver sobre un lienzo, en una sola página, el modelo de negocio en conjunto con todos los elementos que forman parte de él. De este modelo han ido surgiendo muchas adaptaciones. Una de las más interesantes es la llevada a cabo por Ash Maurya, conocida como: [Lean Canvas](#). Éste, enfocado más específicamente a emprendedores, promueve una visión más práctica en la búsqueda de un modelo de negocio. Sus principales características son: ágil y conciso.



En poco tiempo podemos elaborar varias propuestas de canvas, ayudándonos a sintetizar las ideas y descubrir lo esencial de cada proyecto.

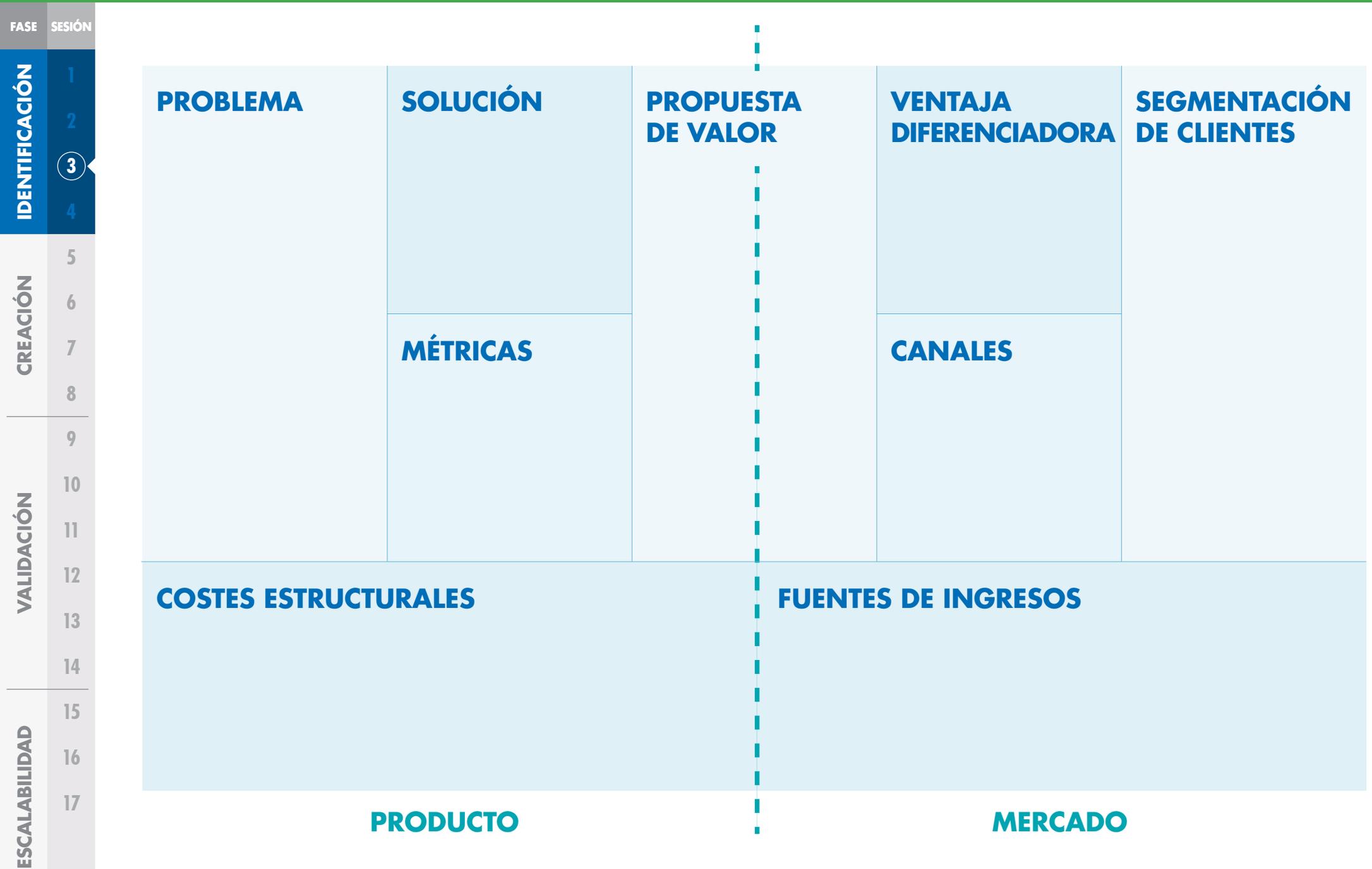
Entre otras cuestiones, determinar quiénes serán los usuarios o consumidores potenciales de nuestro producto o servicio es imprescindible para realizar un modelo de negocio eficaz. Los clientes son fundamentales en el entramado empresarial y de ahí que debamos definirlos en el Lean Canvas.

Debemos comenzar por ponernos en el lugar de la clientela para poder crear una solución que les satisfaga. La herramienta que nos va a facilitar este proceso es el [Mapa de Empatía](#), mediante el cual transformamos los **segmentos de clientes** en personas para conocerlos mejor.

¿Qué ve? ¿Qué oye? ¿Qué piensa y siente la clientela? son algunas de las preguntas a responder en el Mapa de Empatía, construyendo una idea clara de cómo hemos de focalizar la idea de negocio.

Podemos hacer tantos Mapas de Empatía como [segmentos de clientes](#) definamos.





FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
VALIDACIÓN	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

 Entrenar el pensamiento crítico y establecer discursos argumentativos a través del debate.

DURACIÓN

 15 minutos.

La primera parte de la sesión se centra en la lectura de un artículo y en el debate de los conceptos importantes que en él aparecen: inteligencia artificial, cambios educativos, competencias, profesiones del futuro... Posteriormente, se trabaja de manera más específica la adquisición de competencias comunicativas a través del intercambio y la exposición de argumentos.

DINÁMICA: PITBULLS VS ABUELITAS

Se hace entrega a los alumnos del artículo [“El primer robot que sustituye a un profesor. La urgencia de preparar la relación entre humanos y robots”](https://goo.gl/fPp6vv).

Puede ser repartido en papel en el aula o compartido a través del enlace: <https://goo.gl/fPp6vv>

Una vez leído el artículo (en torno a 5 minutos) y habiendo comentado los conceptos expuestos en él, se establecen dos roles entre los alumnos/as que serán referenciados con los nombres de “Pitbulls”

y “Abuelitas”. Los estudiantes que asuman el papel de Pitbulls se posicionarán radicalmente en contra del artículo y sólo verán las desventajas del mismo. En cambio, los estudiantes que asuman el papel de Abuelitas sólo verán las bondades del artículo, es decir, se mostrarán radicalmente a favor.

En esta dinámica no importa la opinión real de cada estudiante. El objetivo es llevar a los estudiantes a la tesitura de tener que argumentar un debate y entrenar el razonamiento crítico.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
VALIDACIÓN	13
	14
	15
	16
	17
ESCALABILIDAD	

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



1. Se pide a los alumnos/as que se pongan por parejas. Una persona de la pareja asumirá el papel de Abuelita y la otra el de Pitbull.
2. Cada Abuelita y cada Pitbull tienen que escribir tres argumentos que empiecen por:
Abuelitas: El artículo es estupendo porque...
Pitbull: El artículo es un desastre porque...
3. Una vez tengan escritos los argumentos, los alumnos/as disponen de 2 minutos de tiempo para debatirlos en pareja.
4. Pasado el tiempo acordado, se hace una puesta en común de los argumentos con toda la clase. Abuelitas y Pitbulls van intercambiando sus ideas en voz alta y se deja fluir el debate.



Durante los debates suele ser complicado para el docente no expresar su propia opinión pero, en este caso, hay que tener presente que el profesor/a asume un papel de moderador cuya función principal es guiar las respuestas y argumentos de los alumnos/as hacia la identificación de los cambios y de los nuevos problemas sociales que sugiere el artículo. El profesor/a debe ser capaz de mostrar los problemas como oportunidades que el alumnado pueda convertirlos en modelos de negocio social.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO

- Identificar problemas sociales cercanos y comenzar a utilizar herramientas de creación de modelos de negocio.
- Invitar a personas externas al aula.



HERRAMIENTA TIC

Canvanizer



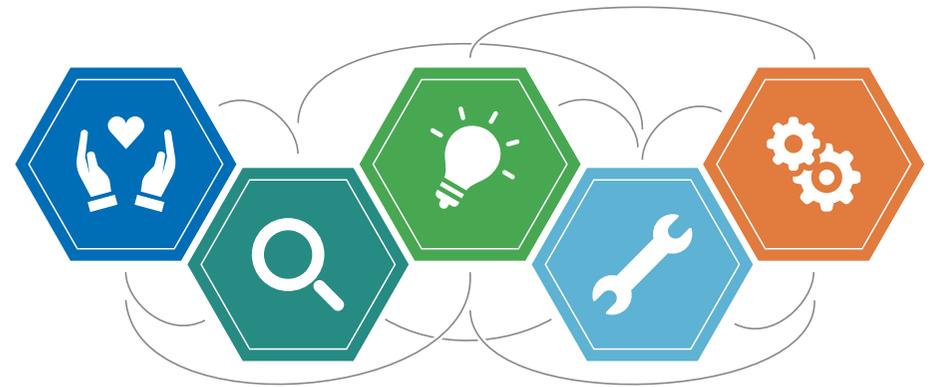
DURACIÓN

65 minutos.

A lo largo de las sesiones se pondrá de manifiesto la importancia del contacto con la gente para el desarrollo de ideas de negocio sociales. Es fundamental para la metodología Lean generar soluciones eficaces. ¿Para qué crear algo que nadie quiere? No hay mejor forma para ello que hablar con los propios usuarios/consumidores. Normalmente los estudiantes no están acostumbrados a extrapolar fuera del aula lo que están trabajando y muestran dificultades para comunicarse en contextos profesionales. Por ello, antes de que los alumnos/as asuman el reto de contactar con gente fuera del aula, se trabajará, entre otras, la competencia comunicativa invitando a personas externas a que vengan a la propia clase.

Concretamente, se identificarán personas que trabajen en organizaciones sociales, medioambientales y culturales cercanas para que vayan a compartir con el alumnado qué problemas resuelve su organización. A partir de estos problemas, el alumnado creará sus propias soluciones.

DESIGN THINKING



CONSTRUCCIÓN DE UN LEAN CANVAS

Para comenzar los alumnos/as deben agruparse en equipos de trabajo (4-5 personas) y cada equipo debe pensar en dos problemas sociales que detecte en su contexto.



Si se ha seguido la secuencia de sesiones propuesta en esta guía, tanto los equipos de trabajo como los problemas sociales sobre los que el alumnado tiene que trabajar pueden ser recuperados de la actividad "superpoderes" de la sesión anterior.

Tras identificar dichos problemas, el docente propone a los estudiantes que piensen en alguna organización o empresa que se ocupe de resolver alguno de los problemas sociales que han detectado. La idea es

FASE SESIÓN

IDENTIFICACIÓN

1

2

3

4

CREACIÓN

5

6

7

8

VALIDACIÓN

9

10

11

12

13

14

ESCALABILIDAD

15

16

17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



encontrar organizaciones cercanas al contexto de los alumnos/as.

1. De entre las organizaciones pensadas por el alumnado, cada equipo debe elegir una.
2. El docente pide a los alumnos/as realizar, por equipos, un *Lean Canvas* de la organización elegida. En primer lugar, los estudiantes deben buscar en Internet qué es *Lean Canvas* para que comiencen a familiarizarse con la estructura del mismo.
3. Un vez entendida la herramienta, para facilitar la realización del lienzo *Lean*, se puede entregar a los alumnos/as una plantilla del *Canvas* en A-3 y post-it con los que poder trabajar. Otra opción es realizarlo a través de una herramienta online. En ambos casos la actividad acaba siendo muy visual y dinámica.



Canvanizer

Existen espacios y herramientas online que permiten la realización de los modelos *Lean Canvas* en diferentes soportes digitales, bien en ordenador, tablet o teléfono móvil.

El docente, valorando el desarrollo de la sesión, puede optar por facilitar el acceso a la herramienta directamente y que el trabajo generado quede registrado en soporte digital.

Se propone usar la herramienta Canvanizer (<https://canvanizer.com/>) con la que podemos generar nuestros lienzos de *Lean Canvas* en formato online y de manera colaborativa. Esta herramienta permite trabajar y volcar

los resultados de nuestros *Lean Canvas* en formato digital, igual que si lo trabajásemos en papel con post-it.

El lienzo generado quedará guardado y podrá ser modificado siempre que sea necesario.

4. Los equipos deben comenzar a rellenar el *Lean Canvas* por los bloques de Problema y Solución (sin hacer los bloques de *Métricas*, Ventaja Única, Costes e Ingresos).
5. Una vez completado, dos equipos voluntarios explican al resto de la clase la organización a través del *Lean Canvas* creado.

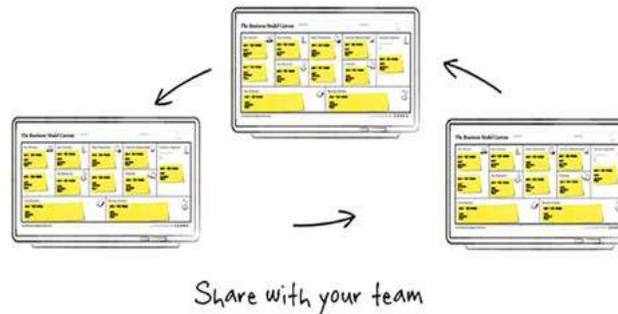


Imagen extraída de: <https://canvanizer.com/>



Siguiendo los parámetros del *learning by doing* es preferible que los estudiantes busquen qué es un *Lean Canvas* antes de que el profesor/a lo explique. De esta forma, el alumnado indagará sobre la herramienta y comenzará a construirse una primera idea. El docente debe guiar en todo momento la búsqueda de información y reforzar los hallazgos de cada equipo, así como orientar sobre su uso.



CONOCIENDO A LAS PERSONAS DE LA ORGANIZACIÓN

Después de analizar la organización a través del *Lean Canvas* la conoceremos con mayor profundidad y podremos pasar a la siguiente actividad. El objetivo ahora es invitar a una persona de la organización al aula para que los estudiantes puedan hablar con ella y conocer su experiencia profesional.

1. Se pide a los equipos que piensen en una persona de la organización sobre la que han trabajado el *Lean Canvas* que pueda ir a la clase para ser entrevistada. Si no conocieran a nadie de la organización deben buscar información sobre sus integrantes en Internet y Redes Sociales.
2. El docente pide a los equipos que sintetizen la información encontrada en Internet en un Mapa de

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
VALIDACIÓN	13
	14
	15
	16
ESCALABILIDAD	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



- Empatía. Para ello, de nuevo, los estudiantes deben buscar qué es un **Mapa de Empatía** y cómo se usa.
- Una vez que los equipos han completado el Mapa de Empatía de la organización elegida es recomendable que lo expongan al resto de la clase.



Por el objetivo de la actividad es importante que los alumnos/as opten por una organización, empresa o entidad que les sea cercana o que conozcan a alguien que trabaje en ella. El docente será el encargado/a de guiar al alumnado en la elección de la entidad y en la búsqueda sobre la herramienta del Mapa de Empatía.



ENTRENAMIENTO DE LA CREATIVIDAD PARA LA BÚSQUEDA DE RESPUESTAS ORIGINALES

En este punto, el objetivo es idear diferentes formas de invitar a una persona al aula y conseguir que acepte nuestra invitación.

- Se plantea a los alumnos/as la pregunta: ¿qué podemos hacer para que estas personas acepten venir al aula para ser entrevistadas?
- Las respuestas que el alumnado genera deben ser recogidas en la pizarra.

Las respuestas iniciales suelen ser muy obvias. Tales como: llamar por teléfono, escribir un e-mail, decírselo cuando les vean (en el caso de ser muy conocidas: padre, madre, pareja...), etc.

Ante estas respuestas, el docente debe reconducir la actividad y motivar a los estudiantes en la búsqueda de respuestas no obvias.



CONSTRUIR HISTORIAS

Una vez recogidas todas las ideas el alumnado debe construir, por equipos, dos historias para invitar a la persona de la organización elegida al aula.

Para ayudarles a comenzar a escribir el docente les plantea la siguiente pregunta: *¿Cómo le contaríais a una persona que no conoce ni nuestra clase ni nuestro proyecto lo que queremos conseguir y la importancia que supondría que viniera al aula a entrevistarle?*

Cada historia deberá ser recogida por escrito en no más de 5 líneas, ya que es importante que los estudiantes trabajen la sintetización de ideas.

El objetivo es buscar la historia más original y con más probabilidad de éxito para conseguir convencer a la persona elegida que venga al aula.



TESTAR

ASUMIR EL RETO

El docente plantea a los alumnos/as el reto de conseguir convencer a la persona de la organización que han elegido en su equipo para que vaya al aula en la siguiente sesión de clase.

A través de los argumentos, las ideas y las historias que se han ido construyendo en clase, los equipos deben invitar a la persona para ser entrevistada (de ahí la importancia de que la organización elegida y la persona sea cercana o, al menos, accesible).

El profesor/a debe reforzar la idea de que las personas invitadas casi siempre se muestran dispuestas a colaborar e ir al aula, sólo depende de cómo, qué y a quién le enviemos el mensaje. Esto no difiere de lo que hace un emprendedor/a social que busca un quién, para venderle un qué y necesita un cómo para hacerlo.



Al ser un reto real que el alumnado debe trabajar fuera del aula es importante establecer con ellos canales de comunicación durante la semana (redes sociales, correo electrónico, Whatsapp...).

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a los estudiantes y reflexionar sobre lo que otros/as jóvenes han creado.
Mostrar un modelo de Emprendimiento Social real.



DURACIÓN
10 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el vídeo de [TERANGAGO](#).

Terangago es una aplicación creada para facilitar la movilidad de los inmigrantes entre Europa y los países africanos.

Una vez visualizado, se plantea a la clase la cuestión: ¿Qué problema o necesidad social consiguen solucionar a través de TERANGAGO? ¿Cómo está la tecnología facilitando la resolución de este problema?

Se reflexiona en conjunto sobre esta iniciativa social y tecnológica y sobre la importancia del Emprendimiento Social.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
VALIDACIÓN	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17



FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 4:

LA ENTREVISTA SOCIAL: BUSCANDO NECESIDADES SOCIALES CERCANAS

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE IDENTIFICACIÓN

SESIÓN 4: LA ENTREVISTA SOCIAL: BUSCANDO NECESIDADES SOCIALES CERCANAS

5		OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Identificar necesidades sociales cercanas al contexto del alumnado entrevistando a personas que sean de su interés y que trabajen en la resolución de dichas necesidades.					
			6		Comunicación		Iniciativa y toma de decisiones	
7		COMPETENCIAS PRINCIPALES						
			8		COMPETENCIAS SECUNDARIAS			
9		RESULTADO DE APRENDIZAJE				RA_1: Reconoce las capacidades asociadas a la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales.		
			10		CONTENIDO	Búsqueda de ideas de negocio		
11		HERRAMIENTA TIC				Google Forms		
			12		DURACIÓN		CALENTAMIENTO	
13						30 minutos	55 minutos	5 minutos
			14					
15								
			16					
17								

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

La metodología Lean señala la entrevista como una de las mejores herramientas de aprendizaje para el desarrollo de ideas de negocio. Inicialmente, esta herramienta está concebida para ser utilizada con los clientes. Su objetivo principal es que el emprendedor/a consiga saber qué quieren los clientes y qué necesidades tienen para así poder orientar correctamente el proyecto emprendedor.

“*Sal del edificio*” es el grito de guerra para el [Desarrollo de Clientes](#), desde donde se insta a salir del despacho y del aula para escuchar todo aquello que la gente tiene que decir sobre nuestro proyecto.

Cuando se comienza a poner en marcha una idea, puede que pase mucho tiempo hasta que se puedan extraer **métricas** cuantitativas que indiquen cómo está funcionando el proyecto, pero inicialmente podemos servirnos de herramientas cualitativas, como la entrevista, para conseguir información relevante.

Algunos consejos para realizar una buena entrevista son:

- Huir de la improvisación. Es importante crear un guion que oriente la entrevista y nos ayude a no olvidarnos de nada.
- Comenzar por entrevistar a gente conocida.
- Crear un contexto distendido para que el entrevistado/a se sienta a gusto y pueda expresarse con facilidad.
- Tener siempre claro que el objetivo es aprender y conocer la opinión de la persona entrevistada, no soltar un discurso sobre nuestra idea.
- En contextos formativos, la entrevista puede servir también para ayudar en la búsqueda y resolución de necesidades sociales. Conocer qué están realizando otros emprendedores/as, cuáles son sus ideas y cómo han encontrado fórmulas para solventar problemas sociales puede ser muy inspirador para los estudiantes.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Aprender a formular preguntas y a realizar entrevistas.



DURACIÓN

30 minutos.

Antes de adentrar al alumnado en el desarrollo de entrevistas reales es conveniente practicar con ellos cómo hacerlo. Para ello, los alumnos/as harán simulaciones de entrevistas por equipos ayudados de la "Herramienta para entrevistas: Por qué y Cómo" (Anexa a la sesión).

DINÁMICA: ALGUIEN HA RAPTADO A SIRI

A la hora de realizar una entrevista se debe tener en cuenta que según cómo sean formuladas las preguntas se obtendrá una respuesta u otra.

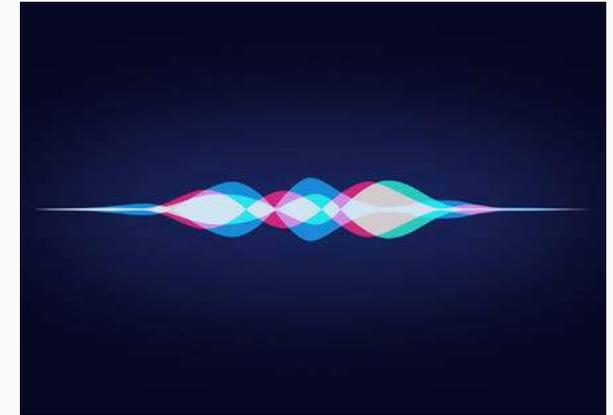
Para conseguir de la persona entrevistada la información que queremos es importante saber que:

- Las preguntas formuladas de manera abierta ayudan a tomar conciencia: *¿por qué...?*
- Las preguntas formuladas de manera cerrada ayudan a tomar decisiones: *¿cómo...?*

Ante esta premisa es importante alternar ambos tipos de preguntas, con la intención de obtener, por un lado, afirmaciones más abstractas pero relacionadas con los sentimientos y, por otro, respuestas que inciten a la acción.

Esta dinámica es un simulacro de entrevista en la que un alumno/a hará el papel de SIRI (asistente personal de Apple) y el resto de compañeros/as intentarán resolver qué le ha podido pasar al teléfono móvil.

¿Quieres saber quién es SIRI?



1. El docente pide al alumnado que se dividan por equipos de trabajo (4-5 personas por grupo).
2. Se les debe introducir a los estudiantes en el objetivo de la entrevista: obtener información útil que les permita saber qué le ha pasado al teléfono móvil a través de las respuestas que les dé su asistente personal: SIRI. Para ello es importante que alternen preguntas formuladas con *¿Por qué...?* y *¿Cómo...?*

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
VALIDACIÓN	13
	14
	15
	16
	17
ESCALABILIDAD	

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



3. Un alumno/a voluntario/a realizará el papel de SIRI, e irá pasando por cada uno de los equipos.

4. Es el docente el que comenzará realizando las dos primeras preguntas a "SIRI":

- **¿Por qué te han raptado o robado?**

Las respuestas a esta pregunta suelen ser:

- Porque querían un móvil como el mío.
- Porque me tienen envidia.
- Etc.

- **¿Cómo te han raptado?**

Las respuestas a esta pregunta suelen ser:

- Me han cogido cuando estaba despistado.
- Ha sido mientras estaba en el recreo.
- Etc.

5. SIRI comienza a pasar por los equipos contestando a una segunda ronda de preguntas.

Los equipos realizarán las preguntas partiendo de las respuestas que anteriormente hayan recibido de SIRI. Deben ir anotando todas las respuestas.

6. Se realiza una tercera ronda de preguntas.

7. Como resultado, cada equipo tendrá una historia propia, ya que dependiendo de lo que hayan preguntado y cómo lo hayan hecho habrán obtenido unas respuestas u otras.



La comparativa de los resultados de unos equipos y otros permite a los estudiantes darse cuenta de que lo mismo podría ocurrir en la entrevista que realicen a la persona que va a ir al aula. De ahí la importancia de realizar preguntas precisas que aporten la información que se quiera realmente obtener.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Identificar necesidades sociales, medioambientales y culturales cercanas, entendiendo éstas como oportunidades para crear nuevas soluciones y resolverlas.



HERRAMIENTA TIC

[Google Forms](#)



DURACIÓN

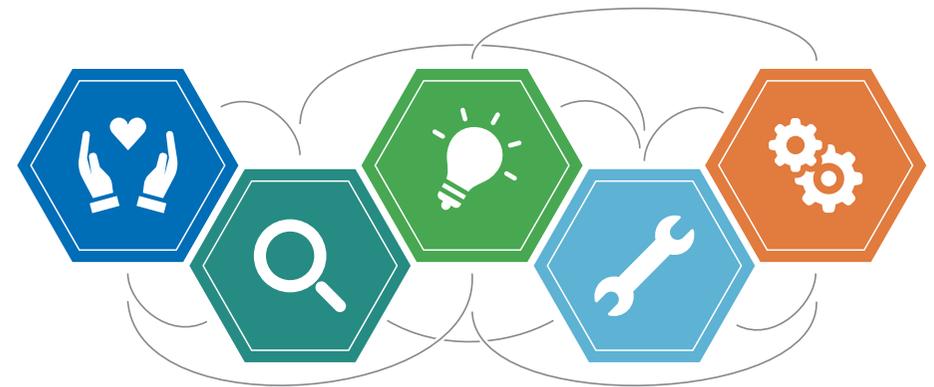
55 minutos.

El desarrollo de la sesión se centra en realizar la entrevista a la persona o personas invitadas al aula. Hay que tener en cuenta en todo momento que no se trata de una entrevista al uso, sino que los roles de todos los implicados cambian. Los verdaderos protagonistas deben ser los estudiantes, no el entrevistado.



Antes de que el alumnado comience a entrevistar a la persona invitada es importante explicarle a ésta el objetivo de su visita y el mecanismo de la sesión. Por ello, es recomendable recibir previamente al invitado/a y recordarle que la idea no es que muestre un discurso institucional de su organización sino que sea el vehículo para permitir que los alumnos/as puedan descubrir problemas sociales en los que trabajar y los mecanismos posibles para solucionarlos.

DESIGN THINKING



En esta sesión no se llevará a cabo el desarrollo de todas las fases de la metodología *Design Thinking*, sino que se profundizará en la primera de ellas: Empatizar.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO

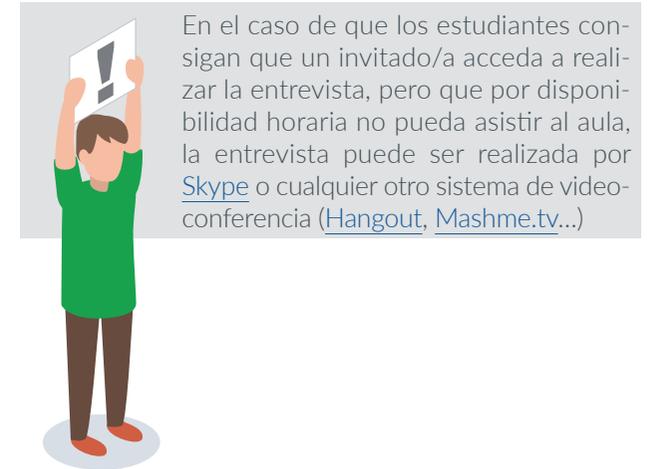


LA ENTREVISTA COMO HERRAMIENTA DE APRENDIZAJE

El docente debe recordar la mecánica de la actividad con la persona invitada y dar paso al equipo que ha conseguido que ésta vaya al aula.

1. El equipo que ha invitado a la persona, la presenta y explica la organización de la que viene.
2. El docente recuerda la importancia de preguntar correctamente y señala la regla de formular siempre dos preguntas: una más abierta, a través del interrogante ¿por qué...? y otra más específica a través del interrogante ¿cómo...?
3. Como muestra de ello, el profesor/a empezará preguntando al invitado:
 - ¿Por qué se crea la organización?
 - ¿Cómo ayuda a solucionar los problemas de sus usuarios?
4. La persona invitada deberá contestar de manera breve y concisa.
5. Los equipos disponen de 2 minutos para realizar las siguientes preguntas.
6. Los alumnos/as preguntan (por qué / cómo...) y anotan las respuestas.
7. Se realiza otra ronda de preguntas por parte de los estudiantes e, igualmente, éstos recogen las respuestas.
8. Finalmente, se puede dar un tiempo para que los alumnos/as pregunten lo que quieran y para que el invitado/a cuente aquello que vea oportuno.

Si hay otro invitado/a se repetirán los mismos pasos que hemos llevado a cabo anteriormente.



En el caso de que los estudiantes consigan que un invitado/a acceda a realizar la entrevista, pero que por disponibilidad horaria no pueda asistir al aula, la entrevista puede ser realizada por [Skype](#) o cualquier otro sistema de videoconferencia ([Hangout](#), [Mashme.tv...](#))

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA 2 DESARROLLO



Una vez realizada la entrevista, los estudiantes pueden apoyarse en la herramienta Google Forms para obtener datos y **métricas** a través de encuestas que refuercen las conclusiones obtenidas en la entrevista de clase.

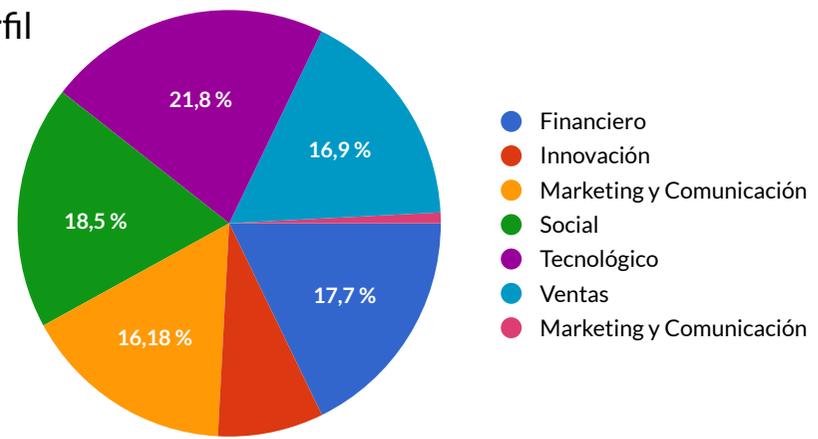
Google Forms es una herramienta incluida dentro del “universo Google” que permite realizar encuestas en múltiples formatos. Además, las respuestas quedan recogidas y pueden ser visualizadas a través de gráficos facilitando a los alumnos/as un rápido contraste de la información obtenida.

En este caso, se plantea a los equipos crear una sencilla encuesta en Google Forms para enviar a sus contactos, amigos y familiares y reforzar las conclusiones obtenidas de la entrevista realizada en el aula aportando datos cuantitativos.

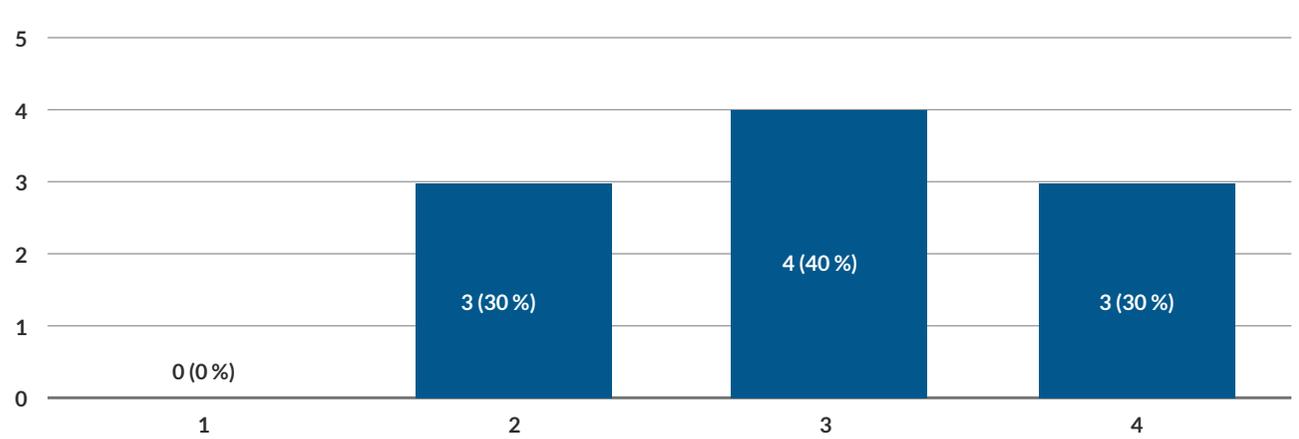
Por ejemplo, si en las entrevistas nos han presentado un servicio de viajes adaptado para personas con diversidad funcional, a través de un cuestionario los estudiantes pueden descubrir a cuántas personas les puede resultar interesante ese servicio.

Existen otros formatos para generar encuestas rápidas, como por ejemplo las que ofrece la red social [Twitter](#), si bien, éstas sólo permiten una pregunta y sus funcionalidades y posibilidades son más limitadas.

Selecciona tu perfil
124 respuestas



Innovación en el Proyecto
10 respuestas



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
CREACIÓN	4
	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO

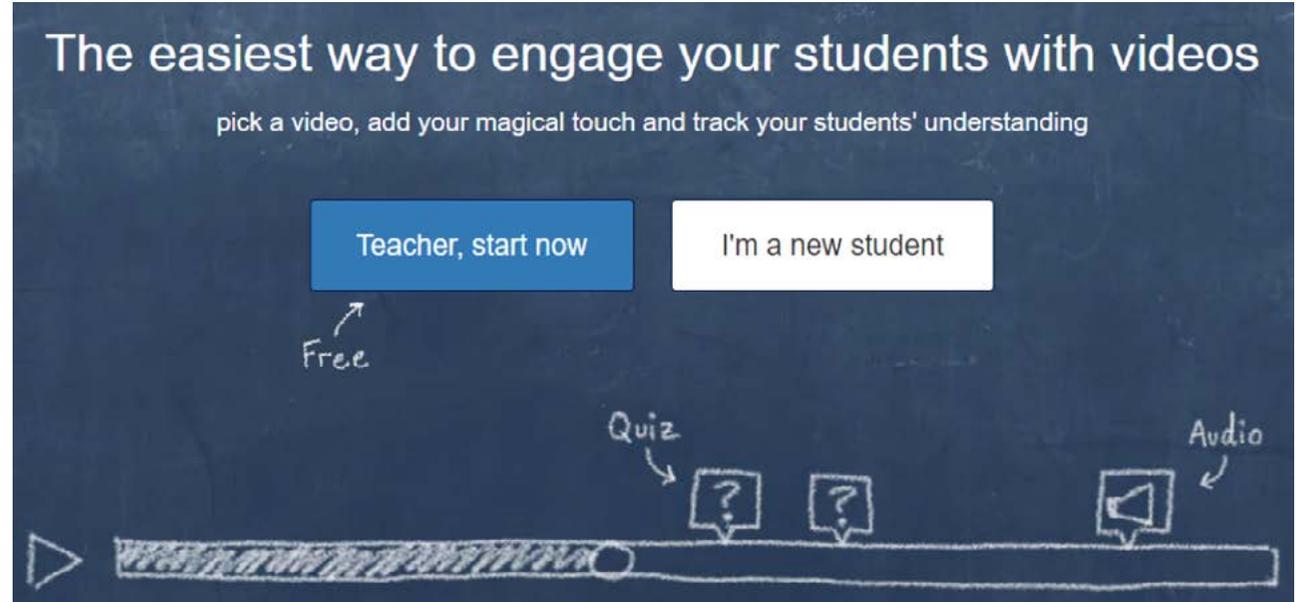


Mostrar un modelo de emprendimiento cercano a los alumnos/as.

DURACIÓN



5 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el vídeo de [EDpuzzle](#)

EDpuzzle es una herramienta que te permite editar vídeos online para utilizarlos en el ámbito formativo.

Una vez visualizado, se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Por qué se crea este proyecto?
- ¿Cómo ayuda a su clientela?

Se reflexiona en conjunto sobre este tema.

<p>AMPLIAR INFORMACIÓN</p>	<p>HERRAMIENTA TIC</p>	<p>VÍDEO REFLEXIÓN</p>
-----------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

HERRAMIENTA PARA ENTREVISTAS: POR QUÉ Y CÓMO

PERSONA INVITADA:

ORGANIZACIÓN:

¿POR QUÉ ES NECESARIA ESTA ORGANIZACIÓN?

¿CÓMO AYUDA ESTA ORGANIZACIÓN A SUS USUARIOS?

¿POR QUÉ...

¿CÓMO...

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17



FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 5: CONSTRUYENDO SOLUCIONES

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 5: CONSTRUYENDO SOLUCIONES

 OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Partir de problemas sociales para comenzar a construir soluciones propias pensando en la clientela.			
	 COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación	 Flexibilidad. Resiliencia
 COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación	 Iniciativa y toma de decisiones	 Trabajo en equipo	
 RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_2: Define la oportunidad de creación de una pequeña empresa valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.			
 CONTENIDO	Generación y definición de ideas de negocio. Herramientas para definir modelos de negocio: Lean Canvas La clientela. <i>Early Adopters</i> . Mapa de la Empatía Innovación y desarrollo: teoría de la difusión de la innovación			
 HERRAMIENTA TIC	WordPress.			
 DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 10 minutos	 DESARROLLO 60 minutos	 REFLEXIÓN 20 minutos	

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

A la hora de profundizar en el amplio concepto de clientela es interesante destacar a los conocidos como *Early Adopter*. Cuando se pone en marcha una idea de negocio y se crea un proyecto es irreal pensar que el producto o servicio será utilizado por todo el mundo. Es imposible satisfacer a todas las personas cuando se está en las primeras etapas del desarrollo de la idea, por lo que hay que focalizar los esfuerzos en encontrar el nicho de mercado de nuestro producto/servicio, es decir, encontrar el perfil de personas que comenzarán a creer que la idea es útil.

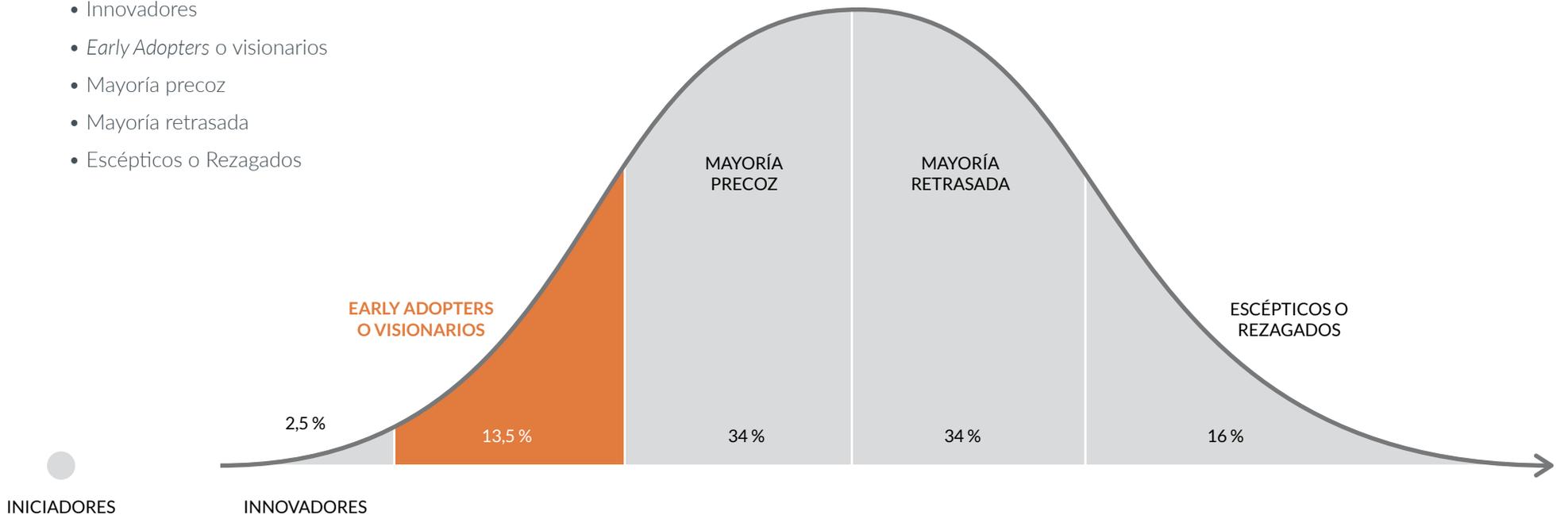
La [teoría de la difusión de las innovaciones](#) explica cómo los individuos adoptan una práctica u objeto novedoso en su día a día, logrando determinar diferentes perfiles:

- Innovadores
- *Early Adopters* o visionarios
- Mayoría precoz
- Mayoría retrasada
- Escépticos o Rezagados

Los *Early Adopters* entienden que el servicio puede ser beneficioso aunque no sea conocido o aún no esté extendido, y comienzan a utilizarlo. Se les conoce también como visionarios puesto que tienen la capacidad de detectar aquellas innovaciones que funcionan, es decir, no adoptan las innovaciones por la simple curiosidad de descubrir nuevos productos, sino porque entienden inicialmente que les va a ser útil.

¿Qué nos permiten los *Early Adopters*? Básicamente son las personas que testean el producto. Al ser los primeros en probarlo aportan mejoras y ayudan a pulir el servicio, lo que nos permitirá orientarnos en la creación del producto final.

Como desempeñan un papel tan relevante en el desarrollo de la idea de negocio es importante llegar a comprenderlos: qué piensan, qué dicen, cuáles son sus problemas... desarrollando un [Mapa de Empatía](#).



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Reforzar lo aprendido hasta el momento y orientar al alumnado sobre los conocimientos a trabajar en las sesiones futuras.



DURACIÓN

10 minutos.

Dentro del desarrollo de las sesiones se produce un salto cualitativo al pasar de la Fase de Identificación a la Fase de Creación. Para facilitar al alumnado esta evolución se introduce repetidamente durante varias sesiones en el apartado de Calentamiento la mecánica: “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”. Para ello, el profesor/a debe tomar el protagonismo de la clase momentáneamente, que irá siendo menor a medida que los estudiantes vayan asimilando la rutina. El docente debe ser consciente que la metodología llevada a cabo no es lineal y que, normalmente, los estudiantes no están acostumbrados a trabajar de este modo. De ahí, que sea clave dedicar unos minutos al inicio de la sesión para posicionar a los alumnos/as en el itinerario sobre el que trabajamos y poner de relieve dónde pretendemos llegar: a la creación de un proyecto de emprendimiento propio. De esta forma eliminaremos la sensación que el alumnado pueda tener de desconcierto o inseguridad.

El profesor/a recuerda y explica a los estudiantes que:

“Venimos de...”

- Introducir [Lean StartUp](#) y [Design thinking](#). La primera se ha usado para sintetizar modelos de negocio sociales ya existentes. La segunda para resolver diversos problemas, por ejemplo, cómo invitar a las personas externas al aula.

“Vamos hacia...”

- Utilizar [Lean StartUP](#) y [Design thinking](#) para desarrollar los propios proyectos, buscando emprendimientos sociales. Se debe insistir en que las metodologías no son el centro del proceso, sino que son herramientas que sirven para trabajar sobre las competencias. Las

metodologías cambian en función de las necesidades encontradas, en cambio las competencias, una vez adquiridas, ayudarán a los estudiantes a pensar de manera diferente ante los problemas o necesidades, convirtiendo éstas en oportunidades.

Tras explicar “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”, el docente debe preguntar a los estudiantes:

- ¿Qué creéis que hemos hecho hasta ahora?
- ¿Qué no habéis entendido? ¿Qué problemas os habéis encontrado?
- ¿Quién tiene un problema social que le gustaría resolver? ¿Quién tiene ya un modelo de negocio social en la cabeza?



Es recomendable siempre que sea posible que el docente apoye el desarrollo de sus clases en elementos visuales como, por ejemplo, una presentación en Power Point o en [Google Presentación](#), para facilitar a los estudiantes el seguimiento de la clase.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo



OBJETIVO

Construir soluciones propias



HERRAMIENTA TIC

WordPress



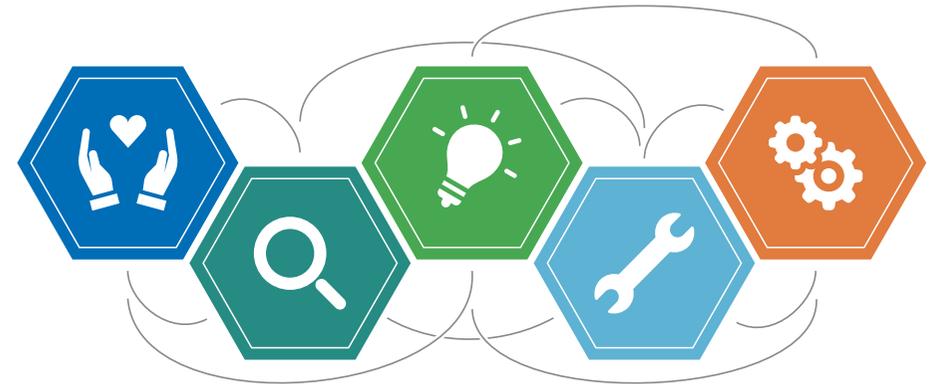
DURACIÓN

60 minutos.

Construir nuestras propias soluciones sociales utilizando *Lean StartUp*. Por repetición, la intención es que el alumno adquiera la estructura del *Lienzo Lean StartUp* para pensar en modelos de negocio.

Aplicando *Design Thinking* mezclado con *Lean Canvas* vamos a trabajar en buscar nuestras propias soluciones a los problemas identificados y dar la forma de modelos de negocio sociales a dichas soluciones.

DESIGN THINKING



PROPUESTA DE MODELOS DE NEGOCIO SOCIALES

1.  Rescatando la información obtenida durante las entrevistas realizadas a representantes de organizaciones en la Sesión 4. Se le solicita a los alumnos/as que repasen y ordenen todas las respuestas que obtuvieron.

Si no se han realizado la entrevista a personas externas, puede desarrollarse esta actividad sencillamente pidiendo a los estudiantes que piensen en 6 problemas sociales.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



2. Se pide a los equipos que marquen con una “U” los tres problemas más **urgentes** para ellos y con una “I” los tres problemas más **importantes**.

3. De esos 6 problemas deben escoger 3, con la intención de desarrollar un *Lean Canvas* de cada uno de ellos.

4. La premisa que debe transmitir el docente a los estudiante para el desarrollo de los *Lean Canvas* es que, a excepción del bloque de “Problemas”, el resto de bloques sólo pueden tener como máximo 2 conceptos o palabras. No se puede redactar.



CONOCIENDO A LOS EARLY ADOPTER

1. Una vez desarrollado los *Lean Canvas*, cada equipo debe realizar un Mapa de Empatía de cada *Canvas* anterior. Es decir, cada *Lean Canvas* debe tener asociado un Mapa de Empatía.

← Este proceso ya se llevó a cabo en la Sesión 3, por lo que los alumnos/as ya lo deben haber practicado con anterioridad.

2. En este caso, los mapas de empatía sólo deben reflejar las características de la clientela elegida como *Early Adopter*.

3. Los bloques del mapa de empatía tienen que tener como máximo 3 conceptos.



Si no se ha explicado con anterioridad, lo normal es que los estudiantes pregunten al docente qué es un *Early Adopter*. En este caso, siguiendo con la metodología desarrollada hasta ahora, se solicita al alumnado que busque en Internet y se pone en común a través de ejemplos. Es recomendable que el profesor/a lleve preparados ejemplos sencillos de *Early Adopters*.



FOMENTO DE LA OBSERVACIÓN COMO HERRAMIENTA CREATIVA

DINÁMICA: INSPIRACIÓN

La dinámica consiste en que los alumnos/as roten por los modelos de negocio del resto de equipos analizando y “copiando” todo aquello que les parezca interesante. Se trata de fomentar la cooperación entre equipos y el aprendizaje conjunto.

1. Los equipos extienden sus *Lean Canvas* y mapas de empatía sobre su lugar de trabajo.

2. Cada grupo de alumnos/as se desplaza al sitio de trabajo del equipo que esté a su derecha. El docente marca 3 minutos para leer y apuntar lo que les parezca interesante.

3. Se repiten los pasos 1 y 2 hasta que los equipos pasan por todos los lugares de trabajo.



El docente puede introducir el concepto de Inspiración explicando que la innovación proviene muchas veces de inspirarse en lo que han desarrollado otras personas.



Como se ha mencionado anteriormente, es muy recomendable imprimir las plantillas de *Lean Canvas* en formato A3 y que los estudiantes utilicen post-its para completar los diferentes apartados o realizar la actividad a través de la herramienta online [Canvanizer](#).

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



MODIFICACIÓN DE LOS PRIMEROS MODELOS DE NEGOCIO

Que los estudiantes visualicen el trabajo de otros compañeros/as propicia la reflexión sobre el suyo propio. Llegados a este punto, el docente pide a los diferentes equipos que modifiquen sus modelos de negocio desde lo que han aprendido al hacer los mapas de empatía y lo que han copiado del resto de equipos.



WordPress

Con el fin de recoger toda la información generada en esta fase del proyecto, y una vez que los equipos han incorporado las mejoras detectadas en sus propuestas, se presenta a los alumnos/as una nueva herramienta: WordPress.

Wordpress es un formato de **blog** abierto y de acceso gratuito. Permite generar entradas de información (post) ordenadas cronológicamente o por contenidos.

En esta actividad, proponemos su uso para hacer un diario del trabajo realizado con los proyectos de emprendimiento. Se plantea generar un Wordpress en cada equipo, que permita generar entradas con todas las acciones y dinámicas que van haciendo en torno al proyecto.

Si se utiliza de manera continuada, al finalizar el proyecto contarán con un resumen online de todo el trabajo, las actividades desarrolladas, el proyecto, incluso de la parte más personal y emocional del curso (¿qué ha supuesto cada fase del proyecto para los equipos?, ¿qué problemas han ido surgiendo?, ¿cómo se han resuelto?...)

El docente puede utilizar las publicaciones diarias en el blog como sistema de seguimiento y/o evaluación del proceso de aprendizaje del alumnado.

Existen también otros formatos de blog abiertos y gratuitos que pueden cumplir la misma función que WordPress, como por ejemplo, [BlogSpot](#) o [Blogger](#).



PRESENTACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIO DESARROLLADOS

Por último, cada equipo debe exponer en 3 minutos los modelos de negocio creados a través de los *Lean Canvas*. El profesor/a pide a los equipos que empiecen contando el problema que quieren solucionar, la solución que han pensado y para qué *Early adopter*.



A partir de esta sesión el profesor/a puede encontrarse con equipos que avanzan mucho más rápido que el resto. Hay que contar también con la posibilidad de que existan equipos que empiezan a desarrollar una idea, la abandonen y la sustituyan por otra. Lo normal es que todos los equipos pasen por el proceso de modificar su idea, solución, proceso... Éste es uno de los resultados que intencionadamente buscamos, ya que sólo así se produce la innovación.

IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
VALIDACIÓN	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

Mostrar un modelo de emprendimiento social.

DURACIÓN

20 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el vídeo de [Trip-drop](#).

Trip-Drop es una página web que publica una relación de NECESIDADES (no monetarias) de colectivos en todo el mundo (colegios, orfanatos, comedores, residencias, ONGs).

Una vez visualizado, se plantea a la clase las siguientes cuestiones:

- ¿Qué problema social han encontrado?
- ¿Por qué creéis que encuentran este problema social?
- ¿Cuál es la solución que le han dado?
- ¿Quiénes son sus *Early adopters*?

Podemos aprovechar esta ocasión, si todavía no ha salido para hablar de la diferencia entre usuario/cliente/ consumidor.

<p>AMPLIAR INFORMACIÓN</p>	<p>HERRAMIENTA TIC</p>	<p>VÍDEO REFLEXIÓN</p>
-----------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17



FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 6: SOLUCIONES ALTERNATIVAS

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 6: SOLUCIONES ALTERNATIVAS

	OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Desarrollar la validación del entorno de los modelos de negocio			
	COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Trabajo en equipo	 Responsabilidad y compromiso	
	COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación	 Comunicación	 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a objetivos
	RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_2: Define la oportunidad de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.			
	CONTENIDO	La empresa como sistema. Funciones básicas Competencias para la actividad empresarial Generación y definición de una determinada idea de negocio Validación y testeo de la idea.			
	HERRAMIENTA TIC	Paper by Dropbox			
	DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 25 minutos	 DESARROLLO 55 minutos	 REFLEXIÓN 10 minutos	

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

“La vida es demasiado corta como para seguir creando cosas que nadie (o muy poca gente) quiere”

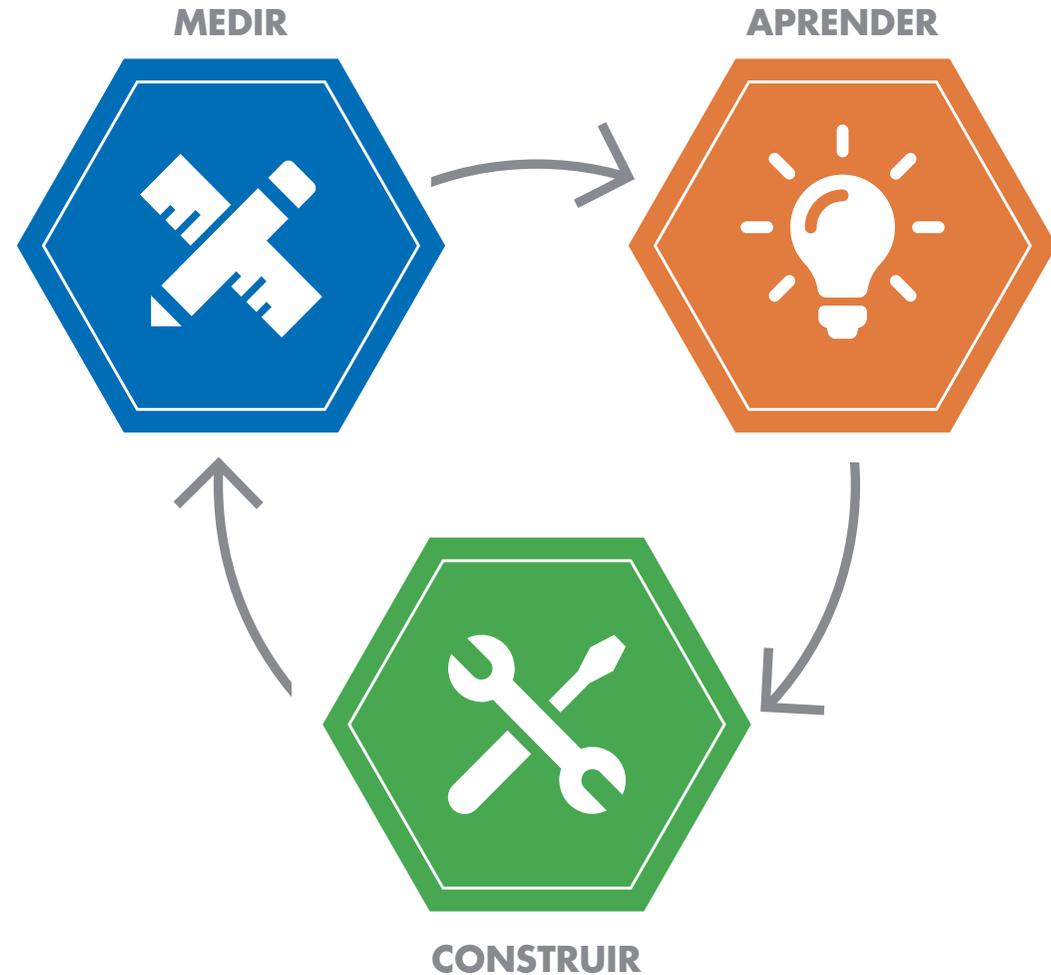
(Ash Maurya)

El ciclo de desarrollo *Lean* se basa en repetir las fases “Construir-Medir-Aprender”. Un círculo que se pone en práctica desde el primer momento del proceso de creación de un proyecto de emprendimiento.

Uno de los peores errores es esperar a las etapas finales del desarrollo de nuestro proyecto para medirlo y aprender de ello. Lo eficaz es validar nuestro trabajo a medida que va creciendo, esto significa que desde el momento que tengamos una idea, debemos validarla.

Idea y entorno siempre deben ir de la mano en un modelo de negocio. A uno mismo, su idea le puede parecer maravillosa, pero ¿qué opina el resto de ella? Ponemos en marcha, de este modo, el proceso de validación: “cuenta tu idea y deja que el resto te diga qué opina”. Validar empieza por escuchar al entorno.

Lean Startup



IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

OBJETIVO



Reforzar lo aprendido hasta el momento y orientar al alumnado sobre los conocimientos a trabajar en las sesiones futuras.

Definir roles dentro de los equipos de trabajo.



DURACIÓN

25 minutos.

Manteniendo la propuesta de Calentamiento iniciada desde la primera sesión de la Fase de Creación, se pone en práctica la mecánica “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”.

El profesor/a recuerda y explica a los estudiantes que:

“Venimos de...”

- Introducir [Lean StartUp](#) y [Design thinking](#). La primera se ha usado para sintetizar modelos de negocio sociales ya existentes. La segunda para resolver diversos problemas, por ejemplo, cómo invitar a las personas externas al aula.

“Vamos hacia...”

- Utilizar [Lean StartUP](#) y [Design thinking](#) para desarrollar los propios proyectos, buscando emprendimientos sociales. Se debe insistir en que las metodologías no son el centro del proceso, sino que son herramientas que sirven para trabajar sobre las competencias. Las metodologías cambian en función de las necesidades encontradas, en cambio las competencias, una vez adquiridas, ayudarán a los estudiantes a pensar de manera diferente ante los problemas o necesidades, convirtiendo éstas en oportunidades.

Una vez explicado “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”, el docente debe preguntar a los alumnos/as:

- ¿Qué creéis que hemos hecho hasta ahora?
- ¿Qué no habéis entendido? ¿Qué problemas os habéis encontrado?



A través de esta rutina que el profesor/a adopta al inicio de las clases es importante que éste vea qué puntos necesitan sus estudiantes que sean reforzados con mayor intensidad.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



DINÁMICA: DORY BUSCA EQUIPO

Se trata de una dinámica inspirada en la película “Buscando a Dory”, en la cual Dory muestra dificultades de memoria a corto plazo. El profesor/a se servirá de este paralelismo para introducir la dinámica y que los alumnos/as establezcan roles dentro de los diferentes equipos.

1. Para contextualizar la dinámica, el profesor/a puede construir una introducción basada en el personaje de Dory. De tal forma que transmita a los alumnos/as que: “Dory es una pez con grandes ideas, pero tiene un problema: a menudo pierde la memoria y olvida todo. Para evitar la pérdida de esas ideas y poder desarrollarlas ha decidido acudir a vuestra empresa. Ahora debe determinar si os contrata o no, y para eso os ha pedido (a cada equipo) que le presentéis un equipo de 4 personas que será el encargado de desarrollar sus ideas”.

2. Los estudiantes, por equipos deben desempeñar el rol de 4 perfiles de personas:

- Coordinador/a de equipos.
- Director/a de marketing.
- Director/a de finanzas.
- Director/a de producción.

El profesor/a pide a los equipos de trabajo que identifiquen qué competencias deberían tener las personas que desarrollen estos 4 puestos de trabajo.

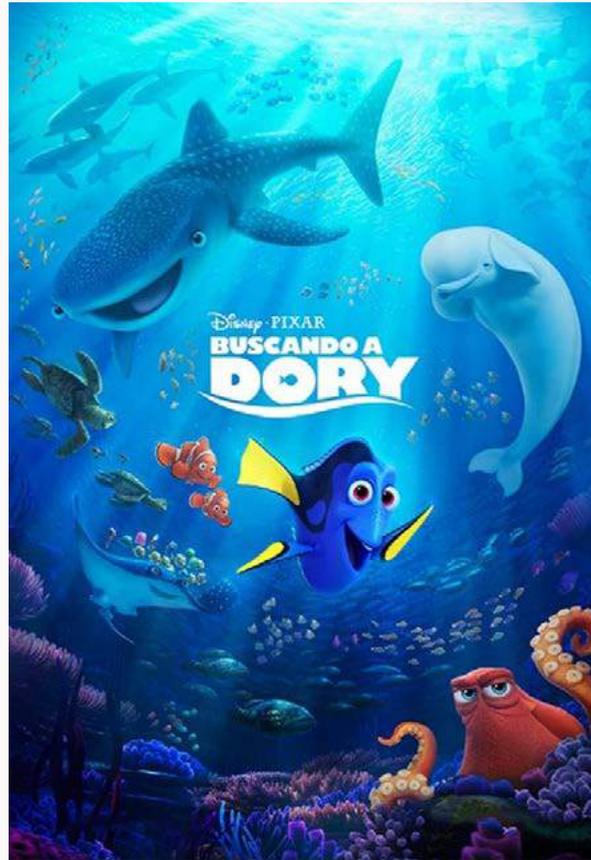


Imagen extraída de <http://www.labutaca.net>

3. El docente invita a que cada alumno/a, individualmente, escriba cómo repartiría los 4 roles señalados entre su equipo una vez vistas las competencias que cada rol necesita.

4. Una vez que cada alumno/a señale el rol a desempeñar, debe ponerse en común entre los miembros de los equipos y, entre todos, acordar un reparto de roles definitivo.

Deberemos advertir que este reparto de roles será válido para el resto del curso. Es decir, cada alumno/a asumirá su papel y el profesor/a pedirá responsabilidades a cada coordinador/a sobre su ámbito.

El ritmo de las sesiones tiene que ser intenso. Debemos conseguir acostumbrar al alumnado a que las rutinas de clase sean trabajadas a un ritmo vivo, lo cual fomentará la concentración y la motivación de los estudiantes y reducirá la dispersión de los mismos.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Tomar decisiones sobre uno de los modelos de negocio sociales desarrollados y mentorizar otros modelos de negocio.



HERRAMIENTA TIC

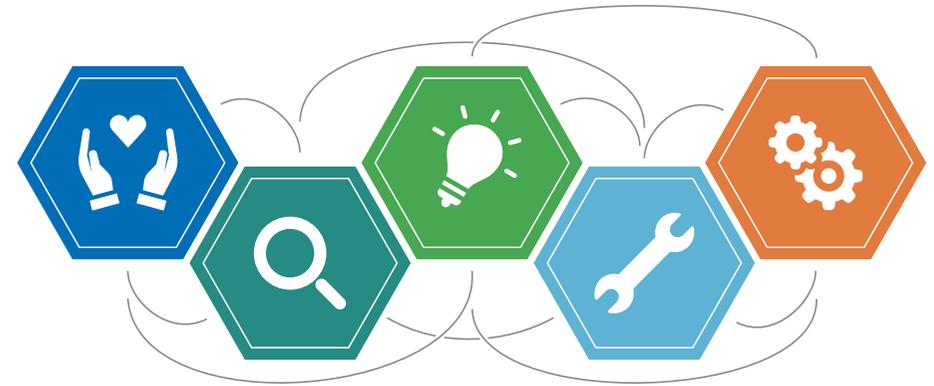
[Paper by Dropbox](#)



DURACIÓN

55 minutos.

DESIGN THINKING



En esta sesión no se llevará a cabo el desarrollo de todas las fases de la metodología *Design Thinking*, sino que se profundizará solamente en la penúltima de ellas: Prototipar.

La intención es que cada equipo elija un modelo de negocio social para trabajar sobre él, en ésta y en sesiones futuras, con el objetivo de poder testarlo o validarlo.



1. Cada equipo recupera los 3 modelos de negocios sobre los que trabajó en la sesión anterior.

Si no se ha llevado a cabo la sesión anterior bastaría con que el profesor invitase a los estudiantes a elegir por equipos 3 modelos de negocios.

2. Cada equipo tendrá 10 minutos para preparar la presentación de los tres modelos de negocio (es interesante que la exposición la realicen con el *Lean Canvas* de cada proyecto).

3. Se introduce la dinámica: Tu modelo me suena.

DINÁMICA: TU MODELO ME SUENA



Inspirada en el programa de televisión *La Voz*, se trata de que los equipos colaboren en la validación de los modelos de negocio del resto de compañeros/as, propongan mejoras o eliminen el modelo si lo creen pertinente. Si el modelo es eliminado, el aprendizaje para el equipo será que no ha trabajado lo suficiente o que la solución propuesta no es adecuada.

Los equipos juegan un doble papel: emprendedor y mentor.

1. Un equipo expone sus modelos de negocio sociales ("equipo emprendedor"). Tiene 5 minutos para exponer los 3 modelos. Es importante la competencia comunicativa y la capacidad de síntesis de los estudiantes.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
	5
CREACIÓN	6
	7
	8
	9
	10
VALIDACIÓN	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



2. El resto de equipos atienden a la explicación de cada modelo. Si a alguno de los equipos que está escuchando la intervención le gusta uno de los modelos presentados grita “¡Nuestro!”. En ese momento el modelo de negocio pasa a ser del equipo que ha gritado “¡Nuestro!”, quedándose con el mismo para el trabajo posterior de *mentoring*.



Se puede gritar “¡nuestro!” en cualquier momento de la exposición, no siendo necesario llegar al término de la misma.

3. El modelo de negocio que ningún equipo reclame (compre) queda eliminado directamente.

4. Una vez que todos los equipos han expuesto sus modelos de negocio, se reparte la herramienta de preguntas para el *mentoring* (Anexa a esta sesión) o se facilita a través de la herramienta Paper by Dropbox para que los equipos trabajen colaborativamente.



[Paper by Dropbox](#)

Además de la funcionalidad más conocida que tiene Dropbox: compartir espacios de almacenamiento en la nube, existe la posibilidad de generar y crear documentos colaborativos.

En el aula, los alumnos/as pueden abrir una cuenta para cada equipo en Dropbox y el docente compartir la plantilla de *mentoring* con ellos/as. De este modo pueden rellenarla en formato digital de manera colaborativa e ir obteniendo un registro de lo trabajado en clase.

5. Si hay equipos que han elegido más de un modelo de negocio social deben seleccionar uno solamente.

6. Cada equipo trabaja en valorar el modelo de negocio que ha escogido. Para su correcta mentorización deberá contar con el [Lean Canvas](#) del modelo de negocio seleccionado.



Es clave que el docente recalque el papel de la mentorización y transmita a los alumnos/as la idea de que van a tener la oportunidad de sentirse parte de las mejoras sociales que puedan ofrecer los modelos de negocio de los otros equipos.

7. Los modelos de negocio se devuelven al equipo dueño del mismo, es decir, el equipo que lo ha desarrollado y presentado, junto a las preguntas del ejercicio de *mentoring*. Obteniendo una doble validación: primera, si su modelo de negocio ha resultado de interés. Segunda: una valoración del mismo e información sobre cómo mejorarlo.



El profesor/a puede gritar también “Nuestro” si un modelo de negocio social le parece interesante. Para el trabajo de *mentoring* pasará el modelo de negocio al equipo que el docente decida. Normalmente, el profesor/a asigna el/los modelo/s que ha elegido a aquellos equipos que no han elegido ningún modelo de negocio.



MODELO DE NEGOCIO

Este modelo de negocio seleccionado será el punto de referencia de la idea que los equipos van a tener que desarrollar, pero aunque es importante pulir esta idea de proyecto, el profesor/a debe transmitir que tal modelo se irá mejorando, adaptando y rehaciendo continuamente. Se seguirá para ello el círculo de aprendizaje de [Lean StartUP](#): “Construir-medir-aprender-construir.” Hay que alejar a los alumnos/as de la creencia de que lo ideal es partir de una idea perfecta desde el inicio.

Todos los miembros del aula, tanto docente como estudiantes deben ser conscientes de que esta elección de un modelo de negocio social no es el punto final, sino que se trata del punto inicial sobre el que trabajar en la construcción del modelo de negocio social que cada equipo deberá validar y prototipar en sesiones futuras.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

Mostrar un modelo de emprendimiento social.

DURACIÓN

10 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el [Vídeo de Multihelpers](#). Multihelpers es una plataforma de *economía colaborativa* creada por jóvenes.

Una vez visualizado, se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Qué problema social han encontrado?
- ¿Por qué creéis que encuentran este problema social?
- ¿Cuál es la solución que le han dado?
- ¿Quiénes son sus *Early adopters*?

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

<p>AMPLIAR INFORMACIÓN</p>	<p>HERRAMIENTA TIC</p>	<p>VÍDEO REFLEXIÓN</p>
-----------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

HERRAMIENTA DE MENTORING

EQUIPO:

MODELO:

Puntúa de 1 a 5, siendo 5 la máxima puntuación y 1 la mínima las siguientes variables

PROBLEMA

SOLUCIÓN

SEGMENTACIÓN

EARLY ADOPTERS

VENTAJA ÚNICA

Responde a estas preguntas:

PROBLEMA - ¿Un ejemplo de situación donde hayas tenido el problema que el equipo intenta resolver?

SOLUCIÓN - ¿Cómo mejorarías la solución propuesta por este equipo?

EARLY ADOPTERS - ¿Quién piensas que serían los primeros en utilizar esta solución? ¿Por qué?

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE - ¿Cómo probarías tú que la solución puede tener éxito? ¿Y qué métricas medirías para ello?

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17



FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 7: MIS TALENTOS EN MI SOLUCIÓN

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 7: MIS TALENTOS EN MI SOLUCIÓN

	OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Conocer las habilidades propias y encontrar la forma de utilizarlas eficazmente para la construcción de ideas de negocio.			
	COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Creatividad e innovación	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo	
	COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación	 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
	RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_2: Define la oportunidad de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.			
	CONTENIDO	Competencias emprendedoras. Propuesta de Valor Personal Introducción al análisis del entorno: clientela			
	HERRAMIENTA TIC	Plantilla Mapa de Empatía. Google Drive			
	DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 20 minutos	 DESARROLLO 60 minutos	 REFLEXIÓN 10 minutos	

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Hemos mencionado en varias ocasiones estrategias para conocer y dirigirnos a nuestra posible clientela, pero es interesante preguntarse también quiénes serían nuestros no-clientes: ¿qué perfil tienen las personas que no conocen nuestra idea? ¿Y aquellas que tienen la necesidad que cubrimos, conocen la idea pero que no utilizan el servicio que prestamos? Plantear este otro punto de vista es una tarea creativa para definir correctamente el modelo de negocio.

En el camino hacia la búsqueda para encontrar soluciones, que solventen las necesidades sociales encontradas podemos tropezar, por un lado, con problemas a los que aún no se les ha ofrecido una solución o, por otro, con problemas y necesidades, que aun estando atendidas, encontramos la oportunidad de satisfacerlas de una forma diferente.

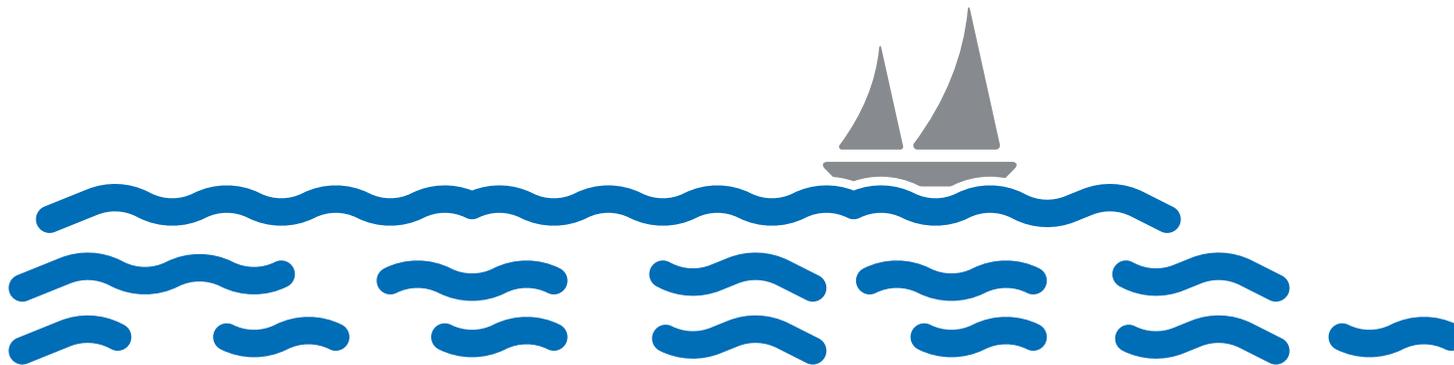
En términos empresariales hablamos de la denominada estrategia del Océano Azul que se define como aquel espacio perteneciente al mercado y que aún no ha sido utilizado o explotado, y que, por consiguiente, generará una oportunidad para el crecimiento rentable.

Los cuatro principios básicos de todo océano azul son:

- Crear nuevos espacios (innovadores y originales) para el consumo.
- Centrarse en la idea global, no en los números que marca la competencia.
- Conocer más allá de la demanda existente. Centrarse en los no-clientes.
- Asegurar la viabilidad de la estrategia y disminuir el riesgo.

En contraposición al Océano Azul está la conocida estrategia del Océano Rojo. Es lo que comúnmente entendemos por competencia en el mercado, donde las empresas pelean por hacerse un hueco y posicionarse, normalmente, a través de la mejora de la calidad de los productos/servicios o la rebaja de precios, dando lugar a parcelas de mercado con muchas empresas que ofrecen casi los mismos servicios/productos.

A la hora de emprender, debemos posicionarnos en la búsqueda de Océanos Azules que permitan encontrar nuevos espacios, nuevos conceptos que ayuden a reinventar el mercado. ¿Qué hizo Nintendo ante un mercado tan competitivo como el de los videojuegos (Xbox, PlayStation...)? Introdujo, a través de la Wii, un nuevo concepto de videojuego a través del movimiento consiguiendo nuevos clientes que antes no jugaban a las consolas.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Reforzar los conocimientos adquiridos.
Orientar al alumnado sobre los conocimientos a trabajar en sesiones futuras.



DURACIÓN
20 minutos.

Manteniendo la propuesta de Calentamiento iniciada desde la primera sesión de la Fase de Creación, se pone en práctica la mecánica “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”.

El profesor recuerda y explica a los estudiantes que:

“Venimos de...”

- Introducir [Lean StartUp](#) y [Design thinking](#). La primera se ha usado para sintetizar modelos de negocio sociales ya existentes. La segunda para resolver diversos problemas, por ejemplo, cómo invitar a las personas externas al aula.

“Vamos hacia...”

- Utilizar [Lean StartUP](#) y [Design thinking](#) para desarrollar los propios proyectos, buscando emprendimientos sociales. Se debe insistir en que las metodologías no son el centro del proceso, sino que son herramientas que sirven para trabajar sobre las competencias personales. Las metodologías cambian en función de las necesidades encontradas, en cambio las competencias, una vez adquiridas, ayudarán a los alumnos/as a pensar de manera diferente ante los problemas o necesidades, convirtiendo éstas en oportunidades.

Una vez explicado “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”, el docente debe preguntar a los estudiantes:

- ¿Qué creéis que hemos hecho hasta ahora?
- ¿Qué no habéis entendido? ¿Qué problemas os habéis encontrado?



A través de esta rutina que el profesor/a adopta al inicio de las clases es importante que éste vea qué puntos necesitan sus alumnos/as que sean reforzados con mayor intensidad.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



DINÁMICA: BOOM

Inspirada en el programa de televisión del mismo nombre, se pretende que el alumnado sea capaz de revisar su aprendizaje, y hacerle consciente de lo que ha aprendido. Se llevará a cabo a través de una mecánica de preguntas y respuestas.

1. Cada equipo dispone de 10 minutos para redactar 3 preguntas con sus respuestas correspondientes.

Las preguntas deben estar relacionadas con lo trabajado en clase: metodologías, entrevistas, juegos, dinámicas, competencias, etc.



Un ejemplo de preguntas que los alumnos/as pueden escribir son:

¿Qué es un mapa de empatía?

¿Qué es Lean StartUP?

¿Cuál era el problema que resolvía la organización X que vimos en el vídeo la clase pasada?

2. Comienza un equipo lanzando una de sus preguntas a otro equipo que elija.

3. Si el equipo elegido no sabe contestar existe una oportunidad de rebote para que un tercer equipo pueda ayudarle a responder (se busca así la cooperación entre equipos).

4. Si ninguno de los dos equipos sabe la respuesta la "bomba explota". El equipo que ha lanzado la pregunta grita "BOOM" y lee la respuesta a la pregunta que ha realizado.

5. El docente puede determinar un reto general para toda la clase. Por ejemplo, sólo pueden explotar 3 bombas.



Se trata de una dinámica que sirve, por un lado, al profesor/a para medir el grado de adquisición de los conocimientos trabajados y, por otro, al alumnado para repasar de manera divertida.

El docente puede aprovechar para reforzar ideas a través de las preguntas y respuestas propuestas.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

OBJETIVO



Redefinir los modelos de negocios de los equipos provocando que identifiquen y pongan en valor sus pasiones y talentos.



HERRAMIENTA TIC

Plantilla Mapa de Empatía. [Google Drive](#)



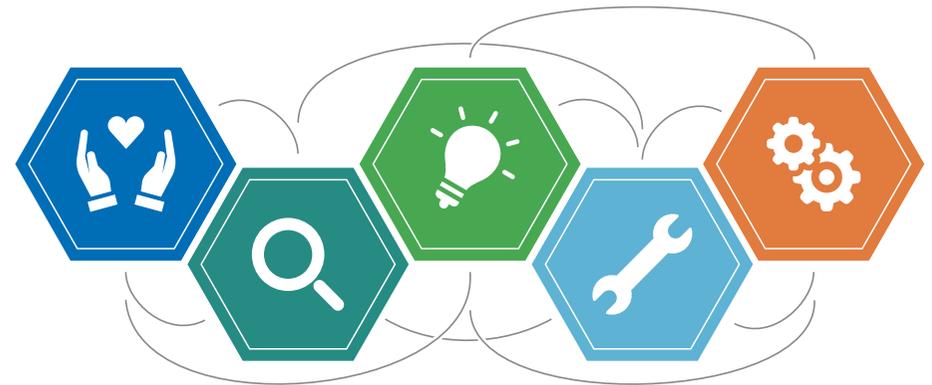
DURACIÓN

60 minutos.

En esta sesión se intenta hacer pensar a los estudiantes en sus aficiones, pasiones y hobbies a los que hayan dedicado mucho tiempo, con la intención de convertirlos en posibles soluciones a los problemas o necesidades sociales sobre las que van a construir su modelo de negocio social.

Al estar en el ámbito de la Formación Profesional, normalmente, los estudiantes eligen desarrollar cuestiones relacionadas con su ámbito profesional.

DESIGN THINKING



USO DEL LEAN CANVAS PARA DISEÑAR EL CURSO

El profesor/a introduce a los alumnos/as el reto de crear un curso de formación. Los estudiantes deben situarse en el contexto de que ellos deben preparar e impartir una formación. ¿Qué temática escogerían? Para ello, deben identificar un talento, una afición o una pasión.

Partiendo de ahí, los estudiantes ponen en común sus propuestas con sus equipos, consensuan una temática y comienzan a desarrollar un *Lean Canvas*. Empiezan por el bloque de "solución". Posteriormente, se rellena el bloque del "problema" a solucionar y los clientes ("early adopters"). Finalmente, el resto de apartados.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



PROFUNDIZANDO EN EL CONOCIMIENTO DE NUESTRA CLIENTELA

El profesor/a entrega a cada equipo un Mapa de Empatía, bien en papel o bien en formato digital, para desarrollar en referencia a la clientela que tendrán en el curso de formación diseñado a través del *Lean Canvas* anterior.



Si se realiza en papel y el docente tiene revistas en clase, puede pedir a los estudiantes que personalicen su Mapa de Empatía colocando el recorte de una persona que sirva como modelo de cliente/usuario del curso creado.

Si el docente decide realizarlo en formato digital, el alumnado también puede personalizar sus Mapas de Empatía buscando imágenes que representen a su clientela.



Plantilla Mapa de Empatía. Google Drive

Existe una plantilla diseñada a través de Google Drive que permite rellenar un Mapa de Empatía online: <https://goo.gl/88q285>

Sólo es necesario acceder con una cuenta de Google y guardar la plantilla en el Drive personal. De esta forma los Mapas de Empatía creados por los estudiantes pueden ser compartidos con el docente, conservando así el trabajo de manera accesible.



CONSTRUYENDO RESPUESTAS

1. Una vez que cada grupo tenga el *Lean Canvas* y el Mapa de Empatía terminado, el docente debe propiciar la reflexión sobre el trabajo realizado. Para ello se propone utilizar la actividad "Harry Potter vs Brujas"

Cada equipo es dividido de manera que algunos de sus integrantes desempeñen en papel de Harry Potters y otros el de Brujas.

2. Una vez divididos, los Harries visitarán a los demás equipos con la misión de dejar (por escrito) preguntas sobre los distintos bloques del *Lean Canvas* y del Mapa de Empatía de los diferentes grupos. Disponen para ello de 5 minutos.



Algunos de las preguntas que suelen plantear son:

¿Cuál es tu cliente?

¿Por qué este cliente social?

¿Cómo vas a ganar dinero?

3. Cumplido el tiempo, las Brujas de cada equipo tienen la misión de contestar a las preguntas que los Harries les han dejado redactadas.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



CREANDO UN ANUNCIO

Las preguntas y respuestas recogidas anteriormente permitirán mostrar de manera redactada las características del curso de formación creado por cada equipo.

Con esta información el profesor/a debe invitar a cada equipo a construir un folleto o cartel donde se anuncie su curso y se recoja la información más importante del mismo.



La construcción del folleto o cartel puede realizarse en formato digital donde los alumnos/as, además, tendrán la oportunidad de buscar y analizar otros modelos de carteles o folletos interesantes.



VALIDANDO EL CURSO

Una vez creado el folleto o cartel, el profesor/a debe aprovechar la oportunidad para plantear un debate en torno a la cuestión: ¿podríamos enviar estos folletos/carteles a 10 personas que cumplan el perfil de clientes potenciales y medir su respuesta? ¿Cómo reaccionarían?

Este debate ayuda a reflexionar sobre el trabajo que han ido realizando los equipos en el diseño de sus cursos de formación, a (re)orientar objetivos y a pensar en su clientela. Igualmente, al profesorado le permite introducir cuestiones conceptuales como los diferentes tipos de clientes, *métricas* o cómo medir la reacción de la clientela ante un producto o servicio.

El docente debe tener en cuenta que trabajar de manera repetida sobre modelos de negocio y sobre la clientela permite ir puliendo a los estudiantes su capacidad de análisis, su creatividad y sus habilidades para lograr desarrollar una idea de manera eficaz.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

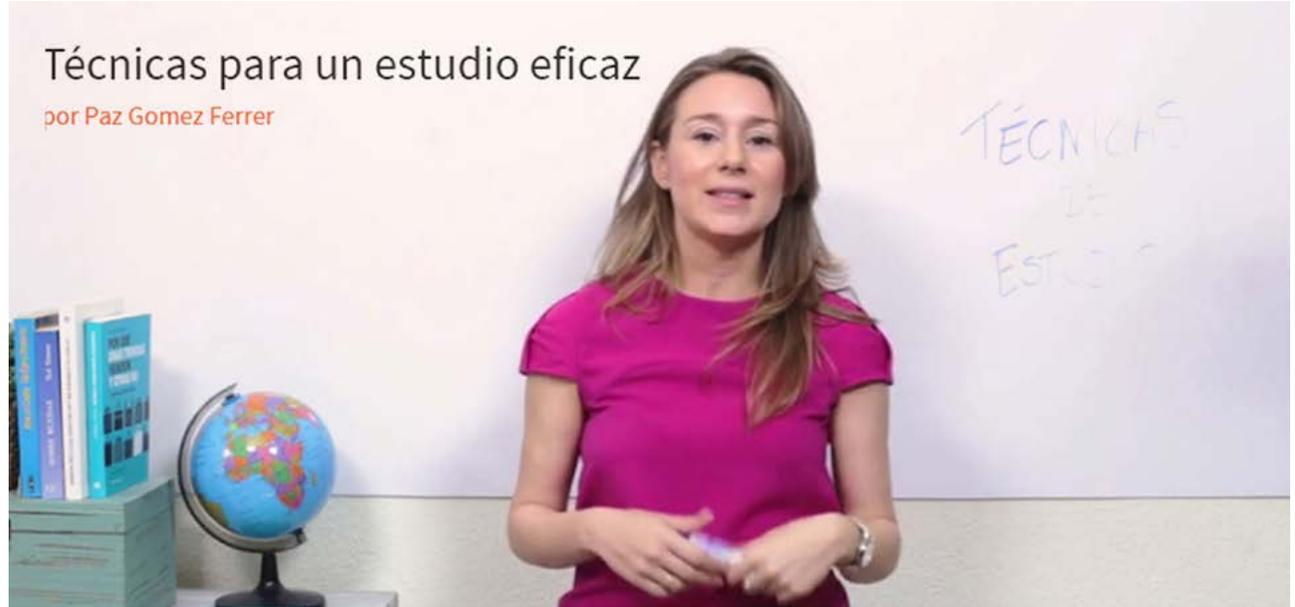


Mostrar un modelo de emprendimiento surgido a través del aprovechamiento de un talento, pasión o conocimiento.

DURACIÓN



10 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el vídeo: [Técnicas para un estudio eficaz](#).

En este vídeo se presenta un curso de formación sobre técnicas de estudio. En él se argumentan los objetivos, los contenidos y la metodología del mismo.

Una vez visualizado se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Qué problema ha encontrado?
- ¿Qué solución propone?
- ¿Quiénes son sus *Early adopters*?

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17



FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 8: NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN MI SOLUCIÓN

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE CREACIÓN

SESIÓN 8: NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN MI SOLUCIÓN

	OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Introducir el concepto de <i>economía colaborativa</i> , analizar empresas establecidas bajo este modelo y crear ideas propias buscando nuevos usos a elementos infrutilizados		
	COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación	 Flexibilidad. Resiliencia
	COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación	 Comunicación	 Trabajo en equipo
	RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_2: Define la oportunidad de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.		
	CONTENIDO	Búsqueda de ideas creativas. Tipos de empresa. Viabilidad económica: economía colaborativa. Modelos de negocio. Análisis del entorno: clientela.		
	HERRAMIENTA TIC	Canva		
	DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 20 minutos	 DESARROLLO 60 minutos	 REFLEXIÓN 10 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	ESCALABILIDAD
16	
17	

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Una de las tendencias de negocio y consumo que más se ha desarrollado a lo largo de los últimos años, sobre todo gracias a las redes móviles y la tecnología (internet y 4G), es la **economía colaborativa**. Ésta ha cambiado la relación entre quién tiene una necesidad concreta y quién ofrece el producto o servicio.

Se trata de prestar, alquilar, comprar o vender productos o servicios, en función de las necesidades específicas y no sólo por los beneficios económicos. En este caso, el dinero no es el único incentivo en las transacciones. Por ejemplo, [Blablacar](#) permite compartir gastos entre el conductor y el pasajero, generando una comisión para la plataforma. Pero además del ahorro, este modelo de negocio permite, por un lado, mayor flexibilidad que, por ejemplo, una línea de autobuses al uso y, por otro, un contacto directo entre los integrantes del trayecto. Permite conocer gente como valor añadido, diferenciándose de otros medios de transporte.

Podemos diferenciar varios tipos de **Economía Colaborativa**:

- **Consumo colaborativo**: si varios consumidores/as se ponen de acuerdo a la hora de realizar un pedido, el coste unitario baja, saliendo beneficiados cada uno de ellos de forma individual.
- **Conocimiento abierto**: son plataformas que promueven la difusión de las creaciones intelectuales sin barreras legales o administrativas. Un ejemplo sería el [código Linux](#) (software libre) o las licencias [Creative Commons](#).
- **Producción colaborativa**: redes de interacción digital que promueven la difusión de proyectos o servicios de todo tipo. Los productos o servicios que se ofrecen los generan cada uno de los integrantes.
- **Finanzas colaborativas**: el mejor ejemplo sería el **crowd-funding**: se ofrecen microcréditos o aportaciones personales para proyectos concretos.
- **Sharing**: se comparten gastos de un determinado servicio, ahorrando las partes al dividir los gastos fijos (ejemplo Blablacar).

Además de ser un modelo de negocio, el colaborar y cooperar con otros agentes económicos, ya sea dentro de equipos o con colaboradores externos, tiende a aportar relevantes beneficios para todos.



IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS



OBJETIVO



Reforzar lo aprendido y orientar al alumnado sobre los conocimientos a trabajar en las sesiones futuras.

Desarrollar la capacidad argumentativa de los estudiantes a través de la definición de roles dentro del debate.



DURACIÓN

20 minutos.

Manteniendo la propuesta de Calentamiento iniciada desde la primera sesión de la Fase de Creación, se pone en práctica la mecánica “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”.

El profesor/a recuerda y explica a los estudiantes que:

“Venimos de...”

- Introducir [Lean StartUP](#) y [Design thinking](#). La primera se ha usado para sintetizar modelos de negocio sociales ya existentes. La segunda para resolver diversos problemas, por ejemplo, cómo invitar a las personas externas al aula.

“Vamos hacia...”

- Utilizar [Lean StartUP](#) y [Design thinking](#) para desarrollar los propios proyectos, buscando emprendimientos sociales. Se debe insistir en que las metodologías no son el centro del proceso, sino que son herramientas que sirven para trabajar sobre las competencias personales. Las metodologías cambian en función de las necesidades encontradas, en cambio las competencias, una vez adquiridas, ayudarán a los estudiantes a pensar de manera diferente ante los problemas o necesidades, convirtiendo éstas en oportunidades.

Una vez explicado “De dónde venimos. Hacia dónde vamos”, el docente debe preguntar a los alumnos/as:

- ¿Qué creéis que hemos hecho hasta ahora?
- ¿Qué no habéis entendido? ¿Qué problemas os habéis encontrado?



A través de esta rutina que el profesor/a adopta al inicio de las clases es importante que éste vea qué puntos necesitan sus estudiantes que sean reforzados con mayor intensidad.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

DINÁMICA: THE BIG BANG THEORY

Inspirada en la [Técnica de los seis sombreros](#) y en los personajes de la serie de televisión Big Bang Theory, se pretende generar debate desde el desempeño de diferentes roles, en respuesta a la visualización de un vídeo.

Cada equipo debe desempeñar uno de los 4 roles siguientes. Los propios equipos pueden elegir qué rol desempeñar o éste puede ser asignado directamente por el profesor/a:

- **Sheldon y Amy: “Los criticones”.** Sus personajes critican con dureza los argumentos expuestos en el vídeo. Todas sus aportaciones empezarán con la frase:

“Esto es imposible porque...”

- **Bernadette y Wolowitz: “Los inconformistas”.** Les parece buena idea lo expuesto en el vídeo pero dan siempre un argumento para mejorarlo. Sus aportaciones empezarán con la frase:

“Me parece buena la idea..., pero sería mejor si...”

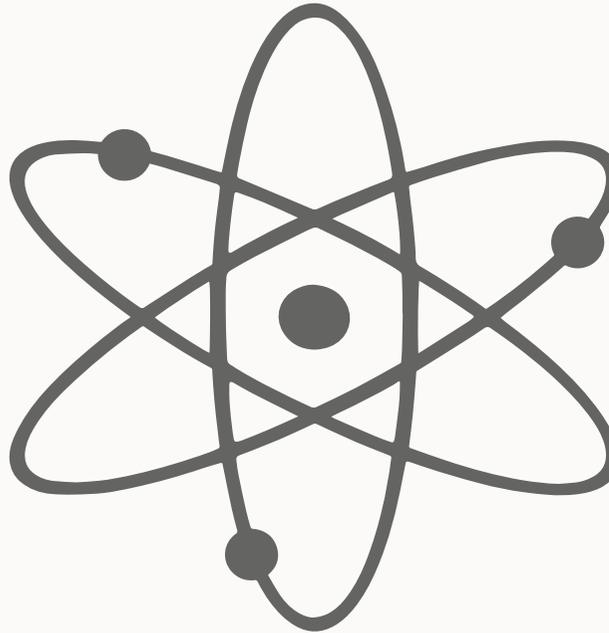
- **Leonard y Penny: “Los conformistas”.** Todas las ideas les parecen maravillosas y comparten la visión de cómo van a suceder. Todas sus aportaciones empezarán con la frase:

“Yo creo que la idea.... seguro que va a ser así porque...”

- **Rajesh: “Los perezosos”.** Les gustan lo que dice el vídeo pero le dan pereza los cambios. Sus aportaciones comenzarán con la frase:

“Estoy de acuerdo con..., pero para eso tendríamos que cambiar...”

1. El docente proyecta en clase el vídeo [“El nuevo paradigma laboral. Vivir sin Jefe”](#)
2. Tras visualizar el vídeo, cada equipo escribe, al menos, 3 argumentos con la estructura del rol que desempeñan (“los criticones”, “los inconformistas”, “los conformistas” o “los perezosos”)
3. El docente abre un debate en clase, donde los alumnos/as intervienen por equipos exponiendo los argumentos.



Patrocinado por:

VIVIR SIN JEFE
Sergio Fernández

www.vivirsinjefe.es
www.pensamientopositivo.org

El vídeo tiene una duración de 24 min., pero se puede generar debate en el aula con los 8 primeros minutos si el docente considera que es demasiado largo para proyectarlo en clase.

Por otro lado, el profesor/a debe asumir un papel de moderador/a y guía, interviniendo lo menos posible durante el debate para que sean los alumnos/as los verdaderos protagonistas.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad. Resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Redefinir los modelos de negocios de los equipos, provocando que identifiquen y pongan en valor nuevos modelos de negocio.



HERRAMIENTA TIC

[Canva](#)

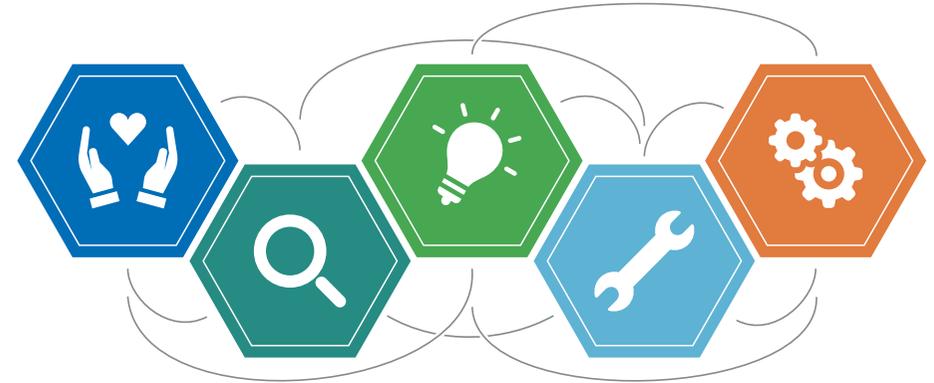


DURACIÓN

60 minutos.

Una forma de fomentar en los estudiantes la generación de ideas de negocio creativas es a través del concepto de “*economía colaborativa*”. Mostrar a los alumnos/a empresas basadas en este modelo permite identificar como válidos bienes, servicios y conocimientos infrutilizados. Conseguir convertir los elementos infrutilizados en potenciales soluciones abre un camino de posibilidades sobre ideas de negocio muy interesante para los estudiantes.

DESIGN THINKING



Para trabajar en esta línea, el docente puede servirse de la siguiente historia:

“Iker es un amigo nuestro que se ha ido de viaje por Europa. Para hacerlo ha compartido un coche y se ha alojado en casas de particulares en 7 ciudades. Además, ha contactado con gente que le ha servido de guía por las ciudades y, en algunas, ha alquilado bicis u otros medios de transporte. Ahora mismo le está dando vueltas a muchas oportunidades que ha visto de poder hacer algo parecido en su ciudad. Por ejemplo, ha pensado la posibilidad de convertir almacenes de comercios en aparcamientos para bicis vigilados”.



CONOCIENDO NUEVAS POSIBILIDADES

El docente solicita a los equipos que visiten la página web del [Directorio de Consumo Colaborativo](#) e identifiquen 3 proyectos, indicando, de cada uno de los proyectos elegidos, qué problemas solucionan y quiénes son sus clientes.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



DEFINIR

BUSCANDO IDEAS COLABORATIVAS

Una vez que los alumnos/as han conocido la cantidad de propuestas de Consumo Colaborativo que hay en nuestro entorno, el profesor/a motiva a los estudiantes para que lancen ideas sobre otros elementos infrautilizados que crean que hay a su alrededor y que se puedan utilizar de forma más provechosa.



Algunas de las respuestas que los estudiantes suelen dar son:

- Ya no servirían los pantalones
- Algunas sillas
- Los asientos de los coches...



PROTOTIPAR

CREANDO NUESTRA PROPIA IDEA

Con la información del directorio de Consumo Colaborativo y con las ideas de la propuesta de creatividad anteriormente realizada, el objetivo es que los alumnos/as construyan su propia plataforma de consumo colaborativo.

Para ello, los equipos deben pensar en una idea y plasmarla en un Lean Canvas. El bloque de "solución" de este Canvas debe contener una propuesta de Consumo Colaborativo.

Para realizarlo de manera ágil, cada bloque del Lean Canvas debe tener 2 conceptos.

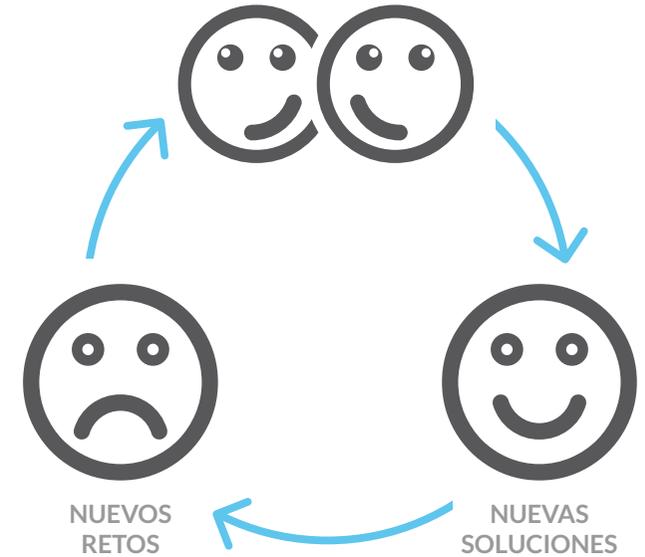


TESTAR

PRESENTANDO LOS MODELOS CREADOS

Cada equipo debe presentar al resto de la clase su Lean Canvas y explicar su idea de consumo colaborativo, con la clientela a la que va dirigida y el problema que soluciona.

NUEVAS FÓRMULAS



Es importante que tras los ejercicios realizados en la sesión el docente interpele a los estudiantes si lo trabajado en clase aporta ideas, modificaciones o mejoras a sus ideas de modelos de negocio originarias (aquellas ideas de negocio que cada equipo determinó y validó en la sesión 6).

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

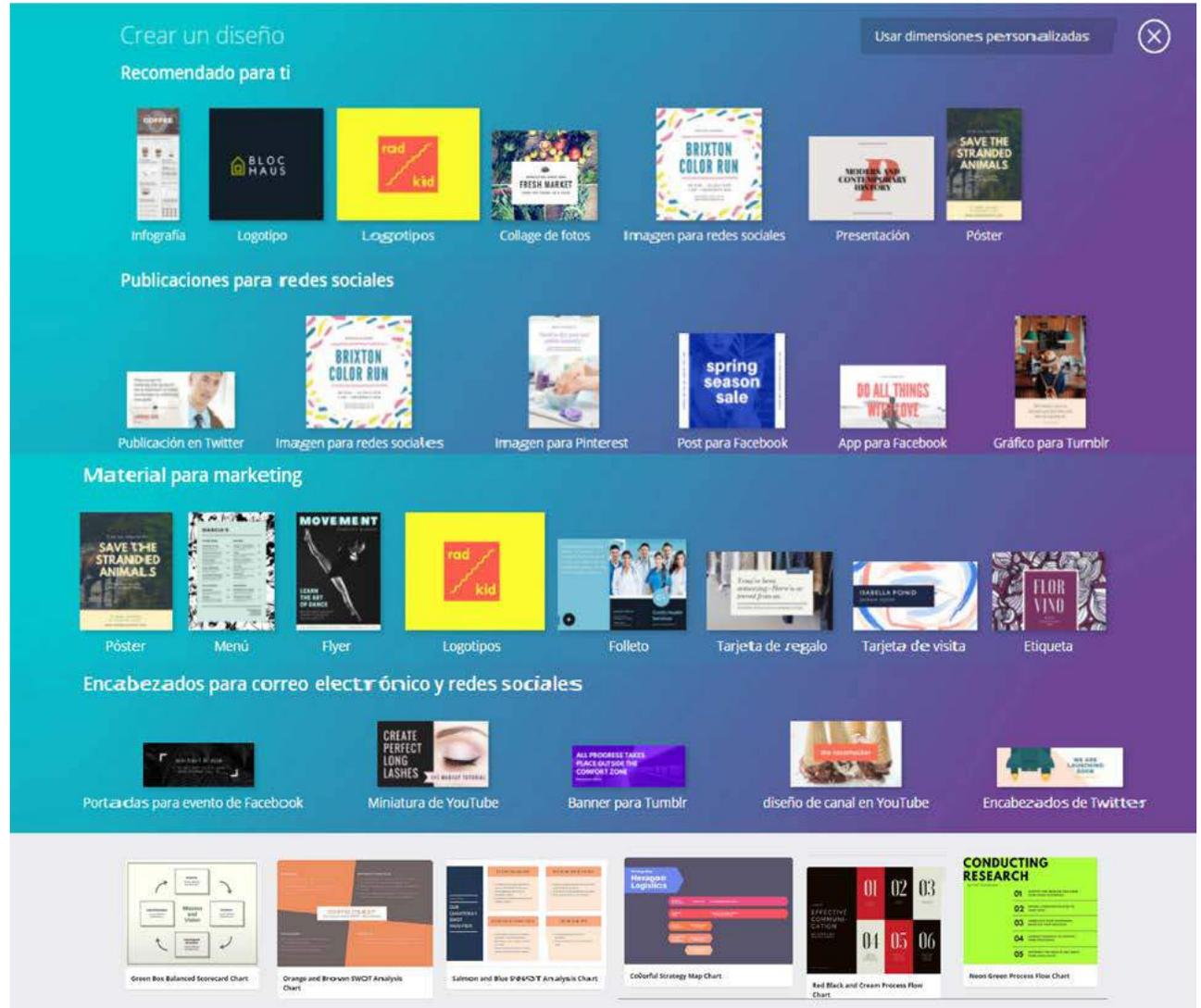
2 DESARROLLO



Para facilitar a los equipos la presentación de las conclusiones y el resultado del *Lean Canvas* propuesto, los estudiantes pueden servirse de la herramienta Canva.

Esta aplicación web permite generar presentaciones, infografías, folletos, tarjetas... de manera muy sencilla y visual, lo cual puede ser un apoyo interesante para que los alumnos/as plasmen los resultados de la actividad sobre alguna de las plantillas que la herramienta ofrece.

Una vez creada la presentación, por ejemplo, a modo de infografía, ésta será utilizada por los estudiantes como apoyo a la exposición de sus modelos *Lean Canvas* propuestos en la actividad.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a los estudiantes mostrando un ejemplo de modelo de emprendimiento en el que se aprovecha el talento personal y la experiencia.



DURACIÓN
10 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el [Video de Mpaltz](#).

Mpaltz es un proyecto financiado parcialmente a través de **crowdfunding** cuyo objetivo es crear, compartir y disfrutar de experiencias culturales en espacios personales.

Una vez visualizado se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Qué problema ha encontrado?
- ¿Qué solución propone?
- ¿Cómo buscan financiación?"

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 9: CROWDFUNDING PARA VALIDAR MI MODELO DE NEGOCIO

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 9: CROWDFUNDING PARA VALIDAR MI MODELO DE NEGOCIO

5		OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Introducir el concepto de <i>Crowdfunding</i> y redactar el modelo de negocio social en una plataforma de <i>Crowdfunding</i> .								
			6	7	8	9	10	11	12	13	14
	COMPETENCIAS PRINCIPALES										
		Competencia Digital	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo							
10		COMPETENCIAS SECUNDARIAS									
			Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Orientación a objetivos: cumplimiento de normas y tareas						
12		RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_3: Realiza actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.								
14		CONTENIDO	Análisis del contexto: otros modelos de negocio del sector Instrumentos de financiación. Economía colaborativa: <i>Crowdfunding</i> Introducción al Plan de negocio								
16		HERRAMIENTA TIC	Crowdants								
17		DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 25 minutos	 DESARROLLO 55 minutos	 REFLEXIÓN 10 minutos						

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Un punto importante en el desarrollo de proyectos de emprendimiento es la Validación. Validar una idea es comprobar que la hipótesis de la que partíamos para crear el proyecto tiene buena acogida por los usuarios o clientes y que, por tanto, la idea puede llegar a ser viable. Con ello disminuimos riesgos a la hora de lanzar un proyecto y recogemos un importante *feedback* sobre él.

Una estrategia de validación que permite poner a disposición de los clientes el proyecto es el **Crowdfunding**. Este tipo de plataformas invitan a redactar coherentemente los proyectos y permite ver el impacto inicial que provoca sobre los usuarios.

El *Crowdfunding* (o micromecenazgo) es entendido como una forma de financiación colectiva, un mecanismo colaborativo de inversión para proyectos.

Con esta modalidad de financiación se prescinde de la intermediación financiera, se ponen en contacto promotores de proyectos que demandan fondos mediante la emisión de participaciones sociales o mediante la solicitud de préstamos, con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento.

Destacan dos características en los proyectos financiados a través de *Crowdfunding*:

1. Dan lugar a multitud de inversores con cantidades generalmente reducidas.
2. La inversión es en proyectos con alto potencial, pero rentabilidad no asegurada.

El *Crowdfunding* consiste por tanto en la difusión mediante plataformas de Internet de los proyectos, ofreciendo incentivos a cada uno de los inversores (bien sea en forma de producto, recompensas, contribuyendo a una causa, participaciones, réditos económicos, etc.).

Ejemplos interesantes de plataformas de *Crowdfunding* serían [Kickstarter](#), [Verkami](#) o [Goteo](#).

La mayoría de plataformas de *Crowdfunding*, antes de hacer públicos los proyectos exigen la redacción de diferentes puntos entorno a él: la idea, la financiación, el plan de comunicación... Haciendo un paralelismo, estos ítems serían, aunque de una forma más concisa, los elementos que estructurarán el conocido Plan de Empresa



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

OBJETIVO



Aprender qué es el *Crowdfunding* y cómo funciona.



HERRAMIENTA TIC

[Crowdants](#)



DURACIÓN

25 minutos.

Con esta sesión comenzamos la Fase de Validación del proyecto, dando así por terminada la Fase de Creación de los modelos de negocio. Esto no significa que los modelos no puedan sufrir cambios, mejoras o abandonos ya que, en primer lugar, la metodología que usamos así lo provoca y, en segundo lugar, porque durante todos estos procesos cumplimos el objetivo principal de nuestro curso: centrarnos en las competencias emprendedoras del alumnado, elemento sobre el que continuaremos trabajando en cada sesión.

En la vida real, todos los modelos de negocios son cambiantes y tienen que ser capaces de adaptarse a un entorno en continua evolución. Esto queda igualmente reflejado en el aula.

Esta Fase de Validación consta de 6 sesiones para las cuales cambiaremos nuestro esquema de trabajo. Hasta el momento, el desarrollo de cada sesión se estructuraba en torno a los elementos del *Design Thinking* (empatizar, definir, idear, prototipar, testar), ahora comenzaremos a trabajar con mayor profundidad a través del proceso de *Lean StarUp*, implementando en cada sesión el círculo del aprendizaje: construir, medir, aprender, construir.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



DINÁMICA: “LA TRILOGÍA DE COHEN”

1. Cada equipo recibe las instrucciones de la Gymkhana “La trilogía de Cohen” (Ver página siguiente).
2. Cuando los equipos crean que han contestado correctamente una pregunta tienen que pasar por el lugar donde se encuentre el profesor/a el cual decidirá si la respuesta a la pregunta es correcta. Si es así, escribirá en la pizarra los puntos que considere para el equipo (en referencia a lo marcado para cada pregunta), y los alumnos/as podrán continuar contestando la siguiente cuestión de la Gymkhana.
3. Se seguirá el mismo mecanismo para el resto de preguntas. El docente irá añadiendo las puntuaciones de cada pregunta a cada equipo en la pizarra.
4. Al finalizar los 20 minutos, se procede al recuento

de las puntuaciones obtenidas por cada equipo.

Reglas de la Gymkhana a tener en cuenta por el docente.

- Está permitido que los integrantes de un equipo se dividan las preguntas y las vayan contestando en paralelo, pero se aconseja dejar que los equipos lleguen a esta conclusión por sí mismos.
- Sólo los coordinadores/as de cada equipo pueden llevar las pruebas al profesor o profesora. (Mantenemos los roles de las sesiones anteriores. Si los equipos aún no han realizado un reparto de roles entre sus miembros se aconseja que lo hagan o que nombren para esta actividad un coordinador/a).



Crowdants

Para la continuidad de los proyectos, el profesor/a puede crear su propia plataforma de **Crowdfunding** donde alojar los proyectos emprendedores de los alumnos/as. Crowdants es una herramienta online que permite crear de manera sencilla una plataforma desde donde los estudiantes pueden colgar sus proyectos y conseguir financiación. Es muy útil desde el punto de vista educativo puesto que puede tomarse esta herramienta para comenzar con la redacción de los diferentes apartados que posteriormente compondrán el Plan de Empresa. Los ítems que cada equipo tiene que rellenar para subir su proyecto a la plataforma de *Crowdfunding* creada por el profesor implicará la definición de los proyectos en todos los sentidos (financiero, logístico, comunicativo...).

Como alternativa, el docente puede optar por una plataforma ya creada para alojar los proyectos de los equipos. En este caso, [POLIKI](#), dentro de Crowdants, puede ser una opción interesante.



Se recomienda que el profesor/a intervenga lo mínimo posible durante la búsqueda de conceptos y definiciones, desempeñando un papel de facilitador/a y guía más que de transmisor de contenidos. Es interesante recordar a los alumnos/as que copiar y pegar una definición no es válido, sino que hay que conseguir explicarlo con palabras propias y ejemplos.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

GYMKHANA "LA TRILOGÍA DE COHEN"

1. Leed y desarrollar la siguiente actividad en equipo.
2. Contestad a las preguntas que se sugieren al final.
3. Las preguntas contestadas deben ser validadas por el profesor/a una a una, por lo que el coordinador/a de cada equipo debe entregar al docente la respuesta a la primera de ellas y obtener el visto bueno de éste, antes de pasar a la siguiente.

Texto:

"María, una amiga de una prima de Eva, se ha enterado a través de ésta que tu equipo ha montado una empresa que se dedica a conseguir financiación a través de plataformas de Crowdfunding y quiere contrataros.

¡Estáis de enhorabuena. Tu empresa ha conseguido su primer trabajo!

María ha desarrollado una trilogía de libros inspirada en crímenes que se producen a lo largo del Camino de Santiago y cuyo personaje principal es Cohen, pero no está segura de que su idea pueda ser financiada a través de Crowdfunding"

Teniendo en cuenta la historia de María, contesta en equipo a las siguientes cuestiones:

1. Explicad en 3 líneas qué es el Crowdfunding y cómo podría servirle a María (30 puntos).
2. En qué podría tu equipo ayudar a María para que ésta consiguiera la financiación que necesita para editar su libro (50 puntos).
3. Buscad 3 ejemplos de proyectos que se hayan financiado o se estén financiando en 3 plataformas distintas de Crowdfunding para que María vea qué se está haciendo. Describe los proyectos en 280 caracteres (20 puntos).



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

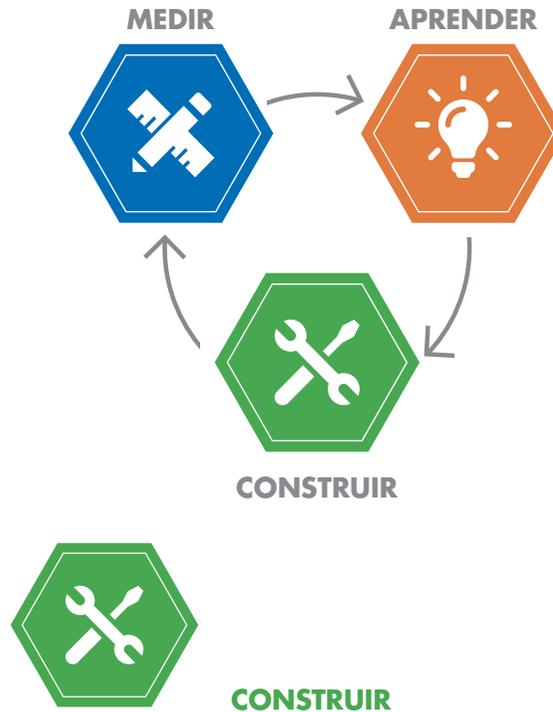
-  Analizar proyectos sociales similares.
- Entrenar la metodología *Lean StartUp*.

DURACIÓN

-  55 minutos.

El objetivo principal de esta sesión es utilizar plataformas de *Crowdfunding* para que los estudiantes comiencen a redactar sus proyectos, comparen sus ideas con otras similares y apliquen posibles mejoras.

LEAN STARTUP



En esta primera fase de construcción los equipos comenzarán a redactar sus modelos de negocio.

Para plantear esta actividad el docente puede inspirar a los alumnos/as a través del personaje de Sherlock Holmes, famoso por su capacidad para observar detalles.

En este caso concreto, los estudiantes deben ser motivados para encontrar detalles que puedan utilizar para mejorar sus propios proyectos.



1. El profesor/a reparte una hoja A3 a cada equipo y se les pide que dividan la hoja A3 en 4 cuadrantes.
2. Los alumnos/as tienen que identificar dentro de las plataformas de *Crowdfunding* 3 proyectos similares al suyo: proyectos que resuelvan el mismo problema o que sean muy similares al ideado por ellos/as.

Ejemplos de plataformas de *Crowdfunding* en las que se puede buscar son: [Goteo](#), [Lanzanos](#), [Kickstarter](#).

3. En cada uno de los cuadrantes de la hoja A3, los estudiantes contestan a las siguientes preguntas utilizando un cuadrante para cada proyecto (los tres proyectos encontrados a través de las plataformas de *Crowdfunding* y el propio ideado por el equipo):

- ¿Qué problema resuelve el proyecto o modelo de negocio?
- ¿Qué solución propone el proyecto?
- ¿Qué ofrece de distinto respecto de los otros tres proyectos?
- ¿Para quién o quiénes lo están intentado hacer?

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



MEDIR

Medir no es otra cosa que analizar y comparar, en este caso, comparar otros modelos de negocio para mejorar el propio.

1. El profesor/a agrupa a los equipos de 2 en 2. Cada uno de estos equipos debe valorar los cuatro proyectos del otro grupo con una puntuación del 1 al 10. Para poder puntuar de manera justa, cada equipo podrá realizar las preguntas que considere necesarias para aclarar todas las cuestiones en relación a los proyectos a valorar. Tienen un tiempo de 5 minutos para ello.
2. El profesor/a puede participar también puntuando y realizando preguntas a los equipos.



El docente puede establecer que el coordinador/a de Marketing de cada equipo escriba tanto las puntuaciones como las preguntas que les formulan.



APRENDER

Los equipos deben revisar el *feedback* de sus compañeros/as. Por un lado, deben analizar qué puntuación tiene su proyecto con respecto al resto de modelos de negocios elegidos de las plataformas de **Crowdfunding**. Y, además, deben analizar las preguntas que les han hecho, por si de ellas pueden extraerse mejoras a aplicar en su modelo de negocio.



CONSTRUIR

En este punto, los estudiantes deben acceder a la plataforma creada por el docente dentro de Crowdants, abrirse una cuenta y comenzar a redactar sus proyectos. Esta plataforma ayudará a que los alumnos/as vayan dando cuerpo y redactando sus ideas de negocio. Es una forma de comenzar a realizar un Plan de Empresa de manera ágil.

Los equipos pueden redactar todos los apartados que presenta la plataforma, a excepción de las necesidades financieras y el vídeo. Así como el número de cuenta y la fecha de la campaña.

Es recomendable que, en vez de redactar directamente sobre la plataforma, cada equipo se divida el trabajo y redacten estos apartados también en un documento de texto compartido, por ejemplo, a través de [GoogleDocs](#).

El uso del **Crowdfunding** debe ser entendido como una herramienta de validación de los proyectos de los estudiantes, puesto que permitirá colgarlos en una plataforma desde donde pueden ser visualizados por terceros que podrán aportar una valoración y validación de los proyectos. De la misma forma, la redacción de los proyectos dentro de Crowdants servirá como eje estructural del Plan de Empresa.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



Prepárate para empezar

La importancia de seguir esta guía



1. Comunicación

Cómo llegar a los interesados en tu proyecto



2. Promotor

Datos necesarios del promotor



3. Proyecto

Información necesaria sobre proyecto



4. Financiación y contribuciones

Datos de objetivos de financiación



5. Crear el Proyecto

Ya estás preparado para enviar el proyecto



Es clave que el profesor/a se mantenga activo durante toda la sesión y supervise y oriente el trabajo de los equipos, recordando a los estudiantes las posibilidades de utilizar para la redacción del proyecto todos los materiales sobre los que han ido trabajando a lo largo de las sesiones precedentes: Mapa de Empatía, *Lean Canvas*, actividades desarrolladas en clase, etc.

En este ejercicio, quizá los alumnos/as no redacten una explicación detallada del proyecto, ya que es la primera vez que se enfrentan a completar la información de lo que posteriormente se convertirá en su Plan de Negocio. En este caso, el docente no debe ser excesivamente estricto con ello, lo importante es observar el punto de partida de esta redacción e intentar mejorarlos en sesiones futuras.



PRE-CAMPAÑA

Los equipos deben trabajar en sus proyectos con el objetivo de conseguir la financiación necesaria para ponerlos en marcha. Para esto, se llevará a cabo una “Campaña” de difusión a través de la plataforma de *Crowdfunding* donde tienen alojados los proyectos.

Antes de comenzar con la “Campaña” en sí, los equipos tendrán un primer acercamiento con lo que podemos denominar como **Pre-campaña de Crowdfunding**.

Se trata de los pasos previos donde se comenzará a dar forma a los proyectos dentro de la plataforma y, aunque aún no queden abiertos para recibir financiación, sirve para comenzar a sacar los proyectos fuera del aula y recibir *feedback* externo.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Mostrar un modelo de emprendimiento social financiado a través de *Crowdfunding* y, a su vez, motivar a los estudiantes a través de proyectos realizados por estudiantes de años anteriores.



DURACIÓN

10 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el [Vídeo de D-Escapada](#).

D-Escapada se trata de un proyecto realizado por estudiantes de Formación Profesional en el marco del Proyecto FP Emprendimiento Social, bajo esta misma metodología, y financiado a través de *Crowdfunding*.

Una vez visualizado se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Qué problema ha encontrado?
- ¿Qué solución propone?
- ¿Cómo buscan financiación?

- ¿Creéis que vosotros podéis hacer lo mismo con vuestra idea de negocio?

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 10: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 10: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Introducir tareas básicas de contabilidad y crear soluciones mínimas viables.		
			
COMPETENCIAS PRINCIPALES	 <p>Orientación a objetivos: cumplimiento de normas y tareas</p>	 <p>Razonamiento matemático</p>	 <p>Trabajo en equipo</p>
			
COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 <p>Autoconfianza y motivación</p>	 <p>Flexibilidad. Resiliencia</p>	 <p>Iniciativa y toma de decisiones</p>
			
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_4: Realiza actividades de gestión administrativa y financiera de una pyme, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando la documentación		
CONTENIDO	Introducción al análisis de información contable Gestión administrativa de la empresa: planificación empresarial		
HERRAMIENTA TIC	PlantillasMil		
DURACIÓN	 <p>CALENTAMIENTO 25 minutos</p>	 <p>DESARROLLO 50 minutos</p>	 <p>REFLEXIÓN 15 minutos</p>

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

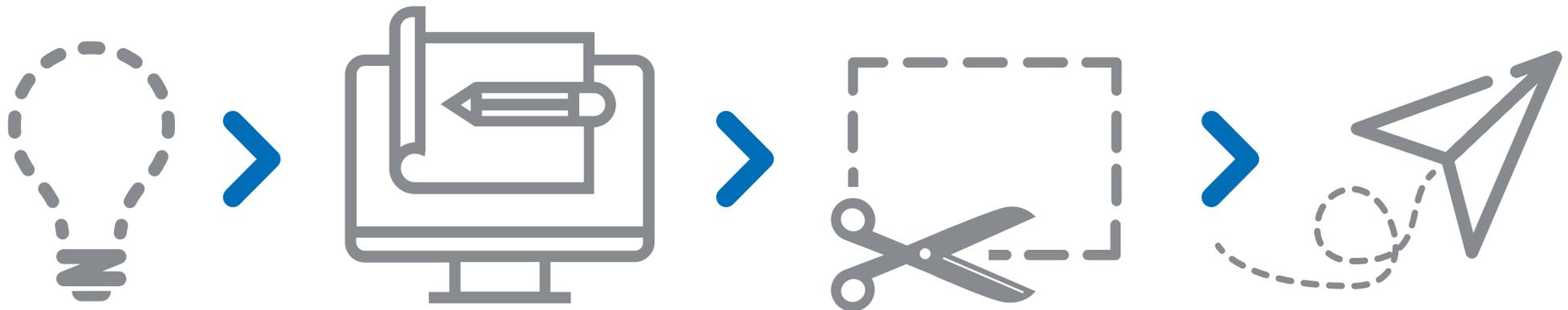
“Lo que tenemos que aprender, lo aprendemos haciendo”
(Aristóteles)

En el aula debemos ser capaces de transmitir al alumnado la necesidad de buscar vías de financiación viables: conocer de forma detallada los gastos necesarios para poner en marcha la idea, los ingresos esperados y el cómo testar nuestro producto o servicio de la forma más económica posible es vital si deseamos formar de manera coherente al alumnado en este ámbito.

Se hace necesario hablar sobre el Producto Mínimo Viable (PMV – MPV), el cual puede definirse como la versión simplificada del producto desarrollado con unas características mínimas, con la intención de que sirva como modelo para recabar información sobre lo que los clientes piensan de él. De este modo, se evita asumir el costo que se deriva de lanzar un producto final, un producto terminado; a la vez que sirve para aprender qué opina la gente y qué respuesta tiene el mercado hacia ese producto/servicio.

¿Imaginamos cuánto gasto produce lanzar al mercado un producto/servicio que nadie quiere? El PMV permite aprender de aquello que los clientes dicen y modificar el producto hacia sus intereses, con la finalidad de lanzar sólo aquello que es interesante y útil. O lo que es lo mismo, en palabras de Eric Ries: *“es la versión de un nuevo producto que permite a un equipo recolectar la máxima cantidad de aprendizaje validado sobre clientes al menor coste”*.

El desarrollo del PMV encaja a la perfección con las fases de la metodología Lean: Construir-Medir-Aprender, permitiéndonos guiar a nuestros alumnos/as en el proceso de lograr el producto/servicio deseado.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO



Trabajar cooperativamente entre equipos y establecer objetivos y métricas para los proyectos



HERRAMIENTA TIC
[PlantillasMil](#)



DURACIÓN
25 minutos.

Es el momento en el cual los alumnos/as deben afrontar cuestiones económicas de la puesta en marcha de su idea. Por tanto, durante la sesión, se trabajarán las necesidades financieras de la idea de negocio.

DINÁMICA: POR RINCONES

Se trata de una dinámica inspirada en los Rincones de Trabajo de las escuelas infantiles. En este caso, los estudiantes no trabajarán por equipos sino que lo harán por los roles que desempeñan cada uno dentro de su grupo.

1. La clase se divide en 4 rincones.

- Rincón de la coordinación.
- Rincón del marketing.
- Rincón de las finanzas.
- Rincón de la producción.

2. El docente pide a los alumnos/as con estos roles que se junten en su Rincón correspondiente.

3. Cada Rincón va a tener un objetivo:

- Rincón de coordinación: definir 5 **métricas** que nos sirvan para medir la evolución sobre los modelos de negocio durante su desarrollo
- Rincón del marketing: definir 4 acciones de comunicación que podríamos ir haciendo y cómo las pondremos en un plan de comunicación. Buscar una plantilla de plan de comunicación.
- Rincón de las finanzas: definir qué son las necesidades iniciales de financiación y buscar una plantilla para poder calcularlas.
- Rincón de la producción: cuáles son las recompensas en una campaña de *Crowdfunding*. Definir 4 tipos de posibles recompensas.

Cada Rincón debe trabajar en su objetivo y los/las integrantes deben pensar, no sólo en el proyecto de su equipo, sino también en los proyectos de sus compañeros/as.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



[PlantillasMil](#)

Como apoyo a la gestión de la información financiera del proyecto se puede utilizar alguna herramienta que permita el soporte de las cuestiones económicas y facilite a los equipos la previsión de sus gastos e ingresos. En la web [PlantillasMil](#), además de un sinfín de documentos y plantillas para el desarrollo y seguimiento de diferentes fases de un proyecto de emprendimiento, se encuentra un modelo de Presupuesto de Empresa muy interesante para utilizar en el aula. Ya que encontrar una plantilla sobre cuestiones económicas ajustada a las necesidades de los alumnos es complicado, se sugiere que esta plantilla sea facilitada por el docente.

Lo ideal es que cada miembro del “Rincón de las finanzas” acceda a descargar una plantilla sobre la que ir proyectando los datos de su iniciativa emprendedora. Ésta se puede descargar o compartir tanto en Microsoft Excel, como en Google Drive. Esta segunda opción resulta más recomendable dado que es un documento sobre el que tendrán que ir trabajando colaborativamente y sobre el que ir incluyendo correcciones o modificaciones según avancen y concreten los proyectos.



Es recomendable que el profesor/a haga ver a los alumnos/as la importancia de los objetivos marcados y de qué manera influirán todos ellos en el proyecto. Por ejemplo, cómo influirán las acciones de comunicación o las necesidades financieras del proyecto en las métricas. Entendiendo éstas como el conjunto de parámetros que servirán de referencia para valorar el desarrollo de los proyectos.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

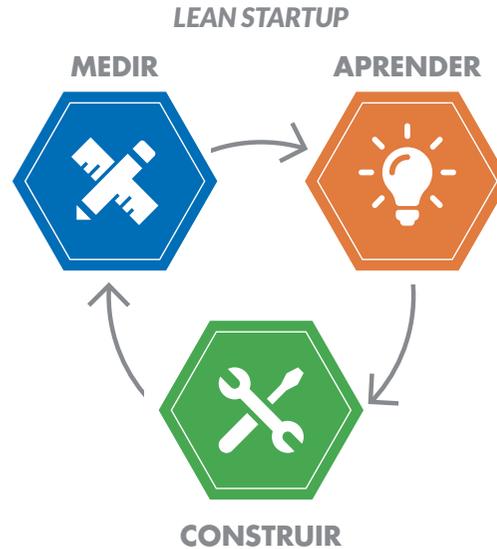
OBJETIVO

- Entrenar el cálculo de necesidades financieras.
- Definir el Producto Mínimo Viable.

DURACIÓN

- 50 minutos.

El profesor/a se centrará en las cuestiones relacionadas con las finanzas, con el fin de trabajar sobre el Producto Mínimo Viable y se realizará una dinámica que permitirá abordar las necesidades financieras desde un punto de vista vivencial.



CONSTRUIR

DINÁMICA: PISO COMPARTIDO

Se le presenta al alumnado la siguiente situación:

"Imaginad que debéis marchar de casa para ir a vivir junto a los miembros de vuestro equipo porque se os ha concedido una estancia en una Aceleradora de Proyectos en Silicon Valley.

La estancia cuenta con una beca de 300€ para cada uno, pero debido al alto nivel de vida de los Estados Unidos, habéis caído en la cuenta de que vais a necesitar más dinero para vivir.

1. *Calculad de manera individual el presupuesto mensual que creéis necesario para poder vivir, indicando el concepto del gasto y la cantidad del mismo (una vez superados los 300€, indicad también la justificación de cómo financiaríais ese dinero, cómo lo conseguiríais)."*

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
VALIDACIÓN	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



MEDIR



Realizados los presupuestos individuales de cada estudiante, éstos son puestos en común en el equipo.

El presupuesto más bajo será el que se tome de referencia para elaborar el presupuesto total del piso compartido, es decir, si un miembro del equipo ha realizado un presupuesto mensual de 1000€ y otro miembro del equipo ha presupuestado 3000€, todos deben ponerse de acuerdo para elaborar un presupuesto personal no superior a 1000€ (si el grupo es de 4 miembros, el presupuesto total del grupo, no debe ser superior, por tanto, a 4000€)

Con esta limitación, el docente pide a los estudiantes que trabajen conjuntamente para presentar un presupuesto común para el grupo. Siempre debe aparecer el concepto, la cantidad y la justificación de cómo se financian los gastos por encima de lo que cubriría la beca: 300€ individuales o 1.200€ por grupo (si el grupo cuenta con 4 miembros).



APRENDER

Realizado el presupuesto en conjunto, el docente plantea las siguientes preguntas:

- ¿Qué porcentaje de la financiación proviene de la beca?
- ¿Qué porcentaje de la financiación proviene de la familia?
- ¿Qué porcentaje de la financiación proviene de ahorros?
- ¿Qué porcentaje de la financiación proviene de trabajos?

Una vez calculados los porcentajes por equipos, el profesor/a pide una puesta en común de los resultados. Éstos pueden ser expuestos en forma de gráfico, haciendo que los alumnos/as se familiaricen con la representación de cuestiones económicas.



Para la puesta en común de los resultados de la dinámica, el profesor/a puede presentar a los estudiantes LiveGap, una sencilla aplicación online para construir gráficos de manera ágil.

A través de esta herramienta los estudiantes representan los porcentajes de manera visual y les sirve de apoyo para la puesta en común con el resto de la clase.

Tras la puesta en común se lanza una reflexión en conjunto en base a la pregunta:

- ¿Qué porcentajes serían mejores?



Esta pregunta debe permitir al docente hacer reflexionar a sus alumnos/as sobre la importancia de establecer unos parámetros, unas metas o referencias de lo que sería lo ideal o idóneo. La respuesta a la pregunta anterior no sería ni correcta ni incorrecta puesto que no se ha marcado con anterioridad una **métrica** de referencia.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



CONSTRUIR

Tras las actividades realizadas en la sesión, el alumnado estaría preparado para elaborar un presupuesto de necesidades financieras para su modelo de negocio.

A través de la plantilla que al principio de la sesión se les ha facilitado a los alumnos/as de finanzas, cada equipo debe realizar un presupuesto de necesidades para su proyecto ajustado a 300€.

Una vez realizado y para continuar dando forma a la redacción de los proyectos, el profesor/a pide a los equipos que suban la información sobre el presupuesto a la plataforma de **Crowdfunding**.

Este presupuesto será también la cantidad mínima de financiación solicitada (300€). Teniendo como objetivo óptimo de financiación en la plataforma de **Crowdfunding** un máximo de 1.500€.

Con estas limitaciones monetarias se está también adaptando el modelo de negocio, con la intención de que el servicio o el producto que se va a ofrecer, al principio, sea el mínimo viable.



El profesor/a debe hacer ver a los estudiantes la importancia de aportar Recursos Propios al proyecto (como la parte de ahorros o trabajo personal). Siempre es más fácil que alguien apueste por un proyecto si el propio equipo también lo hace, ya que transmite confianza.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a los estudiantes mostrándoles ideas innovadoras sobre el futuro de la economía



DURACIÓN

15 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el [Video de Javier Creus](#)

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

Javier Creus es uno de los mayores innovadores en estrategias de *economía colaborativa* y los modelos de negocio abierto.

Una vez visualizado se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Qué tiene que ver con emprender?
- ¿Qué tienen que ver con Producto Mínimo Viable?

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 11: COMUNICANDO MI SOLUCIÓN

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 11: COMUNICANDO MI SOLUCIÓN

OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Trabajar en el plan de comunicación y empezar a ejecutarlo.		
	 Orientación a la clientela	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo
COMPETENCIAS PRINCIPALES			
COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Creatividad e innovación	 Iniciativa y toma de decisiones	 Razonamiento matemático
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_4: Realiza actividades de gestión administrativa y financiera de una pyme, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando la documentación		
CONTENIDO	Plan de difusión de un proyecto Gestión de tareas de comunicación		
HERRAMIENTA TIC	Hootsuite		
DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 15 minutos	 DESARROLLO 60 minutos	 REFLEXIÓN 15 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Establecer un plan de comunicación eficaz para cada perfil de cliente implica establecer unos objetivos de difusión que permitan medir, posteriormente, el alcance de las actividades. ¿Hemos conseguido llegar al número de personas que planificamos? ¿Han tenido el suficiente impacto las aportaciones realizadas a través de las Redes Sociales?

Un elemento estructural de cualquier planificación, por tanto, son las **métricas**. Éstas permiten determinar el grado de alcance de los objetivos, pero para su interpretación se deben tener en cuenta tanto métricas cuantitativas como cualitativas. Ante una Red Social, por ejemplo, no sólo es importante el número de “Likes” o seguidores, sino los comentarios y las interacciones que pudieran producirse.

Entendiendo que existen diferentes tipos de usuarios/clientes, a la hora de lanzar una campaña de difusión, es importante dirigir un plan de comunicación específico a las características de cada **segmento**. Clientes diferentes tienen necesidades diferentes, por lo que las estrategias de comunicación/marketing deben ser diferenciadas.

En toda campaña de comunicación debemos tener claro el objetivo ¿contra quién queremos que impacte? ¿quién compraría o usaría mi producto/servicio?

Podemos reconocer diferentes **perfiles de financiadores** (también conocidos como mecenas) que se implicarían y participarían en la inversión de un proyecto.

- **Familia, amigos y comunidad cercana:** suelen constituir en torno a un 20-30% del total y son los primeros en participar en la campaña de financiación.
- **Patrocinadores y profesionales:** daría lugar al 50-60% del total de la campaña. Este perfil debe ser convencido desde cero, ya que no le unirían lazos personales con los promotores del proyecto. Destaca por ser un perfil que aúna intereses profesionales y solidarios.
- **Contagiados:** serían los últimos en participar de la campaña (10-30%). Son aquellos que rodean a personas que ya participaron y que se ven contagiados por ellos.

TIPOLOGÍA DE DONANTES



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Entrenar la elaboración de planes de comunicación, dotando de sentido las acciones diseñadas, pensando a quién van a ir dirigidas.



DURACIÓN
15 minutos.

DINÁMICA: CONSEGUIR MI FINANCIACIÓN EN 12 MINUTOS

Se persigue, inicialmente, generar debate para reflexionar y asentar conceptos en torno a las posibilidades de financiación de las iniciativas de los estudiantes. Para ello, el profesor/a puede servirse del vídeo “Consejos para campañas de [Crowdfunding](#)”.



En este vídeo se presenta brevemente la iniciativa de financiación “Bamboo Bike”, donde cuentan cómo lograron conseguir financiación para su proyecto en sólo 12 minutos.

Tras proyectar el vídeo, el docente puede plantear a los estudiantes cuestiones tales como:

- ¿A qué tipo de financiadores se han referido en el vídeo?
- ¿Creéis que han realizado las mismas acciones para todos o que han variado en función de los financiadores?

En este punto sería interesante exponer a los alumnos/as al Círculo de financiadores (familia, amigos / profesionales / contagiados) e invitarles a establecer un paralelismo con sus proyectos, de este modo comenzarán a visualizar a qué personas podrían dirigirse y quiénes serían sus primeros financiadores.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO

Diseñar, ejecutar y medir acciones de comunicación.

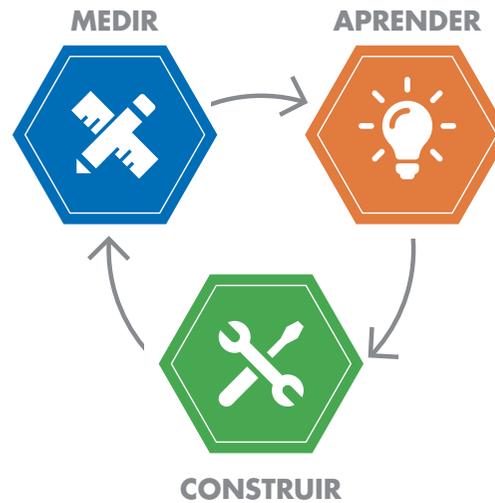
HERRAMIENTA TIC

[Hootsuite](#)

DURACIÓN

60 minutos.

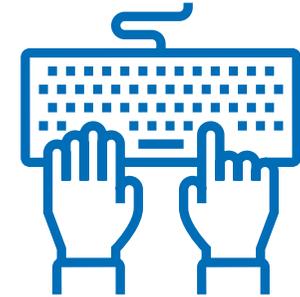
LEAN STARTUP



CONSTRUIR

Para que los proyectos obtengan la repercusión precisa es necesario articular un Plan de Marketing al respecto que defina las acciones de comunicación que se van a llevar a cabo.

En este punto, el docente debe plantear a sus estudiantes la definición de las actividades de difusión para su proyecto.



1. El profesor/a solicita a cada equipo que concrete las siguientes 5 actividades de comunicación:

- Una acción dirigida a las familias y amigos/as.
- Un vídeo para la plataforma de *Crowdfunding*.
- Un perfil en, al menos, una Red Social y la periodicidad de publicaciones en el mismo.
- Una Nota de Prensa dirigida a medios de comunicaciones locales y revistas sectoriales de interés.
- Una acción libre que no sea para el ámbito online.



En este primer acercamiento bastaría con señalar las actividades que llevarían a cabo sin ejecutarlas.

El docente debe motivar a los alumnos/as que desempeñen el rol de Responsables de Marketing para que lideren a sus equipos en esta actividad.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
	5
CREACIÓN	6
	7
	8
	9
	10
VALIDACIÓN	11
	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA 2 DESARROLLO

Una vez que cada equipo tiene claras las 5 actividades de comunicación, comenzaremos a ejecutarlas para poder, posteriormente, medir su impacto.

El profesor/a marca un tiempo de 30 minutos para que cada equipo comience a crear y llevar a cabo alguna de las 5 acciones señaladas.



El equipo puede dividirse las tareas sin tener por qué trabajar todos sus miembros en la misma acción



Hootsuite

Una forma sencilla de optimizar el trabajo de comunicación, mejorar la gestión de la información en redes y obtener **métricas** al respecto es a través de una plataforma específica de gestión de Redes Sociales como Hootsuite (<https://hootsuite.com>).

Permite, desde un único panel de control, distribuir y programar la información en diferentes redes. Sería una iniciación a la figura de **Community Manager**.

De esta forma, el docente puede pedir a los equipos que integren las redes sociales o canales del proyecto en esta plataforma para poder trabajar desde ella.



Imagen extraída de: <https://goo.gl/weFMjB>



Imagen extraída de: <https://goo.gl/4Xe4sS>



MEDIR

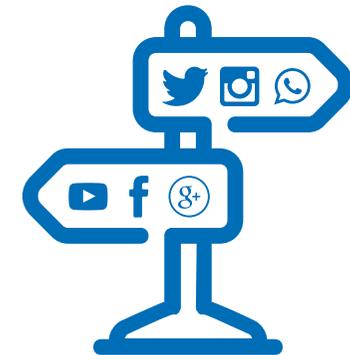


Y APRENDER

La ejecución de las diferentes acciones de comunicación aportará una información interesante de analizar. Por ello, el profesor/a pide a los equipos que señalen cuál sería el grado de cumplimiento de las diferentes actividades y el grado de éxito de las mismas. Esto implica indirectamente el diseño de unas métricas.

Algunos de los parámetros a tener en cuenta para medir el éxito serían, por ejemplo:

- Número de visualizaciones del vídeo.
- Opinión de los familiares y amigos y compromiso de éstos con el proyecto.
- Número de publicaciones reales de la nota de prensa.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



Se debe aprovechar el contexto para señalar a los alumnos/as la importancia del *feedback* que las acciones de comunicación puede reportar al equipo. Igualmente, hay que señalar las posibilidades que aporta definir correctamente las métricas en las que basar nuestro análisis.



Las Redes Sociales más populares, [Facebook](#), [Twitter](#) e [Instagram](#) marcan sencillas pero interesantes analíticas que servirán para experimentar y conocer el alcance de las publicaciones. Asimismo, en el caso de la nota de prensa, el docente debe hacer hincapié en que sea enviada a la prensa local, mejor incluso si se envía a periodistas concretos, ya que si se consigue que algún medio publique alguna reseña del proyecto, la motivación de los alumnos/as alcanza cotas muy altas.



CONSTRUIR

El punto anterior debe servir a los estudiantes para aprender y reflexionar sobre su Plan de Comunicación inicial. El docente debe facilitar un tiempo para que los equipos reformulen su *Plan de Marketing* con lo aprendido a lo largo de la sesión, poniendo especial atención en indicar cuidadosamente las métricas a tener en cuenta para medir el éxito de dichas acciones de comunicación.



MÉTRICAS

Los parámetros aquí definidos serán tomados, en sesiones posteriores, como métricas de partida para comprobar la evolución de cada uno de los ámbitos de los proyectos. A partir de aquí se puede determinar cómo han ido evolucionando y progresando los proyectos, cuál ha sido su impacto y cómo éste ha ido aumentando.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a los estudiantes mostrándoles un caso real de jóvenes con un problema cercano a ellos.



DURACIÓN

15 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el

[Vídeo de Wuolah](https://www.wuolah.com/)

[Wuolah](https://www.wuolah.com/), es una plataforma para compartir apuntes universitarios permitiendo ganar dinero a aquellos estudiantes que suban apuntes y sean reconocidos como apuntes de calidad por sus compañeros/as.

Una vez visualizado el vídeo se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Podríamos utilizar su tecnología para incluir publicidad en nuestro modelo de ingresos?

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

Wuolah: <https://www.wuolah.com/>

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17



FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 12: PROMOCIONANDO MI SOLUCIÓN

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 12: PROMOCIONANDO MI SOLUCIÓN

OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Mejorar la redacción del proyecto en la herramienta de Crowdfunding y establecer recompensas que funcionen como elemento de gestión de costes y promoción.			
	COMPETENCIAS PRINCIPALES	Orientación a la clientela	Razonamiento matemático	Trabajo en equipo
COMPETENCIAS SECUNDARIAS	Autoconfianza y motivación	Creatividad e innovación	Orientación a objetivos: cumplimiento de normas y tareas	Responsabilidad y compromiso
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_4: Realiza actividades de gestión administrativa y financiera de una pyme, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando la documentación			
CONTENIDO	Marketing mix: precio, producto, promoción y competencia Concepto de mercado y análisis del mismo Política de costes			
HERRAMIENTA TIC	Makebadges			
DURACIÓN	CALENTAMIENTO 25 minutos	DESARROLLO 50 minutos	REFLEXIÓN 15 minutos	

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

La política de precios de una empresa valora la cantidad que hay que pagar por la adquisición de un producto o la utilización de un servicio. ¿A cambio de qué estaría la gente dispuesta a invertir en mi proyecto?

En una campaña de **Crowdfunding**, la definición de las **recompensas** puede ser tomada como ejemplo de la política de precios de una empresa.

En este caso un mecenas aporta una cantidad económica y, a cambio, siempre recibe algo, aunque solo sean las gracias y la satisfacción de contribuir a un proyecto ilusionante que se encuentra en proceso de creación. Definir qué ofrecemos a los mecenas y su coste llevaría a establecer la **política de precios** de nuestro proyecto.

Los criterios generales para fijar el precio son:

Costes de producción: sería el cálculo de la suma de todos los costes que lleva asociado cada producto individualmente. Esto marcaría el precio mínimo, por debajo del cual no se podría poner a la venta el producto/servicio.

Demanda: hace referencia a la cantidad que la clientela está dispuesta a adquirir de ese producto/servicio y al precio que estaría dispuesta a adquirirlo.

Competencia: se trata de fijar el precio con respecto a los productos de las empresas del sector, de la competencia.

Uniendo estos factores, se debe lograr un precio que cubra los costes del producto y permita obtener un beneficio, a la vez que resulte ser competitivo y atractivo en comparación con los de la competencia.

En el caso del **Crowdfunding**, las recompensas son la contra-prestación a los ingresos recibidos por parte de los mecenas. Se debe, por tanto, establecer el valor de las recompensas y articular la política de precios que se considere más apropiada, incluyendo, por qué no, una política de promociones.

En algunos casos, estas fórmulas de financiación compartidas permiten a las empresas prototipar su producto, realizar una primera producción del mismo. En el caso de los servicios, estas campañas dan la posibilidad de testar su futura acogida en el mercado, minimizando los riesgos de inversión, de tal forma que si una campaña de **Crowdfunding** no recibe apoyo, realizándose la campaña de marketing de forma correcta, puede indicar que el producto/servicio no es de interés para su público objetivo.



FASE SESIÓN

IDENTIFICACIÓN

1
2
3
4

CREACIÓN

5
6
7
8

VALIDACIÓN

9
10
11
12

ESCALABILIDAD

13
14
15
16
17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

OBJETIVO



Profundizar en la definición y redacción de los proyectos a través de la plataforma de *Crowdfunding*.



HERRAMIENTA TIC
[Makebadges](#)



DURACIÓN
25 minutos.

DINÁMICA: LOS JUEGOS DEL HAMBRE

Se utilizará la película “*Los Juegos del Hambre*” para ambientar la dinámica en la que se les plantean a los equipos dos pruebas a superar en relación a sus ideas de negocio, el cálculo de las necesidades de su Producto Mínimo Viable y las acciones de comunicación previstas.

La consecución de cada una de estas pruebas será recompensada con la obtención de una medalla o insignia.

Los Juegos del Hambre: Primera parte.

1. El docente divide a los equipos en parejas según sus roles:
 - Pareja 1: Coordinador/a y Responsable de Producción.
 - Pareja 2: Responsable de Marketing y Responsable de Finanzas.

2. Se les entrega a cada pareja el documento correspondiente con sus tareas. (Anexo)

Los Juegos del Hambre: Segunda parte.

1. Se pide a los alumnos/as que se junten en sus equipos.
2. Se les deja un tiempo para que cada grupo diseñe las medallas o insignias que se entregarán en caso de superar del reto, a través de la herramienta Makebadges



[Makebadges](#)

La plataforma web Makebadges permite diseñar y crear insignias o medallas. Las insignias creadas por los propios alumnos/as servirán como recompensa al superar las preguntas de la dinámica planteada en la sesión, sirviendo así de mecanismo de motivación y dinamización de la actividad.

Esta herramienta permite crear avatares y medallas con un sencillo mecanismo de iconos y galería de imágenes. Una vez creado se descargan en formato imagen para su posterior impresión y tratamiento.

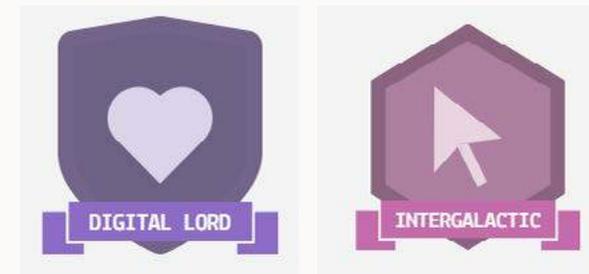


Imagen extraída de: <https://www.makebadg.es/badge>

3. El docente reparte la segunda parte de la prueba (Anexo)
4. Cuando finalice el tiempo determinado se comunicará a la clase qué equipos han superado las pruebas dentro del tiempo, y se les hará entrega de las insignias creadas como premio por haber cumplido el reto.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



Para entregar las medallas se hace un repaso de los contenidos y los retos superados, entregando a cada grupo aquellas insignias que les correspondan.

Como alternativa si no se dispone de recursos para su impresión, pueden entregarlas a través de sus cuentas de Redes Sociales.

5. Los alumnos/as pueden publicar sus logros en Redes Sociales acompañados de alguna de las insignias o medallas de [Makebadges](#) conseguidas.



Un elemento que comienza a ser clave es el contacto entre los equipos y el profesor/a incluso fuera de las horas estimadas de clase. Para ello, se puede utilizar herramientas de comunicación como [Telegram](#), [Whatsapp](#) o RRSS que permita a los equipos más implicados compartir sus avances y motivar al resto.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

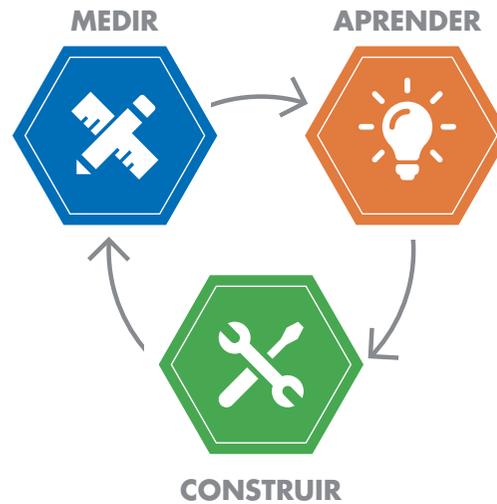
OBJETIVO

Diseñar, comunicar y medir acciones de política de precios y promoción.

DURACIÓN

50 minutos.

LEAN STARTUP



CONSTRUIR

El objetivo es definir las recompensas de la campaña de *Crowdfunding*, en el caso de que los equipos todavía no lo hayan hecho o mejorarlas cuando ya estén definidas.

Por comparación con otros proyectos de *Crowdfunding* en diversas plataformas, se revisará qué funciona y qué no.

- El docente pide a los equipos que busquen en 10 minutos:
 - La recompensa más descabellada en un proyecto de *Crowdfunding*.
 - La recompensa con más éxito en un proyecto de *Crowdfunding*.
 - La recompensa con menos éxito.

Posteriormente, se realiza una puesta en común con las respuestas que cada equipo haya encontrado en referencia a las 3 categorías anteriores.

Esta actividad permitirá a los estudiantes informarse sobre las recompensas que mejor y peor funcionan en una campaña de *Crowdfunding* e invitará a analizar el porqué de esta cuestión.

- Analizadas las tipologías de recompensas que suelen darse, el alumnado se encuentra capacitado ya para definir las recompensas de su propia campaña de *Crowdfunding*.

El docente da 20 minutos a los equipos para definir 4 tipos de recompensas para los proyectos:

- Recompensa para comentarios sobre el proyecto.
- Recompensa para donaciones de 5 euros.
- Recompensa para donaciones de 10 euros.
- Recompensa para donaciones de 20 euros.

La premisa que deben tener los estudiantes para definir estas recompensas es que ninguna de ellas puede suponer un coste económico. Es decir, no pueden dar como recompensa, por ejemplo, una camiseta o cualquier otro tipo de regalo. En cambio, sí pueden realizar vídeos de agradecimiento, mensajes en Redes Sociales, etc.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



MEDIR

Para poder medir es necesario ejecutar las acciones diseñadas, por lo que, definidas las recompensas, se debe informar a los estudiantes que, en próximas sesiones, se deberá llevar a cabo de manera real la campaña de *Crowdfunding*. El profesor/a debe por tanto:

- Facilitar a los alumnos/as 10 minutos para divulgar sus recompensas a través de las Redes Sociales.



CAMPAÑA

Una vez diseñadas las recompensas y definidas éstas en la plataforma de *Crowdfunding*, podemos marcar el inicio de la Campaña.

Este es el momento en el que los proyectos quedan abiertos públicamente en la plataforma para comenzar a recaudar dinero que ayude a poner en marcha los proyectos.

El alumnado tiene que comprometerse con la difusión de su proyecto para conseguir que llegue al máximo número de gente posible.



APRENDER

Para analizar y valorar si las campañas de difusión y *Crowdfunding* están teniendo éxito, el profesor/a pregunta a los equipos:

¿Cuántas personas se han comprometido durante la pre-campaña¹ a financiar nuestro proyecto?



En el cálculo de las recompensas cada equipo puede establecer diferentes estrategias, es decir, puede apostar por muchas donaciones pequeñas o por pocas donaciones de mayor cuantía (siendo el límite máximo siempre los 20€).

El docente debe infundir en los equipos el valor de la persistencia y transmitir a los estudiantes que el éxito, en muchas ocasiones, no depende sólo de tener la mejor idea de negocio, sino de la capacidad de persistir sobre esa idea y de adaptarla a las necesidades existentes (de pivotar).

1.- La pre-campaña dio comienzo en la Sesión 9. Cuando los alumnos comenzaron a describir sus proyectos en la plataforma de *Crowdfunding*.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

Mostrar a los estudiantes la importancia de la planificación de un proyecto para su posterior ejecución.

DURACIÓN

15 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el

[Vídeo de OK Go](#)

Ok Go es una banda de rock formada en Chicago que destaca por sus originales videoclips.

Una vez visualizado se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Cuánto tiempo creéis que han ensayado para realizar los 4 segundos de vídeo?
- Cada vez que lanzan un videoclip son noticia en todas las televisiones. ¿Cómo crees que lo logran?

Se reflexiona en conjunto sobre ello.

Es una buena oportunidad para que el docente muestre a los estudiantes la importancia de la planificación y el trabajo constante para la obtención de buenos resultados. También es interesante destacar la originalidad y creatividad del vídeo.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

Parte 1

Bienvenido/a Coordinador/a y Responsable de Producción a los Juegos del Hambre

Para sobrevivir a esta prueba debéis contestar a las siguientes preguntas en relación al modelo de negocio que queréis lanzar en la plataforma de *Crowdfunding*.

Atención: quedaréis eliminados/as si no contestáis a todas las preguntas en un tiempo máximo de 5 minutos.

En primer lugar, debéis elegir al equipo de clase que creáis que esté desarrollando mejor su proyecto.

1. Nombrad 2 cosas que creáis que el equipo que habéis elegido ha descrito y desarrollado mejor en la presentación del proyecto de la plataforma de *Crowdfunding*.

¿Por qué consideráis que está bien hecho?

2. Nombrad 2 cosas que creáis que vuestro equipo ha hecho mejor en la presentación del proyecto de la plataforma de *Crowdfunding*.

¿Por qué consideráis que está mejor hecho?

3. Nombrad 1 cosa urgente que creáis que necesitáis mejorar. ¿Cómo lo haríais?

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

Parte 1

Bienvenido/a Responsable de Marketing y Responsable de Finanzas a los *Juegos del Hambre*

Para sobrevivir a esta prueba debéis contestar a las siguientes preguntas en relación al modelo de negocio que queréis lanzar en la plataforma de *Crowdfunding*.

Atención: quedaréis eliminados/as si no contestáis a todas las preguntas en un tiempo máximo de 5 minutos.

En primer lugar, debéis elegir al equipo de clase que creéis que esté desarrollando mejor su proyecto.

1. Nombrad 2 acciones de comunicación realizadas por el equipo que habéis elegido y que os parezcan tan buenas que las copiaríais para vuestro proyecto.
2. ¿Creéis que este equipo que habéis elegido ha definido mejor que vosotros las necesidades de financiación de su Producto Mínimo Viable? ¿Por qué sí o por qué no?
3. Nombrad 1 acción de comunicación urgente que haríais hoy mismo. ¿Por qué?

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

Parte 2:

Bienvenido a los *Juegos del Hambre*

Para sobrevivir a esta prueba debéis poner en común las respuestas con el resto de tu equipo.

Consensuad las respuestas y resumid en 280 caracteres la acción más urgente que vais a ejecutar. Tenéis 10 minutos para ejecutar la acción (realizar los cambios necesarios en la plataforma de *Crowdfunding*) y comunicarlo a través de vuestra red social.

Si habéis sobrevivido a todas las pruebas propuestas entonces...

¡HABÉIS VENCIDO!

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17



FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 13: EJECUTANDO PARA APRENDER

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 13: EJECUTANDO PARA APRENDER

OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Aprender de la evolución de las <i>métricas</i> para tomar decisiones durante la campaña de Crowdfunding. Cooperar entre los equipos para establecer estrategias comunes y particulares.			
	 COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Flexibilidad. Resiliencia	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos: cumplimiento de normas y tareas
 COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación	 Creatividad e innovación	 Iniciativa y toma de decisiones	 Comunicación
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_3: Realiza actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.			
CONTENIDO	Definición de las fases de producción. Sistema de mejora Gestión de tareas dentro de la organización Plan Operativo			
HERRAMIENTA TIC	Trello			
DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 25 minutos	 DESARROLLO 50 minutos	 REFLEXIÓN 15 minutos	

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

En todo plan de negocios debe haber un epígrafe dedicado a la producción y a cómo se organiza el sistema productivo de la empresa. Es importante establecer una estrategia que permita realizar las tareas de manera eficaz. Una estrategia de gestión del trabajo interesante es el método *Kanban*, el cual sirve para hacer que estos planes operativos se hagan de una manera práctica, visual y ágil.

El tablero *Kanban* es un método que facilita, sencillamente, la secuenciación de tareas. A través de tres filas (To do, Doing/In Progress, Done = Por hacer, Haciendo/En progreso, Hecho) permite seguir un control de las tareas que dentro de un proyecto quedan por hacer, se están haciendo o ya se han terminado.

La palabra *Kanban* procede del japonés, donde:

- **kan** significa "Visual".
- **ban** significa "tarjeta o tablero".

El proceso, desde la definición de una tarea hasta su realización o entrega, se muestra en un tablero para que todos los miembros del equipo lo vean y puedan saber en qué punto se encuentra cada actividad. De este modo, se controla el ciclo de vida del proyecto y de cada una de las tareas que lo integran.



Imagen extraída de: <https://goo.gl/aB6bh4>

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO



Determinar las tareas del proyecto, señalando la secuenciación de aquellas tareas ya realizadas, las que se encuentran en proceso de realización y las que aún no se han comenzado.



HERRAMIENTA TIC

[Trello](#)



DURACIÓN

25 minutos.

DINÁMICA: POR LOS RINCONES DE KANBAN

De nuevo, se trata de una dinámica inspirada en el trabajo por rincones, mediante la cual los cuatro roles que componen los equipos van a intercambiar información utilizando para ello un [tablero Kanban](#).

1. El profesor/a solicita a los diferentes roles: coordinadores/as, responsables de marketing, responsables de finanzas y responsables de producción, que formen grupos.
2. Se les entrega a cada alumno/a un tablero Kanban, pidiendo a los 4 grupos que busquen en Internet para qué sirve.
3. Cada alumno/a tiene que tener su propio tablero *Kanban*.
4. El docente pide a los grupos que desarrollen la información en sus tableros *Kanban* en 15 minutos, cumpliendo las siguientes reglas:

- Grupo de coordinadores/as: rellenar el tablero prestando atención al objetivo de con quién más podrían hablar o conectar.
- Grupo de responsables de marketing: rellenar el tablero prestando atención a qué acciones de comunicación más se podrían implementar.
- Grupo de responsables de finanzas: rellenar el tablero prestando atención a qué nuevas necesidades financieras se han presentado y calcular qué recursos propios se están invirtiendo.

- Grupo de responsables de producción: rellenar el tablero prestando atención a qué otros formatos se podrían producir (fotos, vídeos, carteles, etc).



El tablero *Kanban* también puede ser virtual y podemos presentarlo al alumnado a través de una herramienta online como Trello.

Trello es un gestor de tareas basado en el método *Kanban* con el que trabajar colaborativamente entre varios miembros de un equipo. Permite gestionar un proyecto secuenciando las tareas y aportando información del estado en el que se encuentra cada una de ellas.

A través de una serie de listas, el equipo va ordenando las tareas en función del estado en el que se encuentran, de este modo, todos los integrantes pueden ver, por ejemplo, las tareas que han sido finalizadas o aquellas que aún se encuentran en desarrollo.

Una forma de utilizar esta herramienta de manera ágil en el aula es a través de su App. Los estudiantes pueden gestionar las tareas y sus proyectos desde sus Smartphones.

El docente, a su vez, puede supervisar los tableros de los diferentes equipos y utilizar la aplicación Trello como herramienta para hacer un seguimiento del trabajo de los diferentes grupos en el aula.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



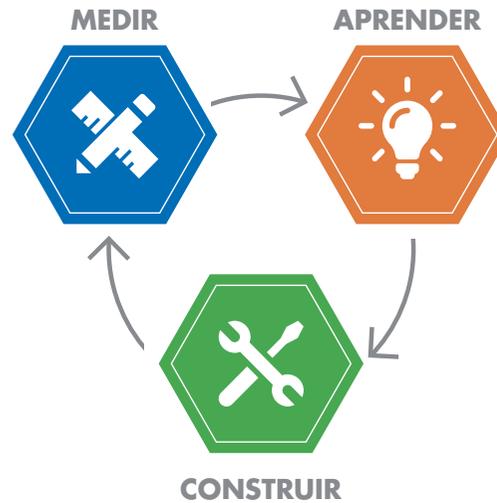
Medir el progreso de las acciones ejecutadas hasta el momento para tomar decisiones e implementar nuevas acciones de comunicación.



DURACIÓN

50 minutos.

LEAN STARTUP



MEDIR

Interesa comprobar en estos momentos el seguimiento de las métricas, por lo que el docente partirá desde el paso “Medir” de la metodología *Lean StartUP*.

Las **métricas** servirán como punto clave en la presentación del proyecto y ante todo, permitirán medir el aprendizaje de los estudiantes.

1. Se pide a los equipos que se reúnan y abandonen los grupos por roles.
2. Se toman los objetivos mínimos de necesidades financieras, las recompensas creadas y el plan de comunicación definidos en sesiones anteriores como métricas de partida y como referencia para que los estudiantes analicen la evolución de las mismas. Es decir, los equipos deben comparar estas métricas iniciales con el estado actual de las mismas para determinar la evolución del proyecto. Dispondrán para ello de 10 minutos¹.

1.- Las métricas de partida serán tomadas de los resultados de las actividades desarrolladas en las sesiones 10, 11 y 12. Si no se han ejecutado dichas sesiones se deberá establecer, antes de la realización de esta actividad, las necesidades financieras, las recompensas y el plan de comunicación del proyecto.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



APRENDER

La comparación entre las **métricas** establecidas como objetivos y las reales tiene que llevar a los equipos a una adaptación tanto de sus mensajes como de su clientela social.

1. El docente solicita a los estudiantes que pongan en común, dentro de su equipo de trabajo, los *Kanban* realizados en la fase de Calentamiento. Con la información recogida por cada integrante, se pide a los equipos que realicen un *Kanban* común del proyecto para lo que dispondrán de 10 minutos.

El profesor/a debe advertir a los alumnos/as que:

- En cada columna del *Kanban* sólo podrá haber, como máximo, 4 acciones.
- Se debe tener en cuenta siempre cómo las acciones contribuyen a conseguir las métricas establecidas.

Los pasos 1 y 2 (medir y aprender) pueden plantearse también en conjunto, así se transmite a los estudiantes la posibilidad de analizar y comparar las métricas a medida que van realizando el *Kanban* del proyecto.



CONSTRUIR

Por un lado, se han obtenido los aprendizajes que deja la comparativa entre las métricas y, por otro, la reflexión con las acciones del resto de equipos compartidas a través de los *Kanban*. En este punto, se realizará ahora una actividad para ayudar a los equipos a tomar decisiones sobre qué tarea priorizar para alcanzar, en este caso, a su clientela social.

Se utilizará la técnica del collage de imágenes para reforzar el conocimiento de la clientela social y crear nuevos mensajes o soportes para conseguir llegar a ella.

1. Se reparte una cartulina a cada uno de los equipos.
2. Se entregan dos revistas por cada equipo.
3. En un tiempo estimado de 10 minutos, los equipos deben hacer un Mapa de Empatía de su clientela social con fotos. Para ello, deben poner la foto de una persona en el centro (que represente a su clientela) y construir el Mapa de Empatía desde ella.

Tres fotos por cada uno de los bloques del Mapa son suficientes.



Colocando una foto de una persona en el centro se pretende forzar a pensar en la figura del *Early Adopter* y a partir de aquí encontrar elementos comunes con una clientela semejante.

Se solicita a los equipos que revisen el *Kanban* creado y que decidan qué acciones pueden contribuir a alcanzar mejor a su clientela social.

Tras el *collage* debería sobrar un tiempo estimado de unos 20 minutos para ejecutar dichas acciones.



Un ejemplo del planteamiento de la actividad sería: un equipo ha decidido en el *Kanban* usar Facebook como acción a implementar, y en el centro del Mapa de Empatía han colocado a una persona joven como referente de clientela. Este perfil de cliente joven cuenta entre sus gustos y aficiones con una cercanía e implicación hacia los animales. Con este perfil, una acción interesante a desarrollar en esta línea sería difundir el proyecto en grupos de Facebook de protectoras de animales de la ciudad.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar a través del proyecto de vida de un joven emprendedor social.

DURACIÓN



15 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el

[Vídeo de Pablo Santaefemía de Bridge for Billions](#)

Pablo Santaefemía es cofundador de [Bridge for Billions](#), una plataforma que conecta a Emprendedores y Mentores para el desarrollo de ideas de negocio. El objetivo es la democratización de los recursos para todo aquel que quiera emprender.

Una vez visualizado el vídeo se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Quiénes son sus clientes?
- ¿Cómo llega a su clientela?
- ¿Cómo se financia?

El vídeo tiene una duración de unos 18 minutos. Es suficiente visualizar los primeros 10 minutos del vídeo para motivar a los estudiantes y reflexionar sobre él.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17



FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 14: APRENDER PARA PIVOTAR

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

FASE DE VALIDACIÓN

SESIÓN 14: APRENDER PARA PIVOTAR

 OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Buscar el apoyo de personas que pueden respaldar el proyecto como socios/as estratégicos		
	 COMPETENCIAS PRINCIPALES	 Comunicación	 Flexibilidad. Resiliencia
 COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación		 Orientación a la clientela
 RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_3: Realiza actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.		
 CONTENIDO	Comunicación empresarial Presentación del proyecto		
 HERRAMIENTA TIC	Picktochart		
 DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 25 minutos	 DESARROLLO 50 minutos	 REFLEXIÓN 15 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Desde la detección de necesidades sociales o la búsqueda de una solución a la problemática encontrada, hasta el modelo de financiación o el plan de marketing, debe quedar recogido en un documento para, a nivel interno, tener un punto de referencia durante la ejecución del proyecto y, a nivel externo, como carta de presentación ante las personas que quieran conocer los pormenores del proyecto (sobre todo, inversores/as).

Todo ello nos ayudará a configurar el conocido como Plan de Empresa o Plan de Negocio. En él se sintetizan las ideas y estrategias más relevantes de todo el proyecto logrando aportar una visión global del mismo.

¿Qué debe contener un Plan de Empresa?

Normalmente se estructura en torno a los siguientes apartados:

- **Resumen ejecutivo** o síntesis del documento.
- **Descripción del proyecto**: explicación de la idea.
- **Presentación de los promotores/as**: justificación de la idoneidad del perfil del equipo promotor.
- **Plan operativo**: estructura interna y gestión de tareas.
- **Plan económico-financiero**: estructura de costes y política de precios.
- **Plan de marketing**: viabilidad del producto/servicio ante la competencia, estrategia de diferenciación y difusión.
- **Conclusiones**.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Pulir la redacción del proyecto en la plataforma de *Crowdfunding*.



HERRAMIENTA TIC
[Piktochart](#)



DURACIÓN
25 minutos.

En esta última sesión de la Fase de Validación se pretende recoger todo lo que se ha ido trabajando a lo largo de las distintas sesiones. Para ello, se trabajará en torno a diferentes actividades que provoquen en el alumnado una perspectiva global de todo el proyecto. Por un lado, se comenzará con la recogida de toda la información y el trabajo generado para la estructuración del Plan de Negocios y, por otro, con la presentación final del proyecto.

DINÁMICA: MI PRIMERA ENTREVISTA

Se utilizará el formato entrevista para provocar que los equipos preparen la primera parte de lo que posteriormente será su presentación, su [Pitch Deck](#).

El docente construye una historia similar a la siguiente para contextualizar a los estudiantes en la actividad:

“El periódico local y la web del centro va a realizar a cada equipo una entrevista en relación a los proyectos sobre los que estáis trabajando. Han pedido que cada equipo lleve 6 diapositivas (aprox.) para acompañar las respuestas a sus preguntas en el artículo”

Las preguntas de la entrevista son:

- ¿Cuál es vuestro proyecto?
- ¿Quiénes sois?
- ¿Qué problema estáis intentando resolver? ¿Por qué es un problema real?
- ¿Qué hace que vuestra solución sea especial? ¿Por qué es diferente a otras soluciones?
- Describe cómo estáis pensando resolver el problema.
- ¿Por qué funciona vuestro producto o servicio? Mostrar ejemplos de métricas.

g) ¿Cuántos clientes reales y potenciales tenéis en estos momentos?

Los periodistas piden que cada pregunta sea contestada en una diapositiva de la presentación, en menos de 280 caracteres (lo que ocuparía un Tweet). Aunque, cada equipo tendréis después la oportunidad de desarrollar cada punto en la entrevista”



Es clave que el docente insista en que las respuestas tienen que ser breves. Han de resultar sólo un guion de lo que cada equipo quiere decir, evitando así que lean desde la presentación el desarrollo de toda la idea.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



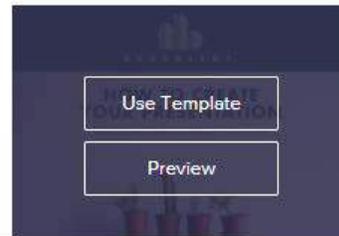
[Piktochart](#)

La presentación encomendada a los equipos puede ser creada a través de Power Point u otras herramientas similares, pero una aplicación que daría un formato más profesional a los trabajos es Piktochart.

Esta herramienta permite crear infografías, posters y presentaciones mediante un sencillo editor consiguiendo diapositivas de alto impacto visual que ayudarían a respaldar la exposición de los trabajos.

Piktochart, ofrece una galería de plantillas sobre las que trabajar de manera ágil y rápida en el aula. Además de un menú con multitud de imágenes, iconos y animaciones con los que ilustrar la presentación.

Si en la clase se dispone de tiempo suficiente, el docente puede pedir a los alumnos/as trabajar sobre lienzos en blanco, en vez de con las plantillas, para que los equipos creen el 100% de las diapositivas.



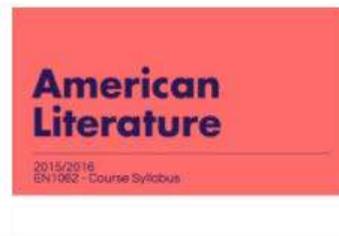
Succulent



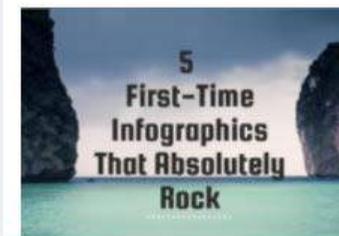
Education Basic



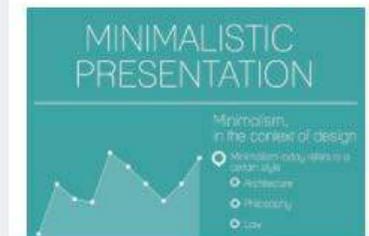
Startup Journey Presentation



Course Syllabus Presentation



Infographics That Absolutely Ro...



Minimalist Presentation

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



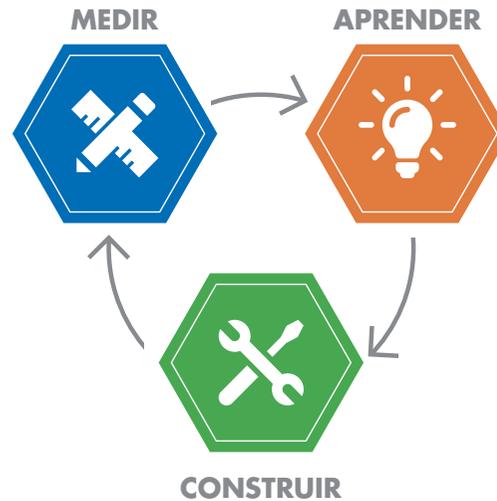
Aprender a apoyarse en personas *prescriptores* y organizaciones sociales clave para alcanzar a la clientela social.

DURACIÓN



50 minutos.

LEAN STARTUP



MEDIR

De nuevo se comienza por el paso "Medir" de la metodología *Lean StartUP* para conocer cómo han evolucionado las **métricas** de los equipos desde la última sesión. Es importante que los alumnos/a realicen este análisis antes de construir el nuevo reto.

Como en la sesión anterior, el docente pide a los equipos que tomen las **métricas** de partida y las comparen con las métricas de las dos últimas sesiones.

Dispondrán de 5 minutos para ello, ya que como es la segunda vez que realizan esta tarea los estudiantes controlan mucho mejor tanto el formato como la evolución de las métricas.



APRENDER



1. Se pide a los equipos que recuperen el tablero Kanban de la sesión anterior.

2. Los alumnos/as deben revisar el Kanban realizando los cambios necesarios que se hayan producido en la evolución del proyecto, a lo largo de los días transcurridos entre la sesión anterior y la presente.

Dispondrán de 5 minutos para ello.



Si anteriormente no se ha realizado la comparativa sobre las métricas ni se ha construido un tablero Kanban podemos crearlo en esta sesión y partir de este punto (ver sesión anterior para más referencias sobre su construcción).

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



CONSTRUIR

Se propone en esta sesión el reto de convencer a personas **prescriptoras** e **influencers** en Redes Sociales para que divulguen y apoyen el proyecto.

DINÁMICA: ZONA VIP

Se construye una historia para contextualizar la actividad, en donde los estudiantes deben imaginar qué personas podrían desempeñar un papel relevante dentro de su proyecto.

La historia podría ser similar a la siguiente:

“Cada equipo ha ganado un premio en el Festival de Emprendimiento Social del presente curso celebrado en una ciudad. Por este motivo, se va a montar una fiesta en la discoteca de la ciudad o en el palacio de congresos.

A parte de los familiares, cada equipo tiene derecho a invitar a la entrega de premios del Festival a 5 personas VIP. Pero las personas VIP tienen que ser personas que puedan ayudar o hayan ayudado a la difusión del proyecto. Podrían ser influencers en Redes Sociales o personas prescriptoras.

El aforo a la zona VIP es muy limitado y el encargado/a nos pide argumentos para saber por qué invitamos a estas personas, ya que al haber poco espacio, si su entrada a la zona VIP no está debidamente justificada, no podrán entrar.

Para justificar el acceso de estas personas VIP se debe responder a estas preguntas:

a) ¿Por qué merece esta invitación?

b) ¿Cómo convencisteis (o convenceréis) a esta persona para que apoyara vuestro proyecto?

Dispondrán de 15 minutos.

Es recomendable hacer una estructura en columnas donde en la primera columna aparezca el nombre de la persona (o, incluso, podemos incluir una foto) y en las dos siguientes aparezcan las respuestas a las preguntas. De esta forma será más fácil tener localizada la información.



Para motivar a los estudiantes y hacerles entrar más en la actividad, el profesor/a puede hacerles entrega de una carta a modo de invitación del evento ficticio creado. En ella se puede señalar el lugar de la entrega de premios, la fecha y el motivo.

Otra opción, es hacerles llegar la carta de invitación por correo electrónico.



MEDIR

Aprovechando la selección de las personas prescriptoras o **influencers** identificadas en la actividad anterior se invitará al alumnado a que contacten con ellas.

Cada equipo tiene que contactar con las 5 personas VIP y convencerles para que apoyen su proyecto.

Dispondrán de 25 minutos para ello.



En este punto, los estudiantes tienen toda la información necesaria para redactar el proyecto a modo de Plan de Negocios. Las respuestas de la dinámica “Mi primera entrevista”, desarrollada en el apartado de Calentamiento, sería la base inicial para elaborarlo (se recomienda como máximo 10 folios).

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO



Motivar con un proyecto de éxito de Emprendimiento Social.

DURACIÓN



15 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el [Video de Francesc Sistach](#)

Francesc Sistach habla en el vídeo sobre Specialisterne, una empresa de servicios informáticos y tratamiento de datos que desarrolla su labor aprovechando las capacidades especiales de personas con Autismo como la atención al detalle, las habilidades lógicas y analíticas, la intolerancia a los errores... para ofrecer sus servicios.

Una vez visualizado se plantea a la clase cuestiones tales como:

- ¿Qué hace que este proyecto sea diferente o innovador?
- ¿Quién es su clientela?
- ¿Qué hace que sea una empresa social?

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17



FASE DE ESCALABILIDAD

SESIÓN 15: PROTOTIPADO

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	14
	15
	16
	17

FASE DE ESCALABILIDAD

SESIÓN 15: PROTOTIPADO

OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Prototipar: elaborar el prototipo de cada proyecto de trabajo.			
	 Competencia Digital	 Creatividad e innovación	 Trabajo en equipo	 Orientación a la clientela
COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autoconfianza y motivación		 Comunicación	
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_3: Realiza actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.			
CONTENIDO	Prototipado			
HERRAMIENTA TIC	Pop! , Wix , Powtoon			
DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 20 minutos	 DESARROLLO 60 minutos	 REFLEXIÓN 10 minutos	

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
VALIDACIÓN	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

La fase de prototipado, dentro del ciclo de diseño de proyectos de emprendimiento, supone convertir en tangibles muchos de los elementos desarrollados en las fases anteriores.

Un prototipo es la conversión de todo el ciclo de trabajo en un modelo preliminar tangible, permite ver en qué se traducirá nuestra idea de negocio y sirve además para recoger información útil y datos sobre el uso que potenciales clientes darán al producto o servicio creado, antes de tener la versión definitiva del mismo.

Formalmente, un prototipo se define como el primer ejemplar que se fabrica de una figura, un invento o un servicio, y que sirve de modelo para fabricar otros iguales.

Prototipar, entonces, podría definirse como la acción de construir o crear el primer modelo de nuestro producto o servicio, con el fin de obtener un elemento de validación que permita ver las potencialidades y limitaciones del proyecto.

En los formatos de proyecto ágiles, como los que venimos mencionando, es interesante incluir también el concepto de prototipar en “low cost”, desde donde se entiende prototipar con la menor inversión posible de dinero. De este modo se prototipa a pequeña escala en cada una de las fases del proyecto, con el fin de invertir el tiempo de manera más eficiente, y con la lógica de validar cada paso dado y poder pivotar nuestra idea en caso de no obtener los datos de validación deseados.

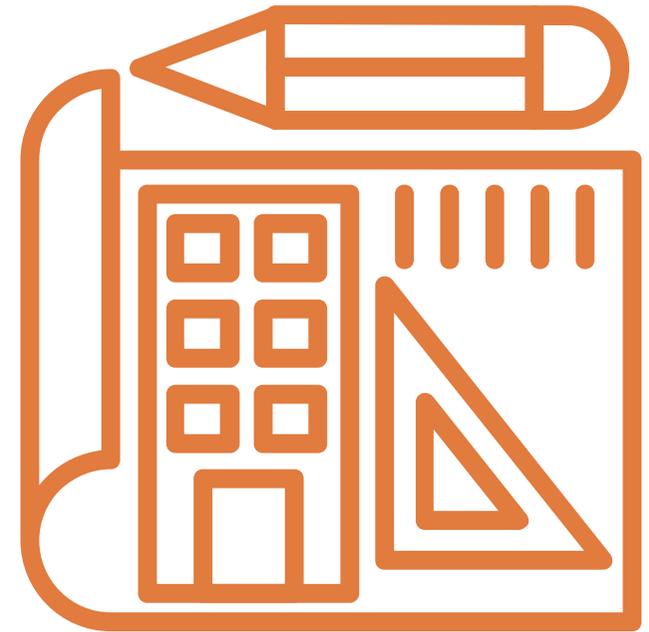
Acercar el prototipado a proyectos de emprendimiento en el aula no es una tarea fácil, ya que los proyectos suelen generar mucha dificultad en su construcción, incluso para conceptualizar qué prototipar en concreto, más allá de una **demo** física del servicio.

Afortunadamente contamos con una serie de herramientas que facilitan esta tarea y ofrecen un menú amplio para hacer tangibles las ideas: una web para el proyecto, un vídeo promocional, un vídeo con el testimonio de un posible usuario, un catálogo de precios y servicios...

Normalmente se tiende a construir un prototipo del producto final de la propuesta de producto o servicio, pero la metodología de trabajo con la que se vienen desarrollando las sesiones, invita a prototipar diferentes aspectos en cada una de las fases, usando los prototipos como agentes validadores del grado de aceptación de nuestro proyecto. Ésto aporta un gran valor en el proceso de aprendizaje del alumnado, dotando de elementos tangibles el proceso de desarrollo de cada uno de los proyectos. Además, permite ir flexibilizando y haciendo crecer los proyectos desde el primer momento con datos de uso y contraste.



Por ejemplo, un prototipo en cada secuencia o en cada trimestre puede aportar productos tangibles que van ampliándose y creciendo según avanza el proyecto. Un video para describir nuestro cliente, una infografía para informar de los datos de mercado, una web con la información del producto o servicio...



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo



OBJETIVO

Definir el concepto de prototipar.



HERRAMIENTA TIC

[Symbaloo](#)



DURACIÓN

20 minutos.

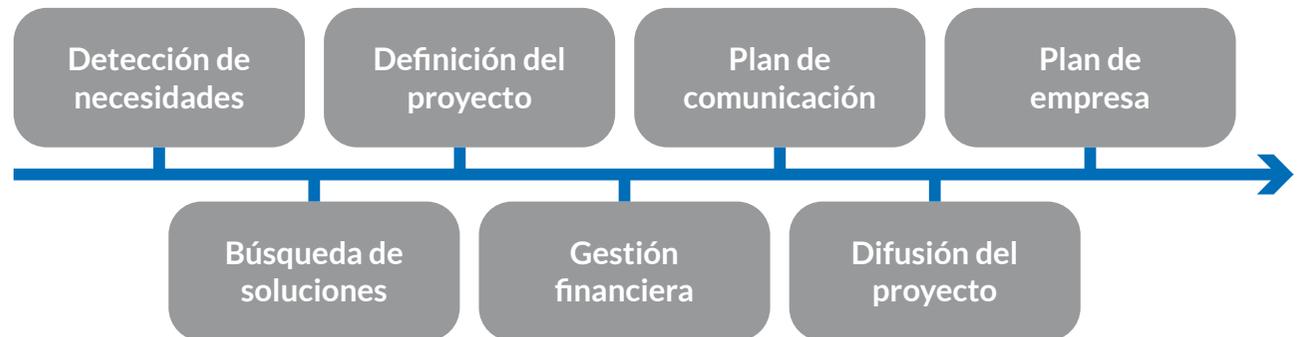
1. Para comenzar, el profesor/a pide a los estudiantes que expongan en voz alta en qué momento se encuentran del desarrollo de su proyecto. Un representante de cada equipo hace un breve resumen de las fases por las que ha pasado el proyecto y el punto actual del mismo.
2. Una vez que cada equipo ha expuesto su situación, el docente puede anotar en la pizarra una línea del tiempo con las fases ya abordadas y las pendientes.
3. El docente introduce a los estudiantes la sesión y deja 5 minutos para que el alumnado haga una búsqueda por Internet sobre el prototipado de proyectos, ejemplos de prototipos, etc. Es conveniente dirigirles a búsquedas asociadas a proyectos de emprendimiento social, para acotar el rango de información en la búsqueda.
4. El profesor/a pide que cada equipo seleccione el artículo, web o vídeo que consideren que mejor explica el concepto de prototipar, para realizar una puesta en común sobre lo que han encontrado.

5. Después de la intervención de los equipos, el docente resume la información presentada, señala los conceptos más importantes y complementa la información que no haya sido expuesta por los alumnos/as.
6. Finalmente, el alumnado intercambia los link para añadirlos a la cuenta de [Symbaloo](#) creada al inicio del proyecto para conservar y compartir la información que han encontrado.



Una forma interesante de que los alumnos/as integren la definición de Prototipar es coger ejemplos de prototipos y lanzar cuestiones entorno a ellos: ¿qué problema o necesidad resuelve? ¿a quién va dirigido? ¿cuál es el modelo de negocio que hay detrás del prototipo?

Las respuestas pueden ir anotándose en la pizarra o en un documento colaborativo para tratar de construir una definición global del concepto de prototipado.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO

- Conocer los diferentes tipos de prototipos.
- Comenzar a construir los prototipos de los proyectos.



HERRAMIENTA TIC

[POP!](#), [Wix](#), [Powtoon](#)

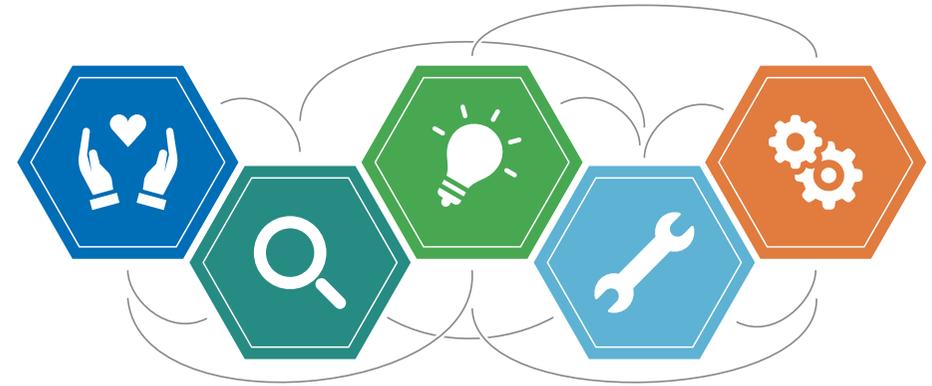


DURACIÓN

60 minutos.

Se retoma el modelo Design Thinking para el desarrollo de esta sesión. Concretamente se trabajará sobre las 4 primeras fases del modelo.

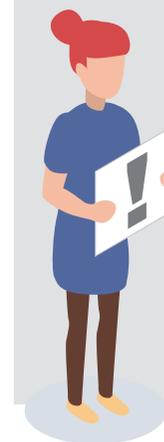
DESIGN THINKING



EMPATIZAR

CONOCIENDO PROTOTIPOS

Conociendo ya qué es Prototipar, es conveniente que el alumnado se familiarice con los diferentes tipos de prototipos que existen. Para ello, el docente facilita a los estudiantes el artículo [“11 maneras de prototipar tu idea”](#), y se les pregunta a los equipos ¿cuál sería el prototipo más adecuado para cada uno de vuestros proyectos?



Para orientar e invitar a la reflexión sobre los prototipos de los proyectos el profesor/a puede servirse de preguntas como:

- ¿Cuál sería el prototipo que mejor representa la esencia de tu proyecto?
- ¿Qué quieres mostrar?
- ¿Una web informativa, un vídeo contando la historia de tu cliente, una App, un folleto informativo sobre tus servicios...?

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
VALIDACIÓN	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



IDEAR

PENSANDO EN PROTOTIPO

Se pide a cada equipo que elabore una lista de ideas sobre posibles prototipos de su proyecto usando post-it. Una idea = un post-it.

Es importante recordar, que a mayor número de ideas, más sencillo resultará poder elegir la propuesta más adecuada para la realización del prototipo de cada proyecto.



DEFINIR

TIPOLOGÍAS

Una vez que los equipos han elaborado el listado de ideas para sus prototipos, se les presentan 3 herramientas para ayudar en la fase de prototipado, si bien conviene dejar abierta la opción, estimulando la creatividad de los alumnos para usar otras herramientas que conozcan o hayan conocido a lo largo del proyecto

- Para prototipar una app: POP!
- Para prototipar una web: Wix
- Para prototipar un *storytelling* o un vídeo demostrativo: Powtoon



POP! by Marvel

POP! es una aplicación que permite hacer prototipos ágiles de app. Podemos crear el diseño de una aplicación con múltiples pantallas y opciones de navegación.

Las pantallas pueden construirse a través de la biblioteca de imágenes e iconos que ofrece Marvel, pueden ser creadas previamente con un editor de imágenes o, simplemente, dibujar lo que queremos en un papel, fotografiarlo y subirlo.

Resulta muy ágil usarla desde el teléfono móvil, pero dispone de más funcionalidades si la usamos desde el ordenador.



Imagen extraída de: <https://marvelapp.com/pop/>



Wix

Wix es una plataforma que permite crear páginas webs de forma gratuita. Es un buen formato para prototipar parte de nuestro proyecto si, por ejemplo, es complicado prototipar el producto final o servicio.

Podemos hacer la página del proyecto con la información completa, describiendo los servicios a ofrecer, el equipo de personas que hay detrás, etc.



Imagen extraída de: <https://goo.gl/vVqRPp>

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
VALIDACIÓN	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



Powtoon

Esta herramienta permite crear vídeos con animaciones, por lo que puede ser utilizada para construir *storytellings*, explicaciones del producto o servicio, narrar las prestaciones del proyecto, etc.

Powtoon es un sencillo editor de vídeo que funciona con la lógica de los editores de presentaciones, incorporando líneas de tiempo y animaciones.

Permite, por ejemplo, hacer a través de un vídeo animado, un anuncio del producto a presentar o una descripción de los servicios que ofrece.



Imagen extraída de: <https://www.powtoon.com/home/g/es/>

Una vez presentadas las herramientas, los equipos deben elegir aquella que les sea más útil para elaborar el prototipo de su proyecto partiendo de las ideas que anteriormente escribieron en los post-it.



CONSTRUYENDO IDEAS

Elegida la mejor opción en cada caso, los estudiantes comienzan a elaborar sus prototipos en equipo, recordándoles que antes de pasar a la acción de construir, conviene dedicar un tiempo para pensar y planificar sobre la información que necesitan para construir el prototipo.



¿A quién va dirigido? ¿Qué uso va a tener? ¿Cuál queremos que sea la experiencia de la persona que recibe el prototipo? etc. Preguntas como éstas ayudarán a guiar a los alumnos/as en la construcción de sus prototipos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
CREACIÓN	4
	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

 Autoconfianza y motivación	 Autocontrol y tolerancia a la frustración	 Creatividad e innovación
 Competencia digital	 Comunicación	 Flexibilidad, resiliencia
 Iniciativa y toma de decisiones	 Orientación a la clientela	 Orientación a objetivos
 Razonamiento matemático	 Responsabilidad y compromiso	 Trabajo en equipo

OBJETIVO

- Motivar a los estudiantes y reflexionar sobre el prototipado.
- Mostrar un ejemplo real de prototipado.

DURACIÓN

- 10 minutos.



Se proyecta a los estudiantes la secuencia de vídeos sobre el prototipado de un [simulador de carreras](#).

En esta página aparecen las distintas fases del prototipado por las que pasa la creación de un simulador de conducción de carreras de Fórmula1

Una vez visualizado, se reflexiona sobre la secuencia de vídeos y se pide a los estudiantes que piensen en su proceso de prototipado a través de preguntas como: ¿ha resultado sencillo concretar el proyecto en un prototipo? ¿Cómo ha sido el proceso de trabajo en equipo?

Se genera un espacio de debate y reflexión donde el profesor/a debe aprovechar para que los estudiantes iden-

tifiquen qué elementos y mejoras han incorporado a sus proyectos a través del prototipado.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17



FASE DE ESCALABILIDAD

SESIÓN 16: EL PLAN DE NEGOCIOS ÁGIL

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE ESCALABILIDAD

SESIÓN 16: EL PLAN DE NEGOCIOS ÁGIL

5		OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Volcar el aprendizaje validado durante todas las sesiones para la presentación del proyecto		
			6		
7		COMPETENCIAS PRINCIPALES			
8			Autoconfianza y motivación	Competencia Digital	Comunicación
9		COMPETENCIAS SECUNDARIAS			
10			Creatividad e innovación	Trabajo en equipo	
11		RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA_3: Realiza actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.		
12					
13		CONTENIDO	Comunicación empresarial.		
14			Presentación del proyecto: Elevator Pitch y Pitch Deck		
15		HERRAMIENTA TIC	Slidebean		
16					
17		DURACIÓN			
			CALENTAMIENTO 25 minutos	DESARROLLO 50 minutos	REFLEXIÓN 15 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Con esta sesión da comienzo la última fase, la Fase de Escalabilidad, la cual tiene por objetivo el crecimiento de la empresa.

La manera más eficaz de escalar es obteniendo financiación que permita la mejora y crecimiento del proyecto. Para eso, es necesario dar a conocer nuestra idea con el fin de buscar socios que quieran participar en nuestra empresa y hacerla crecer.

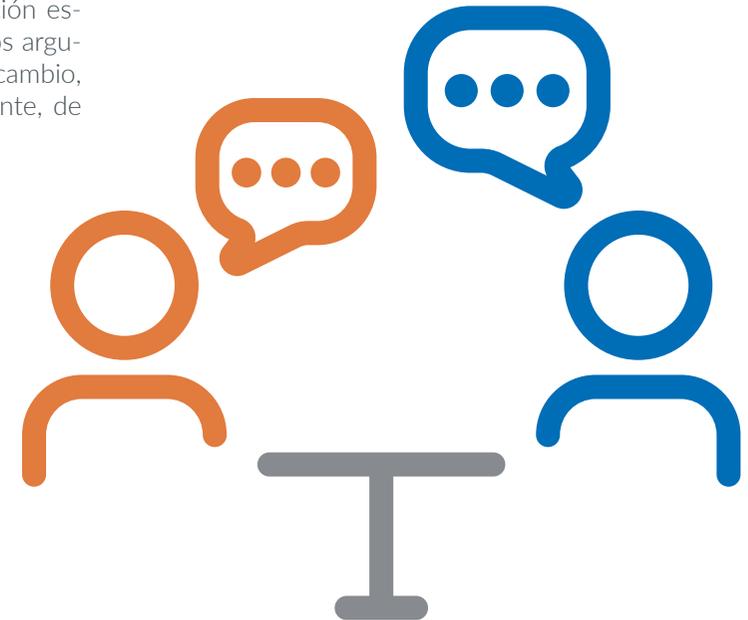
Existen varias técnicas y herramientas para presentar un proyecto empresarial. Entre ellas destacamos:

- [Pitch Deck](#)
- [Elevator Pitch](#)

El Pitch Deck se trata de la presentación del plan de negocios. Mantiene el soporte de una presentación, con unas 10-15 diapositivas, a través de las cuales se detallan cuestiones relativas al proyecto (problema, solución, mercado, competencia, marketing, finanzas...).

El *Elevator Pitch*, en cambio, es un discurso corto y dinámico configurado para llamar la atención y captar el interés de posibles inversores en pocos segundos. El objetivo de esta herramienta es atraer a la persona que escucha para provocar una reunión posterior, donde se pase a detallar los pormenores del proyecto. Debe su nombre a la hipótesis de cómo se vendería una idea de negocio a un inversor/a con el que se coincidiese en un ascensor.

Las diferencias principales entre ambos son que con el *Pitch Deck* se tiene el apoyo de una presentación estructurada, siendo la duración y el detalle de los argumentos mucho mayores. El *Elevator Pitch*, en cambio, es más conciso y sintético. Se trata, básicamente, de "ir al grano".



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO

Reforzar los elementos principales de la comunicación y trabajar en la construcción del *Elevator Pitch*

DURACIÓN
25 minutos.

DINÁMICA: LA CADENA DE ELEVATOR PITCH

Esta dinámica está inspirada en el juego tradicional de “El Teléfono Roto”. Se pretende que el alumno sintetice su modelo de negocio y practique para moldear el mensaje, con el objetivo de que el receptor capte lo máximo posible del mismo. Para ello, el *Elevator Pitch* de un equipo será contado por su coordinador a una persona de otro equipo, ésta lo contará a una tercera persona de un equipo diferente y, por último, ésta a una cuarta persona, preferiblemente de otro equipo también, que será la encargada de transmitir el mensaje al resto de la clase.



1. En primer lugar, los equipos deben buscar qué es un *Elevator Pitch*.
2. Una vez que toda la clase sabe qué es un *Elevator Pitch*, el docente da a los equipos 10 minutos para redactar un *Elevator Pitch* de 30 segundos que sintetice su modelo de negocio.
3. El profesor/a pide como voluntario/a al coordinador/a de un equipo para contar su *Elevator Pitch*, y a tres miembros del resto de equipos que deberán salir un momento del aula.

4. El docente explica la dinámica de “El Teléfono Roto” haciendo especial hincapié en la necesidad de elaborar un buen mensaje: sencillo y corto, para que éste perdure y no acabe distorsionado.
5. Se hace pasar al aula al primer voluntario/a y la persona con rol de coordinador/a le cuenta su *Elevator Pitch*.
6. La persona coordinadora se sienta junto con su equipo y se hace pasar al segundo voluntario/a, que escucha el *Elevator Pitch* que le cuenta el primero.
7. Entra el tercer voluntario/a y se repite la dinámica: el segundo voluntario/a repite el mensaje al tercero.
8. Por último, este tercer voluntario repite el *Elevator Pitch* para toda la clase.
9. El profesor/a pregunta a los estudiantes si ha habido alguna modificación del mensaje inicial y se reflexiona sobre ello.



Esta dinámica se puede repetir con dos o tres equipos dependiendo del tiempo del que se disponga, aunque sólo con un equipo es suficiente para extraer conclusiones como: la necesidad de lanzar mensajes cortos y claros, la importancia de incidir en el mensaje que queremos que se lleve el receptor, la importancia del apoyo en cualquier tipo de soporte (tarjeta de visita, proyección, camiseta, folio, cartulina, etc).

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
VALIDACIÓN	12
	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO



Construir una presentación estándar con información pertinente sobre el proyecto creado: Pitch Deck

HERRAMIENTA TIC



[Slidebean](#)

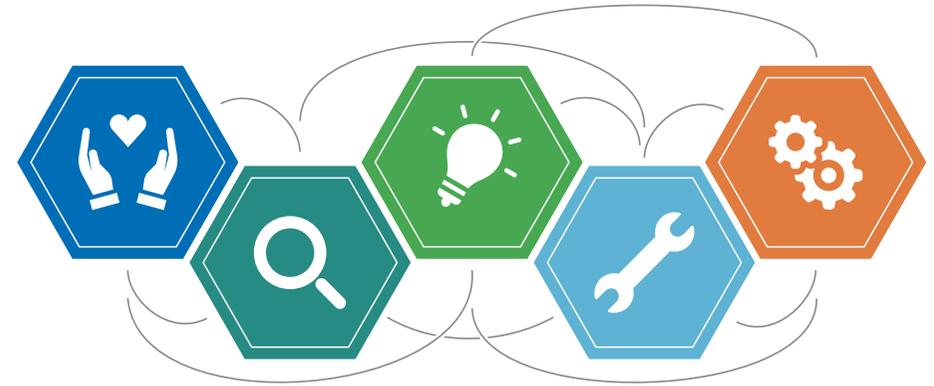
DURACIÓN



50 minutos.

Se retoma para esta sesión la metodología *Design Thinking* y se sitúa a los estudiantes en la idea de elaborar una presentación sobre el proyecto con el objetivo de conseguir financiación para el mismo.

DESIGN THINKING



Para ello, por parte del docente, es necesario que se tenga previsto unas 4 o 5 personas externas al aula, que ejercerán como jurado en la próxima sesión ante las exposiciones de los estudiantes.



EMPATIZAR

CONOCIENDO AL JURADO

Ante la situación de exponer un proyecto, el docente invita a los estudiantes a conocer y empatizar con aquellas personas que van a hacer el papel de oyentes.

1. Se presenta a los equipos quiénes serán los representantes del jurado en la siguiente sesión.
2. Cada equipo busca la información sobre una de las personas y la plasma en un Mapa de Empatía que después debe compartir con los demás equipos.

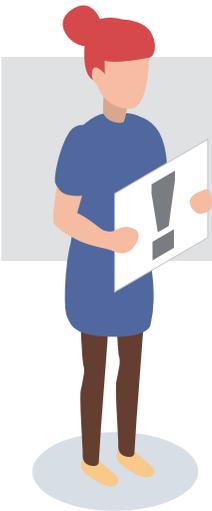
FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



Los equipos disponen de 10 minutos para buscar información sobre ellas.



Como jurado, el docente puede solicitar la participación de otros/as compañeros/as, al equipo directivo del centro, a algún miembro que haya colaborado con algunos de los proyectos...



PLANTEANDO EL PROBLEMA

El docente plantea a los estudiantes el problema a solventar:

- “¿Cómo adaptamos nuestro discurso para convencer al jurado sobre nuestro proyecto?”

El profesor/a debe poner de relieve la importancia de elaborar apoyos visuales para captar la atención de los oyentes (presentaciones, vídeos...)

A la hora de elaborar un discurso o presentación con la información más relevante del proyecto, cada equipo puede partir del *Elevator Pitch* elaborado en la actividad anterior (Dinámica: la cadena de *Elevator Pitch*) y las respuestas a la dinámica: Mi primera entrevista, realizada en la sesión 14.



Si no se ha llevado a cabo en la sesión 14, el docente debe indicar a los estudiantes una serie de preguntas que ayuden a construir su presentación: ¿Cuál es vuestro proyecto?, ¿Quiénes sois?, ¿Qué problema estáis intentando resolver?, ¿Por qué es un problema real?, ¿Qué hace que vuestra solución sea especial? ¿Por qué sois diferentes a otros? Describe cómo estáis pensando resolver el problema, ¿Por qué funciona vuestro producto o servicio? Muestra ejemplos de *métricas*, ¿Cuántos clientes reales y potenciales tenéis en estos momentos?



BUSCANDO INSPIRACIÓN

El docente puede servirse del concepto musical “cover”, el cual hace referencia a canciones versionadas en la que cada intérprete imprime su toque personal, para que los estudiantes analicen los *Pitch Deck* (presentaciones) de las empresas más famosas y los tomen como referencia para crear los suyos propios.

1. Se les da a los alumnos/as 5-10 minutos para buscar y revisar los distintos *Pitch Deck* que aparecen en Internet. Dos de las mejores páginas que pueden visitar son:

- [30 Legendary Startup Pitch Decks](#)
- [Pitch para competencias de StartUps.](#)

2. Tras revisarlos, deben elegir una plantilla y realizar su “cover”, su propia presentación basada en la que han elegido.



El docente puede servirse del *Pitch Deck* tanto para que los alumnos/as presenten el proyecto como para que, a su vez, sinteticen y plasmen las ideas principales del Plan de Negocio.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



PROTOTIPAR

CREANDO UNA PRESENTACIÓN

El docente presenta a los estudiantes la situación simulada de que deben preparar una presentación para presentar su proyecto con la intención de conseguir una inversión de 30.000 euros.

Se debe contextualizar la actividad a los estudiantes haciéndoles ver que, una vez que se comprueba que un negocio es viable, se pasa a la fase de crecimiento donde se intenta hacer escalable el producto consiguiendo capital de inversión. Para ello, se debe presentar el modelo de negocio e intentar convencer a los oyentes con argumentos que permitan conseguir su apoyo.

1. Se pide a los equipos que elaboren su *Pitch Deck* con 12 diapositivas como máximo.



Slidebean

Para realizar una presentación y que sea visualmente atractiva, los alumnos/as pueden utilizar la aplicación *Slidebean* con la que darán soporte de imagen a su *Pitch*.

Con *Slidebean* pueden incorporar de manera muy ágil e intuitiva toda la información de sus proyectos sobre plantillas ya creadas. Contiene una batería importante de elementos prediseñados muy visuales que mejoran considerablemente la calidad de las presentaciones.

Por tanto, el profesor/a deja un tiempo para que los equipos se abran una cuenta en Slidebean, se familiaricen

con la herramienta propuesta y comiencen a crear sus *Pitch Deck* apoyados en alguna de las plantillas de la aplicación.

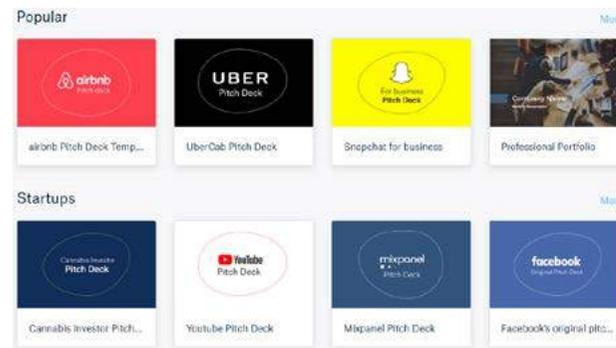


Imagen extraída de: <https://goo.gl/mW5Pnx>

Entre esas 12 diapositivas, deben aparecer como obligatorias:

- Una diapositiva sobre sus Competidores (con el análisis de 4 empresas competidoras).
 - Aspectos Financieros (con una estimación de los ingresos si consiguen la inversión y la justificación de cómo la invertirían).
2. El profesor/a pide a los equipos también que desarrollen un *Elevator Pitch* de 2 minutos basándose en el *Pitch Deck* creado. Pueden arropar su *Elevator Pitch* con las imágenes creadas anteriormente con la herramienta Slidebean y sacar un mayor partido a su trabajo.



TESTAR

VALIDANDO LA PRESENTACIÓN

Para testar si el trabajo realizado es conveniente, cada equipo debe validar su presentación con el profesor/a. *Slidebean* permite la opción de visitar las presentaciones que han hecho otros equipos, por lo que el docente puede hacer esta validación desde la propia aplicación y una vez visualizada, reportar el *feedback* al equipo, antes de que lo expongan ante el resto de compañeros/as.

Una actividad interesante es que el docente aproveche esta exposición para grabar a cada equipo y compartirlo con ellos, usando esta grabación como herramienta de análisis y mejora de la puesta en escena del proyecto.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación	Autocontrol y tolerancia a la frustración	Creatividad e innovación
Competencia digital	Comunicación	Flexibilidad, resiliencia
Iniciativa y toma de decisiones	Orientación a la clientela	Orientación a objetivos
Razonamiento matemático	Responsabilidad y compromiso	Trabajo en equipo

OBJETIVO

Mostrar un ejemplo de viabilidad de un proyecto en fase de crecimiento.

DURACIÓN

15 minutos.



Se proyecta a los estudiantes el [Vídeo de Tenoli](#)

Tenoli es una iniciativa social que se encarga de fortalecer micro-empresas, concretamente, las pequeñas tiendas de barrio, dotándoles de alianzas comerciales, formación y sostenibilidad.

Una vez visualizado, se pide a los equipos que identifiquen y comparen los distintos puntos de su *Pitch Deck* con los que aparecen en el vídeo.

AMPLIAR INFORMACIÓN



HERRAMIENTA TIC



VÍDEO REFLEXIÓN



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
	13
	14
ESCALABILIDAD	15
	16
	17



FASE DE ESCALABILIDAD

SESIÓN 17: PRESENTADO MI PROYECTO A INVERSORES

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
VALIDACIÓN	8
	9
	10
	11
ESCALABILIDAD	12
	13
	14
	15
	16
	17

FASE DE ESCALABILIDAD

SESIÓN 17: PRESENTADO MI PROYECTO A INVERSORES

5		OBJETIVO GENERAL DE LA SESIÓN	Presentar los proyectos desarrollados a lo largo del curso poniendo en práctica las competencias trabajadas.			
			6			
7		COMPETENCIAS PRINCIPALES	Autoconfianza y motivación			
8			9		COMPETENCIAS SECUNDARIAS	 Autocontrol y tolerancia a la frustración
10	11		RESULTADO DE APRENDIZAJE			RA_3: Realiza actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.
12	13				CONTENIDO	Comunicación empresarial. Presentación del proyecto: <i>Elevator Pitch</i> y <i>Pitch Deck</i> .
14	15		HERRAMIENTA TIC			Plickers
16	17				DURACIÓN	 CALENTAMIENTO 15 minutos

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

INTRODUCCIÓN A LA SESIÓN

Creado el *Pitch Deck* y el *Elevator Pitch* del proyecto sólo queda mostrarlo. De nada vale tener una idea genial si no somos capaces de transmitirla, para ello, nunca está demás saber qué es recomendable en la presentación de un proyecto empresarial:

Control del tiempo: tanto el *Elevator Pitch* como el *Pitch Deck*, así como otros formatos de presentación como el *PechaKucha*, fueron creados para ser ejecutados en periodos controlados de tiempo. No es oportuno saltarse el tiempo establecido, es mejor crear interés aunque se queden cosas por decir (siempre tendrán después la oportunidad de preguntar), que pasarse del tiempo determinado y tener que dejar la presentación a medias.

Ser conciso/a: al hilo de la anterior recomendación, al tener un tiempo estipulado es necesario ser breve en las argumentaciones que se desarrollan. Cada idea cuenta en la exposición del proyecto y no es conveniente pararse a describir elementos secundarios o ideas superfluas.

Hablar claro. Evitar la complejidad: se debe intentar adaptar el discurso al contexto de cada momento, por lo que es importante conocer, inicialmente, a la audiencia. Una vez que se sabe quién va a estar presente, hay que encontrar el lenguaje oportuno para transmitirle nuestra idea de la manera más clara posible. La complejidad solo podría llevar a entorpecer el testimonio.

Ser entusiasta: el entusiasmo es fundamental para conseguir atraer a los oyentes. Aquello que escuchen debe interesarles, debe impactarles, por lo que no sólo importa lo que se cuente sino cómo se cuente.

Practicar: nada puede quedar en manos de la improvisación. Balbucear, dudar o titubear no transmite buenas sensaciones cuando de un negocio se trata. Practicar ayuda a dominar el discurso y a sentirse seguro.



FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
	9
	10
	11
	12
VALIDACIÓN	13
	14
	15
ESCALABILIDAD	16
	17

EN EL AULA

1 CALENTAMIENTO



COMPETENCIAS



OBJETIVO



Introducir la sesión para que el alumnado se sienta protagonista y se relaje



DURACIÓN
15 minutos.

Se tomará esta sesión como culmen y exposición de los aprendizajes adquiridos durante el desarrollo del curso. Cada equipo debe enfrentarse a la presentación de su proyecto y al *feedback* que le comuniquen sobre él.

Tal y como se mencionaba en la sesión anterior, el docente debe contar ya con personas externas al aula que ejerzan el rol de jurado. Estas personas pueden ser otros compañeros/as docentes, parte del equipo directivo del curso, amigos, familiares de los alumnos/as, personas que hayan seguido de cerca los proyectos de los equipos, etc.

En el caso de no ser posible, los propios alumnos/as conformarán el jurado de sus compañeros/as.

1. El profesor/a introduce a las personas que integran el jurado y les pide que se presenten en 2 minutos para que los estudiantes les conozcan más allá de la información que ya buscaron sobre ellos.
2. Los equipos pueden preguntar al jurado cualquier información que les parezca interesante conocer antes de las presentaciones de los proyectos.



Si los equipos no hacen preguntas podemos preguntar a las personas del jurado cuestiones como: ¿Cuál es vuestra relación con el mundo del emprendimiento? ¿Habéis participado en un emprendimiento social? ¿Nos podéis contar algo sobre él? ¿Qué esperáis de la sesión de hoy?

FASE SESIÓN

IDENTIFICACIÓN

1

2

3

4

CREACIÓN

5

6

7

8

VALIDACIÓN

9

10

11

12

13

14

ESCALABILIDAD

15

16

17

EN EL AULA

2 DESARROLLO



COMPETENCIAS



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

OBJETIVO



Entrenar la presentación de proyectos ante un jurado.

Poner en práctica las competencias desarrolladas durante el curso.



HERRAMIENTA TIC

[Plickers](#)



DURACIÓN

60 minutos.

Tras las preguntas al jurado dará comienzo la presentación por parte de los equipos.

1. El sorteo.

Se realiza un sorteo para conocer el orden de presentación de los equipos.

Cada equipo escribe su nombre en un papel y lo mete en una caja.

Las personas del jurado van sacando el nombre del equipo que presentará en primer lugar, en segundo, tercero, etc.

2. La presentación.

Cada equipo dispone de 6-10 minutos para presentar su *Pitch Deck*.

Tras la presentación, cada miembro del jurado podrá hacer una pregunta al equipo.

3. El *feedback*.

El jurado dispone de un breve espacio de tiempo para dar *feedback* a cada equipo, guiado por preguntas del tipo:

- ¿Han presentado la idea de manera clara y concisa?
- ¿La presentación era coherente?
- ¿Han participado todos los miembros del equipo?



Con el *feedback* se busca motivar a todos los alumnos/as y poner de relieve su esfuerzo y perseverancia.

A su vez, para integrar la evaluación por pares entre los compañeros/as de clase, tras cada exposición el profesor/a recogerá el *feedback* del resto de estudiantes a través de una App.



[Plickers](#)

Es una aplicación que se usa desde el teléfono móvil, y permite realizar tests y preguntas a los estudiantes, de manera muy sencilla, dinámica y atractiva, obteniendo en tiempo real las respuestas.

El docente entrega a cada estudiante unas tarjetas impresas con una codificación que representará un *feedback* establecido con anterioridad.

Por ejemplo, las tarjetas pueden hacer referencia a una escala tipo “Muy bien”, “Bien” y “Necesita mejorar”, o de 1 a 5, siendo 5 el valor máximo.

Cada vez que un equipo termine la presentación, el resto de alumnos/as deben levantar las tarjetas con el código que crean oportuno y el docente enfocará su móvil. La app *Plickers* lo convierte automáticamente a una gráfica con los resultados.

FASE	SESIÓN
IDENTIFICACIÓN	1
	2
	3
	4
CREACIÓN	5
	6
	7
	8
VALIDACIÓN	9
	10
	11
	12
ESCALABILIDAD	13
	14
	15
	16
	17

EN EL AULA

3 REFLEXIÓN



COMPETENCIAS

Autoconfianza y motivación

Autocontrol y tolerancia a la frustración

Creatividad e innovación

Competencia digital

Comunicación

Flexibilidad, resiliencia

Iniciativa y toma de decisiones

Orientación a la clientela

Orientación a objetivos

Razonamiento matemático

Responsabilidad y compromiso

Trabajo en equipo



OBJETIVO

Practicar el *Elevator Pitch*



DURACIÓN

15 minutos.



Después de haber visto a lo largo del desarrollo de las sesiones diferentes ejemplos de casos de éxito de emprendimiento, exposición de proyectos y vídeos motivadores, una de las mejores formas de cerrar el ciclo de sesiones es que los estudiantes expongan sus propios *Elevator Pitch*.

Aprovechando que para la actividad de presentación de los *Pitch Deck* se ha conformado un jurado, cada equipo debe exponer en un tiempo de 2 minutos su *Elevator Pitch*.

Esta segunda exposición, mucho más sintética, ayudará a poner de manifiesto muchos de los contenidos y competencias trabajadas durante las sesiones, ya que los estudiantes deben concretar la exposición de su proyecto de emprendimiento de manera eficaz.

AMPLIAR
INFORMACIÓN



HERRAMIENTA
TIC



GLOSARIO CURSO E-LEARNING

Aprendizaje cooperativo: Sistema de aprendizaje basado en el trabajo en equipo de los estudiantes, los cuales trabajan de manera conjunta para conseguir el logro de objetivos educativos comunes.

Aprendizaje por Proyectos: El Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP o PBL, Project-Based Learning) es una estrategia de enseñanza basada en la adquisición por parte del alumnado, de conocimientos, habilidades y actitudes a través de la elaboración de proyectos que dan respuesta a problemas planteados. Los proyectos, centrados en intereses y expectativas de los alumnos/as, son desarrollados partiendo de una pregunta abierta que guía el trabajo y plantea un reto a resolver enmarcado dentro del contexto de los estudiantes.

Blog: Sitio web en el que, a modo de bitácora o diario, se publican regularmente artículos cortos (*posts* en inglés). Los *post* (o entradas) son ordenados por fecha de publicación, por lo que siempre aparece en primer lugar el artículo más reciente. El contenido de los blogs es muy variado, desde diarios personales, noticias de actualidad, blogs temáticos, etc.

Brainstorming o “lluvia de ideas”: Técnica de creatividad en grupo en la que cada uno de los miembros aporta, durante un tiempo previamente establecido, el mayor número de ideas posibles sobre un tema o problema determinado. Se busca generar una gran cantidad de aportaciones, de manera concisa, ágil y sin pararse, inicialmente, a criticar su validez.

Community Manager: Profesional especializado en la gestión de las Redes Sociales de una empresa. Entre sus tareas, cuenta principalmente con la responsabilidad de administrar, moderar y acrecentar la comunidad virtual de una marca, producto o servicio.

Creative Commons: Organización que desarrolla y facilita licencias de derechos de autor abiertas o libres para la protección de obras científicas, educativas y culturales. Mediante la combinación de cuatro condiciones básicas (reconocimiento, no comercial, sin obras derivadas y compartir igual) el autor puede decidir de qué manera compartir su obra.

Crowdfunding: Mecanismo colaborativo de financiación. Un gran volumen de pequeños inversores financian con cantidades reducidas los proyectos, a cambio de algún tipo de recompensa previamente estipulada o de una pequeña participación de los beneficios. Se prescinde así de los intermediarios financieros habituales. Es también conocido como micromecenazgo.

Demo: Prototipo o demostración de un determinado servicio, programa o producto con el fin de mostrar las prestaciones y funcionalidades del mismo. En ocasiones, una demo es utilizada como versión de evaluación sobre la que testar sus potencialidades.

Economía colaborativa: Alquilar, comprar, intercambiar o vender productos, normalmente a través de Internet, en función de necesidades específicas de los particulares y no de beneficios exclusivamente económicos.

Influencer: Persona con gran presencia en Redes Sociales con la capacidad de influir significativamente sobre sus seguidores, pudiendo llegar a convertirse, de este modo, en prescriptor de una marca, servicio o producto.

Learning by doing: Método de formación a través del cual el aprendizaje se adquiere mediante la práctica. Con una perspectiva orientada a la acción, el foco se pone en la actividad del alumno. De esta forma, aprender haciendo implica cometer errores y buscar fórmulas creativas para sacar adelante proyectos, reales o experimentales, en equipo.

Métrica: Medida utilizada como línea de base o punto de partida para poder comparar los objetivos propuestos con los resultados reales. Las métricas permiten conocer el estado del proyecto y la evolución del mismo. Igualmente, facilitan la toma de decisiones.

Out of the box: Pensar “fuera de la caja” es una expresión utilizada para referirse al pensamiento creativo, no convencional o diferente. Significa no quedarse solamente con lo obvio o aparente sino adoptar nuevas perspectivas.

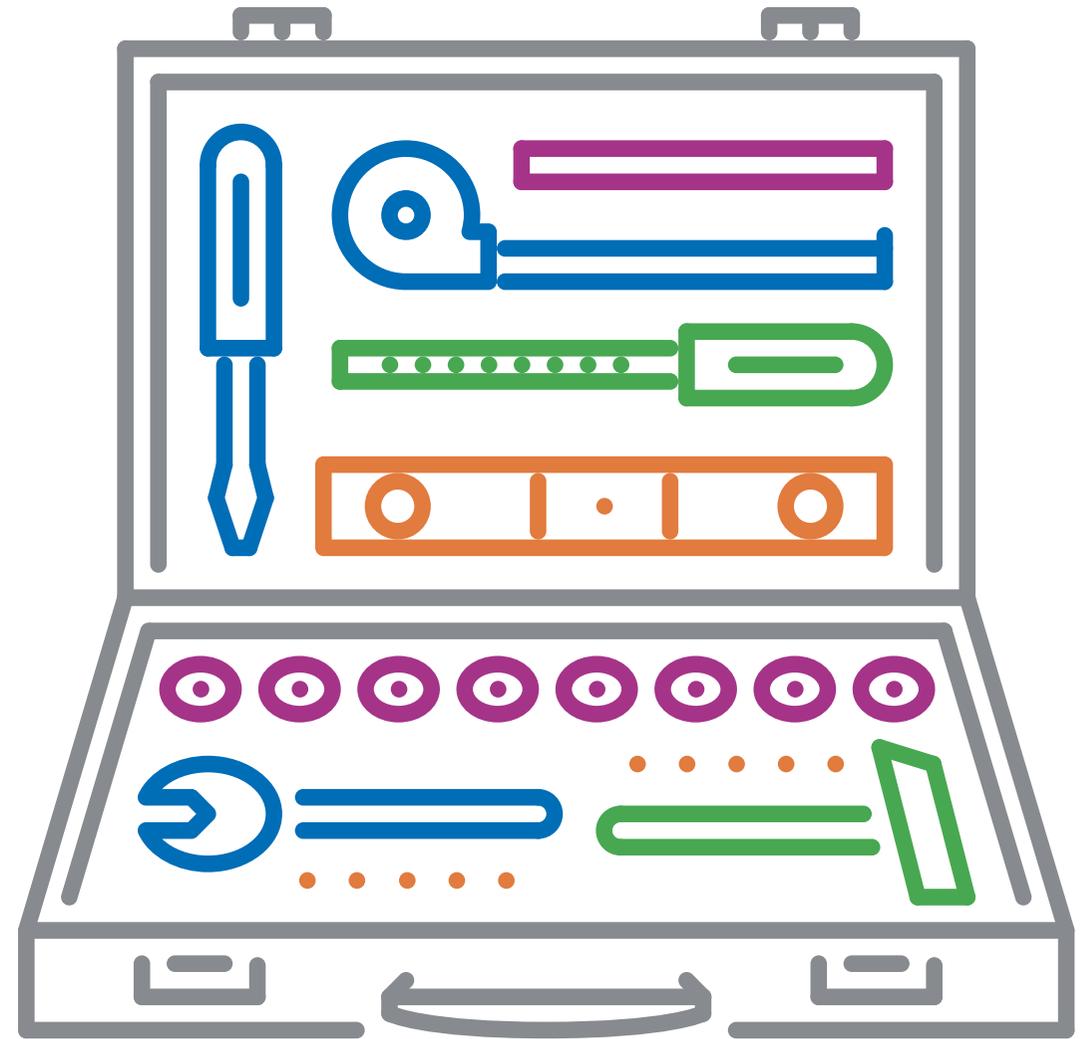
Prescriptores: Personas o entidades con la capacidad de influir en un determinado público a través de su valoración o decisión de compra sobre algún producto o servicio.

Segmento de clientes: Grupo específico de clientes con características comunes previamente definidas (edad, localización, gustos, hábitos de compra...) hacia los que dirigir actividades específicas dentro de la campaña de marketing del producto o servicio creado.

Storytelling: Técnica consistente en la narración de una historia con el objetivo de atraer la atención del oyente. En el ámbito del emprendimiento es utilizado normalmente para contar la idea de negocio o el producto/servicio consiguiendo generar una conexión emocional con los clientes. Más que contar la idea del proyecto estaríamos hablando de construir una historia sobre el proyecto.

Técnica 360: Técnica de evaluación mediante la cual se recopila información del desempeño de un trabajador a través del *feedback* aportado por diferentes actores (jefes, compañeros, subordinados...). Se basa en la concepción de las diferentes visiones y aportaciones que de un mismo elemento, hecho o persona, pueden surgir.

Tormenta de ideas: Véase “Brainstorming”.



KIT TECNOLÓGICO

ÍNDICE DE HERRAMIENTAS

- Symbaloo
- Kahoot!
- Canvanizer
- Forms
- Wordpress
- Paper by Dropbox
- Mapa de Empatía en Drive
- Google Drive
- Canva
- Crowdants
- PlantillasMil
- Hootsuite
- MakeBadges
- Trello
- Piktochart
- Pop!
- Powtoon
- Wix
- Slidebean
- Plikers

SYMBALOO



Plataforma

Herramienta web, con app para iOS y Android.



Link

Symbaloo: <http://symbaloo.com>



Licencia / Coste

Copyright 2006 @Symbaloo BV.

Gratuita.



Contenido a trabajar

Recopilación y agrupación de información de trabajo y búsqueda por internet. Organización de información.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Herramienta para la creación de un panel de enlaces favoritos en el navegador web.



Instalación

La herramienta web puede usarse desde cualquier navegador de Internet sin necesidad de instalación, aunque para guardar paneles propios es necesario Registrarse a través de una cuenta de correo electrónico.

Para la instalación en dispositivos móviles existe, tanto para Android como para iOS, la Aplicación para descarga desde las App Stores correspondientes (Google Play Store para Android y iTunes para iOS).



Potencialidades

Permite crear accesos directos a nuestros contenidos preferidos y tenerlos en un panel accesible desde cualquier dispositivo.

Permite de forma gráfica crear recomendaciones sobre contenidos web y apps.

Permite compartir nuestros paneles con otras personas.

Permite acceder a paneles ya creados por otras personas o instituciones.



Limitaciones

Los paneles tienen un tamaño limitado.

Requiere de una buena organización y selección de la información a compartir.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja. Es visual e intuitiva y dispone de funcionalidades sencillas de manejar.



Descripción

Symbaloo es una sencilla herramienta para crear paneles de iconos que dan acceso a enlaces web.

Permite crear un panel gráfico, llamado webmix, con enlaces a contenidos favoritos que se pueden clasificar y ordenar a gusto del usuario.

Esta herramienta emula la apariencia de los accesos directos que podríamos situar en el escritorio de cualquier cuenta de usuario de un ordenador personal o un dispositivo móvil.

Añade además la versatilidad que da el acceder a estos webmixes (paneles) en la nube, de forma que podremos acceder a nuestro panel de accesos directos desde cualquier dispositivo en el que tengamos un navegador para acceder a Internet.

Permite también publicar y compartir los paneles creados y usar los de otros usuarios.

Existe una versión de Symbaloo específica para el ámbito educativo y apoyada por el Ministerio de Educación, en la que encontrar y compartir información de interés para profesionales de la educación: <https://symbalooedu.es/>

Vídeo sobre SymbalooEdu: <https://goo.gl/z8dP51>

En el Canal de Symbaloo en Youtube se pueden encontrar diferentes tutoriales de uso: <https://goo.gl/DRBfqr>

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

KAHOOT!



Plataforma

Herramienta web, con Aplicación para móvil tanto en iOS como en Android.



Link

Enlace de administración - <http://kahoot.com>

Enlace de juego - <http://kahoot.it>



Licencia / Coste

Copyright 2017 @Kahoot!

Gratuita.



Contenido a trabajar

Refuerzo de contenidos sobre competencias emprendedoras abordadas en la sesión.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Herramienta para la creación de juegos tipo QuizzShows (pregunta-respuesta).



Instalación

La herramienta web puede usarse desde cualquier navegador de Internet sin necesidad de instalación, aunque es necesario registrarse a través de una cuenta de correo electrónico.

Existen la App clientes para participar, tanto para Android como para iOS, que pueden ser descargadas desde las App Stores correspondientes (Google Play Store para Android y iTunes para iOS)



Potencialidades

Permite que todo el grupo-clase participe simultáneamente.

Los tiempos de respuesta pueden ser controlados de forma que el facilitador puede generar una experiencia de competición o de respuesta rápida con tiempos cortos, u otorgar periodos más largos para facilitar la reflexión y el debate.

Centraliza el foco de atención del aula sobre la pantalla donde se proyecta el juego.

Genera interacción y dinamismo en el intercambio de ideas.

Dinamiza y gamifica el repaso de contenidos de trabajo abordados en una sesión o fase de trabajo.

Está conectado con la nube de Google a través de Google Drive lo que permite evaluar y trazar la experiencia.

Permite al docente crear pruebas de evaluación creativas.



Limitaciones

La introducción de preguntas es lenta si se pretende crear cuestionarios amplios.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja, tanto para el docente como para el alumnado. La administración del panel de control y la creación de juegos y pruebas es muy sencilla y la experiencia de usuario es intuitiva y de fácil manejo.

KAHOOT!



Descripción

Kahoot! es uno de los principales exponentes de la familia de aplicaciones web orientadas a crear “Quiz-shows” o juegos tipo “Quiz” masivos (preguntas y respuestas).

Es una herramienta que permite introducir la clásica mecánica de juegos o concursos de pregunta multi-respuesta tanto para realizar evaluaciones, como para sondeos y arranque de debates.

El creador del juego o cuestionario proyectará una pregunta y unas opciones para responder sobre una pantalla común, y los participantes seleccionarán su respuesta entre las opciones ofrecidas en la pantalla de su teléfono móvil, tablet u ordenador.

La herramienta tiene dos partes:

- Por un lado, una zona de administración (www.kahoot.com) y gestión de los cuestionarios y sondeos, donde, una vez creada una cuenta de usuario, se pueden:

- Generar nuevos Kahoot!, es decir, nuevos cuestionarios.

- Insertar preguntas en los Kahoot! creados.
- Lanzar el Kahoot que se va a utilizar y gestionar el avance manual de las preguntas (se puede automatizar también).
- Gestionar, reconfigurar y compartir nuestros Kahoot!
- Utilizar aquellos que el resto de usuarios hayan compartido con la comunidad de forma pública.
- Descargar los resultados en una hoja de cálculo o exportarlos a Google Drive para su análisis y evaluación posterior.

- Por otro lado, una aplicación cliente (<http://kahoot.it>), para los jugadores del concurso, que sirve de mando/interfaz del videojuego con el que seleccionar las respuestas. Para acceder es necesario un código que será proporcionado automáticamente por el administrador del juego al proyectar el cuestionario creado.

Modo de empleo en aula:

Una vez que se ha creado un Kahoot!, queda guardado en la zona de administración. Para usarlo en el aula, sólo es necesario abrirlo en modo juego. Cada cuestionario siempre irá asociado a un código que proporciona la herramienta automáticamente y permite a los alumnos/as, a través del enlace jugador (<http://kahoot.it>) acceder al cuestionario correspondiente.

Antes de jugar, conviene repasar las normas.

Las preguntas aparecen en la pantalla de proyecciones, junto con las opciones de respuesta y un código de colores.

La pantalla del teléfono móvil o del ordenador de los alumnos/as funcionará como la botonera de un concurso, de manera que han de pulsar el color correcto que coincida con la respuesta de la pantalla.

La App da puntos por acertar y por la velocidad del acierto, por lo que conviene ser rápidos en responder.

Vídeo tutorial sobre cómo crear un Kahoot!: <https://goo.gl/7kkmDm>

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

CANVANIZER



Plataforma

Herramienta web.

Link



Canvanizer - <http://canvanizer.com>
Plantilla Lean Canvas - <https://canvanizer.com/new/lean-canvas>

Licencia / Coste



Canvanizer copyright @Canvanizer 2017.
Uso gratuito online de la versión 1.0 y diferentes planes de precio para opciones avanzadas y acceso a la versión 2.0.

Contenido a trabajar



Realización de Lean Canvas del modelo de negocio o proyecto.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Facilitar la realización del modelo de negocio Lean Canvas en un entorno colaborativo.



Instalación

Canvanizer no necesita instalación ya que se trabaja directamente en la web. Sólo hay que introducir una dirección de correo electrónico que permite, posteriormente, acceder a los lienzos creados.

Si optamos por utilizar la versión de pago para mejorar y ampliar el abanico de posibilidades de trabajo es necesario realizar un registro en la propia web.



Potencialidades

Sencillez para generar lienzos colaborativos.

Posibilidad de trasladar el trabajo fuera del aula para continuar las aportaciones de información.

Compartir los lienzos creados.

Diversidad de modelos de lienzos orientados a diferentes tipologías de proyectos.



Limitaciones

Los espacios prediseñados de los diferentes módulos de los Canvas son limitados y, por tanto, el espacio puede ser, en ocasiones, reducido.

Poca capacidad de incluir diseño y funcionalidades estéticas.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja. Resulta intuitiva y fácil de manejar.



Descripción

Actualmente existen muchas herramientas digitales para poder realizar canvas online y de forma colaborativa, aunque la mayoría o son de pago, si son verdaderamente completas, o tienen limitaciones de funcionalidad o de calidad de imagen.

De entre todas las posibles alternativas señalamos Canvanizer.



Imagen extraída de: <https://canvanizer.com/>

Canvanizer es una aplicación web diseñada para crear lienzos de modelos de negocio online y es una de las más conocidas y usadas. Permite desarrollar el modelo de negocio sobre un Canvas digital y accesible desde la web.

Se puede seleccionar entre un juego muy amplio de modelos de lienzos, incluidos el Business Model Canvas y el Lean Canvas. Se trabaja online sobre las plantillas de la web y, una vez creado, puede ser compartido online para su difusión o para editarlo colaborativamente.

Tutorial de apoyo: <https://goo.gl/htfRUo>

Una alternativa a Canvanizer es la plantilla del Business Model Canvas de Lucas Cervera (<https://goo.gl/KC-JHwk>), la cual bajo Licencia **Creative Commons** puede ser utilizada a través de Google Drive.

FORMS



Plataforma

Plataforma web y aplicaciones en iOS y Android.



Link

Google Forms: <https://goo.gl/UUEH9t>

Licencia / Coste



Copyright Google @ 2017.

Uso gratuito con acceso a través de una cuenta de Google.

Planes de precio de Google Suite para opciones avanzadas.

Contenido a trabajar



Encuestas para la obtención de **métricas** de contraste en las diferentes fases de desarrollo de los proyectos de emprendimiento.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Publicación de formularios de preguntas, encuestas y recogida de datos.



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web, pero es necesario tener una cuenta de Gmail o de Google.



Potencialidades

- Las respuestas pueden ser visualizadas tanto colectiva como individualmente.
- Permite conectar el formulario con una hoja de cálculo en Google Drive donde se van almacenando las respuestas y la marca de tiempo del momento en el que se recibió.
- Permite configurar notificaciones para que el creador reciba un email de aviso cada vez que haya una respuesta.
- Las preguntas pueden ser mostradas de manera aleatoria.
- Se obtienen gráficos directos con los resultados de las encuestas.
- Posibilidad de convertir los formularios en test de autoevaluación.



Limitaciones

Es necesario crearse un usuario en Google para su uso.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja/Media. Debido a que la herramienta proporciona una gran cantidad de opciones y multitud de detalles en su configuración, para su correcta utilización y con el fin de aprovechar su potencial se recomienda conocer toda la amplitud de posibilidades que ofrece. Aun así, el uso es muy intuitivo y el formato es de la misma naturaleza que el resto de herramientas de Google.

FORMS



Descripción

Google Forms es, dentro de la oferta de herramientas colaborativas que ofrece Google, aquella que permite crear encuestas y formularios en la nube. Además ofrece una visualización directa de las respuestas obtenidas.

Es una herramienta con todas las opciones necesarias para crear test o formularios y publicarlos en Internet para su difusión. Unido, además, a la posibilidad de interconectarlo al resto de aplicaciones de Google, por ejemplo, almacenando los resultados en Google Drive, lo que facilita el análisis de datos recogidos y su exportación a Excel.

El creador puede, por un lado, compartir los cuestionarios con otros colaboradores para que participen en la edición y construcción del mismo y, por otro, enviarlo a modo de publicación no editable, para su resolución (sólo con las personas que han de contestar al cuestionario).

Para crear un cuestionario sólo hay que seguir las directrices y opciones que ofrece la plantilla de base. Desde un primer momento es posible cambiar la tipología de preguntas, añadir descripciones, elegir el número de respuestas, etc. Igualmente, permite personalizar el fondo, el título e insertar imágenes.

Cada pregunta puede crearse independientemente, lo que posibilita la elección de diferentes tipos de preguntas dentro de un mismo formulario.

Forms permite la creación de preguntas de diversa naturaleza:

- Respuestas simples marcando una opción.
- Respuestas múltiples con cajas de selección.
- Matrices de valoración.
- Cajas de texto para escribir respuestas largas y cortas.
- Desplegables.
- Etc.

De manera intuitiva, Google Forms, da la opción de elegir una navegación lineal (donde se muestran todas las preguntas del cuestionario) o secuencial (permitiendo que los usuarios sólo vean ciertas secciones en función de sus respuestas). Igualmente, se puede arrastrar, cambiar el orden, añadir, insertar secciones... Por lo que transmite al usuario una sensación de agilidad y versatilidad.

Una opción interesante de los Formularios de Google es la posibilidad de incluir información sobre las respuestas de forma que el cuestionario se convierta en un test de autoevaluación. A la hora de crear un formulario, las opciones de Configuración permiten “convertir en un test de autoevaluación” reportando la respuesta correcta de cada pregunta y una puntuación al respecto.

Una vez construido el formulario, su publicación y distribución puede realizarse tanto por email, web o redes sociales compartiendo el enlace que aparecerá en el botón de Enviar.

Video tutorial sobre la creación de formularios: <https://goo.gl/WnFUxM>

Video tutorial sobre la creación de un test de autoevaluación: <https://goo.gl/TpiuEx>

Descripción cómo crear un test de autoevaluación: <https://goo.gl/Aex6Hm>

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

WORDPRESS



Plataforma

Plataforma web y aplicaciones iOS y Android.



Link

Wordpress: <https://es.wordpress.com/>

Licencia / Coste

Copyright wordpress @ 2017.



Publicación gratuita.

Planes de precio para opciones de mejora adicionales.



Contenido a trabajar

Realizar un diario de recopilación del proceso de trabajo en el proyecto.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Publicación de **Blogs** y páginas web.



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web. Sólo es necesario una dirección de correo electrónico para registrarse.



Potencialidades

Publicar un blog funcional en cuestión de segundos.

Posibilidades de publicar desde cualquier dispositivo.

Uso como bitácora, cuaderno de campo o registro del trabajo realizado en el aula.

Interacción con los lectores a través los comentarios.



Limitaciones

Requiere invertir tiempo en conocer las posibilidades y elementos disponibles para potenciar la herramienta.

En muchos casos para conseguir un paquete gratuito hay que seleccionar un nombre y una dirección poco atractiva.

Si el volumen de visitas crece se hacen necesarias las opciones de pago para una correcta gestión.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja-Media. El manejo resulta muy intuitivo y todos los pasos para la creación de contenidos están secuenciados y ordenados para facilitar al usuario la creación del blog/web. Aunque las opciones de Wordpress son tantas que si se opta por los formatos más avanzados de la herramienta, la gestión puede dificultarse.

WORDPRESS



Descripción

Wordpress es una herramienta de gestión de contenido que permite crear **Blogs** y webs en formato abierto y gratuito (aunque también contiene opciones de pago). Comenzó siendo una plataforma con posibilidades para editar y publicar un blog, pero ha evolucionado a un producto más amplio y con mayores opciones de uso.

Por un lado, la herramienta Wordpress actual es un editor de sitios web completo, independientemente de que la web vaya a tener formato blog, y sin necesidad de tener conocimientos de programación web. (En su portal se anuncian como “blog, sitio web o ambos: tú decides”).

Pero además, la marca Wordpress proporciona un marco de programación para desarrolladores web que publican contenido en páginas web responsivas (aquellas que adaptan su apariencia al tamaño de la pantalla del dispositivo donde se están visualizando), y una completa gama de plantillas de estilo para poder utilizarlas en las aplicaciones y sitios webs que desarrollemos. Para esta opción es necesario tener

conocimientos de desarrollo web.

Publicar un blog o una web con Wordpress es tan sencillo como seguir los pasos de su página de inicio:

1. Elegir la apariencia entre uno de sus cientos de plantillas gratuitas.
2. Elegir el nombre para el blog/web y su dirección. Este paso es importante porque es el momento en el que Wordpress admite (o no) el nombre propuesto y lo acepta dentro de su paquete gratuito. Si la herramienta no acepta el nombre elegido existe la posibilidad, o bien de cambiar de nombre, o bien mantenerlo y acogerse a uno de los planes de precios.
3. Elegir el plan de precios o el paquete gratuito (si la plataforma nos permite la opción).
4. Usar el editor para crear la apariencia del blog.
5. Ir creando el contenido de la página a través de posts (entradas de texto o publicaciones) con la información que consideremos.

Una vez creado las posibilidades de configuración son muchas: permite insertar etiquetas, calendarios, enlazar con otras páginas o blogs, subir archivos multimedia, gestionar las publicaciones entre varios autores, crear pestañas y menús, ordenar las entradas de texto, gestionar los comentarios de los lectores...

La plataforma también canaliza las interacciones de los usuarios con la web o el blog creado a través de **métricas** pre-establecidas pudiendo analizar el impacto de cada una de las entradas o post, las visitas a la página, las búsquedas realizadas en la misma, los seguidores, la ubicación de los lectores, etc.

PAPER (BY DROPBOX)



Plataforma

Aplicación web



Link

Paper: https://www.dropbox.com/es_ES/paper



Licencia / Coste

Copyright 2017 @Drobox

Gratuita a través de una cuenta en Dropbox



Contenido a trabajar

Distribución de tareas.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Actas de reuniones, desarrollo rápido de ideas, reparto de tareas, post o notas sobre generación de contenidos...



Instalación

No requiere instalación pero sí la creación de una cuenta de usuario en Dropbox.



Potencialidades

Su sencillez para generar espacios de comunicación colaborativos para un equipo de trabajo o la gestión de un proyecto personal.

Generar listas de tareas comunes entre cuentas de diferentes usuarios.

Generar de manera ágil un documento de recogida de ideas.



Limitaciones

Las limitaciones propias de un procesador de texto online que no permite todas las opciones completas de maquetación que tendría un procesador ofmático completo.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja. Contiene funciones simples y sencillas en modo editor de texto.



Descripción

Paper es una de las funcionalidades incorporadas en el conocido gestor de archivos en la nube Dropbox.

A priori parece un simple editor de texto online, del estilo de Google Docs, pero su cometido no es ser utilizado como un potente editor de texto, sino como un sistema para la toma de notas ágiles con funcionalidades extra.

Mediante un sencillo procesador de texto online con su correspondiente interfaz de botones para añadirle funcionalidades al texto, se puede, entre otras cosas:

- Añadir menciones a otros usuarios para asignar tareas o llamar su atención.
- Enlazar a elementos compartidos en el espacio de almacenamiento en la nube de Dropbox.
- Crear listas de tareas con casillas de verificación.
- Añadir una fechas de finalización a un elemento
- Etc.

De esta forma podemos realizar notas escritas, asignar tareas, crear accesos a zonas de recursos compartidos, mantener recordatorios de agenda colaborativos donde pueden acceder diferentes usuarios, etc.

Todo ello permite, por ejemplo, levantar actas de reuniones de equipo o llevar el registro de acciones de un proyecto.

MAPA DE EMPATÍA



Plataforma

Lienzo en Google Drive



Link

Lienzo: <https://goo.gl/97njwE>



Licencia / Coste

Creada por Marcelo Pizarro Mirando bajo licencia **Creative Commons**.



Contenido a trabajar

Orientación al cliente. Vínculos de empatía entre producto y necesidades que satisface.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Compartir el acceso al lienzo del Mapa de Empatía alojado en Google Drive.



Instalación

No requiere instalación. Únicamente una cuenta Gmail y descargar la plantilla en nuestras carpetas de Google Drive.

Para comenzar a utilizarlo sólo hay que acceder a "Archivo" y hacer clic sobre "Crear una copia".

De esta forma se conseguirá obtener una copia editable en el Google Drive personal.



Potencialidades

Permite que lo trabajado quede guardado en Google Drive con la posibilidad de compartirlo con otros usuarios.



Limitaciones

Ofrece espacios limitados sobre los que trabajar. Si la información es extensa puede solventarse con el desarrollo de un segundo documento o con una ampliación en papel.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja. Tanto la descarga como su uso es sencillo, gráfico e intuitivo.



Descripción

El Mapa de Empatía es un lienzo que nos permite conocer y analizar el **segmento de clientes** al que dirigimos nuestra propuesta, de forma que, a través de un ejercicio de empatía, podemos ajustar mejor la propuesta de valor que ofrecemos.

El lienzo alojado en Google Drive permite trabajar de manera colaborativa, por lo que varios usuarios pueden estar rellenando un documento al mismo tiempo, pudiendo además obtener el registro online de todo lo trabajado.

Las similitudes con el trabajo de un lienzo de este tipo en papel son muchas, ya que esta plantilla utiliza incluso Post-it virtuales para completar cada uno de los apartados del Mapa de Empatía. Sólo hay que hacer doble clic en los Post-it y editarlos según convenga.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

GOOGLE DRIVE



Plataforma

Plataforma web y una app para cada herramienta en iOS y Android



Link

Google Drive: <https://drive.google.com>

Licencia / Coste

Copyright © 2017 Google



Uso gratuito con cuenta de usuario Google o Gmail.

Planes de precio para mayor almacenamiento y personalización corporativa.



Contenido a trabajar

Plan de empresa.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Plataforma de almacenamiento en la nube conectada al resto de las aplicaciones de la Suite de Google



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web. Pero se puede instalar una aplicación cliente para sincronizar los archivos y carpetas.

Sólo es necesario crear una cuenta previamente en Google o Gmail.



Potencialidades

Permite almacenar y sincronizar contenido en la nube.

Pueden subirse archivos externos de cualquier tipo y también almacenar los documentos creados con el resto de aplicaciones de la Suite de Google.

Permite trabajar colaborativamente.

Posibilita la anotación de comentarios y la inclusión de chats en los documentos colaborativos.

Facilita la gestión de los archivos almacenados mediante la creación de carpetas.

Permite exportar los documentos a otros formatos, por ejemplo, a los del paquete Office de Microsoft.



Limitaciones

Existen ciertas limitaciones para la maquetación de los documentos.

El espacio de almacenamiento es limitado. Google facilita 15Gb en la opción gratuita para almacenar el total de información que haya en la cuenta.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

Su uso y manejo resulta muy sencillo, ya que todas las herramientas incluidas son similares o cumplen la misma función que las usadas en el paquete Office de Microsoft.

GOOGLE DRIVE



Descripción

Drive es el sistema de almacenamiento y sincronización de archivos y carpetas en la nube de Google. Permite la sincronización de ficheros subidos por el usuario en su espacio virtual, pudiendo subir archivos externos de cualquier tipo, además de almacenar los documentos creados desde alguna de las aplicaciones de Google.

Dispone también de una aplicación de cliente que, instalada en el PC, posibilita sincronizar el contenido de la nube con el disco duro local.

Al compartir documentos en Drive con otras personas es posible gestionar las políticas de acceso, pudiendo elegir quién puede editar el documento compartido, comentarlo o simplemente visualizarlo.

Para compartir un documento Drive ofrece la posibilidad de hacerlo mediante una invitación vía email o a través de un enlace generado para ello.

Dentro del espacio principal del usuario en la herramienta “Mi unidad”, se encuentran los archivos y documentos creados o subidos por el propio usuario, así como aquellos a los que haya sido invitado para editar, ver o comentar, pudiendo organizarlos en carpetas.

Conectadas con Drive se encuentran todo un abanico de herramientas. Dentro de la Suite de Google destacan:

- Documentos de textos (G Document)
- Hojas de cálculo (G Spreadsheets),
- Presentaciones (G Slides),
- Formularios (G Forms)
- Dibujos y gráficos (G Drawings)

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

CANVA



Plataforma

Plataforma web



Link

Canva: <https://www.canva.com>

Licencia / Coste



Copyright © 2017 Canva

Uso gratuito con posibilidades limitadas.

Planes de precios en función de cantidad de uso de las imágenes y texturas que tengan licencia.

Contenido a trabajar



Recursos y estrategias para generar elementos de comunicación. Presentación de información y datos en múltiples formatos.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Editor gráfico en la nube con la que poder crear carteles, infografías, posters, tarjetas de visita, gráficos, etc.



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web. Aunque es necesario crear una cuenta o conectarnos usando una cuenta personal de Google o Facebook.



Potencialidades

Permite disponer de un editor gráfico online sencillo de manejar pero con muchas funcionalidades para crear archivos gráficos de los formatos habituales: .jpg, .png y .pdf.

La posibilidad de compartir los diseños y editarlos colaborativamente.

Generar productos de comunicación de manera rápida y ágil.



Limitaciones

Las funciones de edición son las más básicas y los bancos de imágenes gratuitos son, aunque extensos, limitados.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja. Resulta de fácil manejo. La herramienta se presenta de manera muy visual y todos sus elementos resultan muy intuitivos.



Descripción

Canva es un editor gráfico en la nube. Permite crear y editar composiciones gráficas que posteriormente se pueden descargar como ficheros en los formatos más extendidos: .jpg, .png y .pdf

Esta herramienta ayuda a resolver situaciones en las que necesitamos, por ejemplo, añadir textos a una foto, crear una imagen impactante para una publicación, hacer una infografía o incluso una serie de diapositivas. Permite trabajar de manera ágil desde la nube y sin necesidad de aplicaciones de escritorio ni costosas licencias.

La imagen o collage de imágenes podemos crearla desde cero o partiendo de un amplio surtido de plantillas predefinidas para diversas ocasiones: publicación en web, flyers, documentos, tarjetas de invitación, etc.

Ofrece multitud de funcionalidades gratuitas, aunque limitadas a cambios de colores, creación de formas, inserción de imágenes de su banco de datos o imágenes subidas por el usuario y textos de diverso formato.

Si nos vemos limitados por los elementos gratuitos de los que dispone, Canva también cuenta con un amplio banco de datos de imágenes y fondos con derechos de autor que podemos comprar si lo deseamos. Otra opción es utilizar la inmensa cantidad de plantillas para editar que la comunidad de usuarios de Canva pone a disposición bajo licencias **Creative Commons** (CC)

Cada diseño creado puede ser compartido con otros usuarios. Canva permite además crear un equipo de colaboradores habituales (10 integrantes máximo en la opción gratuita) con los que compartir nuestros trabajos.

SESIÓN

1

CROWDANTS

2



Plataforma

Plataforma web

3



Link

Crowdants <https://www.crowdants.com/>

4



Licencia / Coste

Copyright Crowd Spain @ 2017
Gratuita.

5

6



Contenido a trabajar

Financiación. Plan de Empresa

7

8



Competencias a desarrollar

9



Autoconfianza y
motivación



Autocontrol y
tolerancia a la
frustración



Creatividad
e innovación

10



Competencia
digital



Comunicación



Flexibilidad,
resiliencia

11

12



Iniciativa y toma
de decisiones



Orientación
a la clientela



Orientación
a objetivos

13

14



Razonamiento
matemático



Responsabilidad
y compromiso



Trabajo
en equipo

15

16

17



Propósito

Publicación de Proyectos de *Crowdfunding* en el ámbito educativo.



Instalación

No necesita instalación ya que se trata de una plataforma web. Para crear la plataforma es necesario registrarse a través de una cuenta de correo electrónico y, una vez creada, para el registro de un proyecto nuevo sólo es necesario acceder a “Envíanos tu proyecto”, registrarse con una cuenta de correo electrónico y comenzar a completar la información requerida:

- Promotor
- Información sobre el proyecto
- Financiación
- Recompensas



Potencialidades

Crear una plataforma de *crowdfunding* propia de manera sencilla y ágil.

Permite agrupar todos los proyectos de los alumnos/as en una misma página.

Conseguir financiación para un proyecto susceptible de ser financiado mediante *crowdfunding*.

Ayuda a construir el Plan de Negocio durante el proceso de registro y descripción de los proyectos en la plataforma.



Limitaciones

Mantener el seguimiento de cada uno de los proyectos alojados implica esfuerzo y continuidad.

A nivel visual Crowdants no facilita demasiada flexibilidad para poder crear una plataforma más atractiva.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Media.

Tanto crear la plataforma como alojar los proyectos resulta sencillo y de fácil manejo, aunque el tiempo de dedicación y la necesidad de concreción de la información es alta.

CROWDANTS



Descripción

Crowdants es una web que permite crear plataformas de *crowdfunding* donde difundir proyectos para recaudar financiación.

De manera sencilla, ofrece la posibilidad de crear una plataforma propia de crowdfunding en la que alojar los proyectos de los estudiantes.

Crowdanst permite personalizar la plataforma creada a través de una imagen o logo de referencia, la redacción de una descripción detallada, la publicación de Preguntas Frecuentes (FAQ), etc.

Por defecto aparece un botón que indica “Envíanos tu proyecto”. Desde este apartado, los estudiantes pueden publicar los proyectos de emprendimiento dentro de la plataforma creada.

La plataforma permite:

- Describir los proyectos.
- Realizar campañas de difusión del mismo para atraer a los microinversores.
- Publicar diferentes recompensas para cada tramo de cantidad de inversión.
- Mantener contacto con los microinversores.
- Gestionar la inversión.

Funcionan de manera muy transparente en la gestión de los fondos y los contenidos y exigen un alto compromiso con los posibles inversores de nuestras ideas.

También cabe reseñar que los autores de los proyectos deben preocuparse de gestionar previamente los derechos de autor del contenido publicado.

SESIÓN

1

PLANTILLASMIL

2



Plataforma

Plataforma web

3

Link



PlantillasMil <https://www.plantillasmil.com/>
Plantilla Presupuesto: <https://goo.gl/GbJc7n>

5



Licencia / Coste

Copyright @ 2017

6



Contenido a trabajar

Plan económico-financiero.

7



Competencias a desarrollar

9



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación

10



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia

11



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos

13



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

16

17



Propósito

Hoja de cálculo para gestionar los costes de un Plan de Empresa.



Instalación

No necesita instalación, pero para poder acceder a las plantillas de trabajo es necesario una dirección de correo electrónico donde llegará el link para la descarga. Este link da acceso a una carpeta comprimida tipo WinRAR con la documentación.

Las plantillas son en su mayoría en formato Excel, por lo que después pueden convertirse, vía GoogleDrive, en un documento colaborativo.

El link directo del modelo para trabajar el Plan Económico - Financiero propuesto es: <https://goo.gl/oqLXt6>



Potencialidades

Permite realizar cálculos de costes muy completos y rápidamente.

Dispone de múltiples opciones de plantilla para adaptarse a los modelos de trabajo que necesite el equipo.

Se puede exportar a una hoja de cálculo en la nube.

Permite trabajar colaborativamente si trasladamos a Drive los modelos de plantillas.



Limitaciones

Poca flexibilidad para incluir nuevos conceptos o contenidos.

Complejidad de los contenidos económico financieros.

No permite añadir campos o pestañas. Sólo podemos usar los que ofrecen las plantillas creadas.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja. Es muy sencillo introducir los datos y analizar los resultados.



Descripción

PlantillasMil.com es una plataforma web que ofrece modelos de plantilla para trabajar diferentes aspectos de la creación de los planes de empresa o de negocio.

Desde documentos para el área de recursos humanos, compras, marketing o análisis estratégicos, PlantillasMil.com alberga decenas de plantillas útiles para gestionar un proyecto empresarial.

Concretamente, se plantea su uso como recurso de apoyo a la realización de la parte económico - financiera de los proyectos emprendedores. Dispone desde modelos para la realización de un sencillo presupuesto, hasta plantillas más complejas en las que poder realizar un plan financiero completo.

Como la mayoría de las plataformas web de recursos abiertos, contiene algunos paquetes de pago, aunque, en este caso, podemos trabajar sólo con las opciones gratuitas.

PRESUPUESTO ANUAL de EMPRESA

PE0978G v.0.0. Versión reesmada y simplificada de Presupuesto Anual de Empresa - RADICO -

Libro para Excel diseñado para elaborar fácilmente un presupuesto completo
Este libro está basado en un diseño original de D.L. Radico, agradecemos su aportación.

e.ditor

e.ditor consulting y el autor

Configuración

- Nombre de tu empresa: → Indica aquí el nombre de la empresa o proyecto.
- Ejercicio a presupuestar: → Plan el año o años correspondientes al ejercicio.
- Primer mes del presupuesto: → Elige del desplegable el primer mes del ejercicio.

información

comenzar



SESIÓN

1

HOOTSUITE

2



Plataforma

Plataforma web con Aplicación para móvil tanto para Android como para iOS.

3

4



Link

Hootsuite: <https://www.hootsuite.com>
Hootsuite versión gratuita: <https://hootsuite.com/es/plans/free>

5

6

Licencia / Coste

Copyright @ 2017 Hootsuite

7



Uso gratuito con cuenta de usuario o a través de una cuenta de Twitter o Facebook.

8

Planes de precio para acceder a opciones avanzadas.

9



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación

10

11



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia

12

13



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos

14

15



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

16

17



Contenido a trabajar

Comunicación y marketing. Gestión de redes sociales.



Propósito

Gestión avanzada de redes sociales.



Instalación

Puede utilizarse desde su herramienta web o desde la App, tanto para Android como para iOS, que pueden ser descargadas desde las App Stores correspondientes (Google Play Store para Android y iTunes para iOS)



Potencialidades

Ayuda a hacer una gestión más eficiente de nuestras Redes Sociales.

Programar la publicación automática de contenido en los perfiles.



Limitaciones

Los informes de análisis de impacto de los perfiles de redes sociales con el contenido más interesante no son gratuitos.

El panel de control requiere de una capacidad avanzada de organización de los datos a mostrar.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Media - Alta. El registro en Hootsuite es sencillo, pero la gestión del panel central de la herramienta necesita de un tiempo para habituarse a su manejo.



Descripción

Hootsuite permite diseñar un panel de control a nuestra medida con varios perfiles de Redes Sociales para poder leer y publicar de forma simultánea.

En primer lugar, se han de añadir los perfiles sociales (Facebook, Twitter...) que queremos controlar y, tras esto, se crearán columnas en el panel de control para su seguimiento.

Cada columna contiene la información de los perfiles: el muro, panel o timeline principal, los mensajes enviados, las menciones recibidas, los filtros de búsqueda programados, los resultados del seguimiento de una cuenta concreta o de un hashtag (hilo de mensajes de un término precedido de un '#').

Estas columnas, a su vez, permiten interactuar con ellos: responder, retuitear, compartir, etc. en función de las funcionalidades propias de la red social a la que pertenezcan.

Una opción interesante es la de programar mensajes automáticos que pueden enviarse simultáneamente a nuestros perfiles de Redes Sociales controlados desde el panel de Hootsuite.

La cuenta gratuita permite:

- Agregar 3 perfiles de nuestras redes sociales
- 2 perfiles de actualización mediante RSS (normalmente blogs y páginas web que los usan para difusión de mensajes y actualizaciones)
- Análisis de impacto y campañas sencillas
- Programación de mensajes en los perfiles añadidos

Tutorial sobre Hootsuite: <https://goo.gl/wZkDSQ>

Blog de Hootsuite: <https://blog.hootsuite.com/es/>

Una alternativa interesante a Hootsuite con prestaciones muy similares es Buffer: <https://buffer.com/>

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

MAKEBADGES



Plataforma

Plataforma web



Link

Makebadges: <https://www.makebadg.es/>



Licencia / Coste

© Digitalme 2017

Gratuita



Contenido a trabajar

Gamificación. Generación de sistemas de recompensas. Estrategias de motivación a la tarea.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Herramienta para la publicación de insignias y medallas de logro.



Instalación

No necesita instalación ya que se trata de una herramienta web. Para la realización de medallas, avatares y las opciones de acceso libre, no es necesario siquiera abrir una cuenta.



Potencialidades

Facilidad de uso.

Amplio menú de opciones para combinar y personalizar los diseños.

Descarga directa de los elementos creados.



Limitaciones

No permite almacenar online las creaciones, si bien podemos guardar las imágenes de las insignias hechas en nuestro propio ordenador/dispositivo.

No permite vincular las medallas o insignias con otras aplicaciones como lo hacen otras plataformas.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

El diseño de insignias y avatares es de uso muy sencillo.



Descripción

Makebadges es una herramienta de edición gráfica online orientada a la creación de insignias, avatares, logos y banners para compartir en nuestros espacios digitales.

Mediante una interfaz simple y partiendo de formas prediseñadas permite personalizar insignias para otorgar como recompensas en la consecución de logros formativos, tareas realizadas, adquisición de competencias, o cualquier otro evento en el que tenga cabida una recompensa motivadora.



El funcionamiento es sencillo:

- En la pantalla principal de la herramienta se selecciona forma, color y texto de la insignia a crear.
- Una vez terminado el diseño, se pulsa el botón *Download* y se descarga el diseño realizado en formato .png o puede ser compartirlo en Redes Sociales.

Un complemento interesante a MakeBadges es la herramienta MakeWaves (<https://www.makewav.es/>), donde podríamos llevar un registro de las insignias creadas y utilizarlas en entornos más avanzados y compatibles con [OpenBadges](#).

TRELLO



Plataforma

Herramienta web, con App para iOS y Android



Link

Trello: <https://trello.com/>



Licencia / Coste

Copyright 2017 @Trello
Gratuita.

Planes de precio para opciones adicionales.



Contenido a trabajar

Organización y gestión de proyecto. Seguimiento de tareas.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Gestión de proyectos para equipos de trabajo



Instalación

La herramienta web puede usarse desde cualquier navegador de Internet sin necesidad de instalación, aunque es necesario registrarse en la web a través de una cuenta de correo electrónico.

Existe también, tanto para Android como para iOS, la Aplicación Trello para descargar desde las App Stores correspondientes (Google Play Store para Android y iTunes para iOS).



Potencialidades

Su integración con el resto de plataformas de contenido online de uso habitual, en un proyecto: Dropbox, One Drive, Google Drive, etc.

Facilidad para la organización y gestión de las tareas de trabajo.

Disponibilidad de la información desde cualquier dispositivo con acceso a Internet.

Sistema de avisos de tareas y notificaciones.



Limitaciones

En pantalla pequeña (móvil) aparecen limitaciones de tamaño y de visualización del proyecto completo.

Los tableros no pueden ordenarse a nuestro criterio, sino que siempre aparecen por orden alfabético.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Media-Alta.

La herramienta se estructura en base a metodologías ágiles de gestión de proyectos por lo que es pertinente, antes de utilizar Trello, conocer el funcionamiento de estas metodologías.

Por otro lado, al ser una herramienta eminentemente colaborativa se necesita de la implicación y la buena gestión de todos los participantes, al mismo tiempo que el conocimiento de todas sus funcionalidades y opciones para un uso correcto y eficiente.

TRELLO



Descripción

Trello es uno de los gestores de proyectos en la nube más utilizados por equipos de trabajo.

La flexibilidad a la hora de crear lienzos donde anotar tareas, adjuntar archivos, compartir recursos y notificaciones, entre otras opciones, permite su uso en entornos organizados siguiendo metodologías ágiles de producción (kanban, scrum, etc.).

Su uso es muy sencillo:

- Se crea un “Tablero” principal para cada proyecto.
- Dentro de cada proyecto podemos crear tantas “Listas” como deseemos (columnas) y darles la función apropiada a nuestra metodología de trabajo. Por ejemplo: una lista de ideas previas, una lista de tareas en curso, otra de tareas terminadas, etc. (To do, Doing, Done).
- Cada lista funciona como una agrupación de “Tarjetas”. Éstas se utilizan para representar tareas concretas que pueden ser asignadas a fechas de finalización, a usuarios concretos, adjuntar contenido multimedia, comentarios, links, etc.
- Cada una de estas “Tarjetas” admite la posibilidad de ser editada colaborativamente.

Además, permite sincronizar y enlazar información de la mayoría de aplicaciones en la nube de uso masivo como puedan ser Dropbox o la suite de Google Drive.

En general, la aplicación permite un uso muy completo para proyectos de equipos de aula o simplemente como gestor de tareas personales.

Vídeo tutorial sobre el funcionamiento de Trello: <https://goo.gl/eGcqdz>

Existen otras herramientas similares a Trello como, por ejemplo, Kanban Tool (<https://kanbantool.com/es/>)

SESIÓN

1

PIKTOCHART

2



Plataforma

Aplicación Web y App para iOS

3



Link

Piktochart: <https://piktochart.com/>

4

Licencia / Coste



Copyright 2017 @Piktochart.

Gratuita.

Planes de precio para recursos adicionales.

5

6

7



Contenido a trabajar

Creación de presentaciones e infografías para exponer los proyectos.

8



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo

14

15

16

17



Propósito

Creación de infografías y presentaciones.



Instalación

No necesita instalación ya que se trata de una herramienta web, aunque para trabajar en ella es necesario el registro a través de una cuenta de correo electrónico.

Piktochart cuenta con una App para iOS, que puede ser descargada a través de iTunes.



Potencialidades

Su sencillez para generar presentaciones e infografía vistas en pocos minutos.

Consta de numerosas plantillas sobre las que trabajar.

Los elementos gráficos a utilizar (iconos, dibujos, ect.) son muy ilustrativos.

Dispone de tutoriales y demos de uso.



Limitaciones

Algunas de las plantillas más flexibles y originales son de pago. Al igual que algunas de las ilustraciones y dibujos.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

Se trata de una herramienta de manejo sencillo ya que las plantillas permiten trabajar de forma intuitiva.



Descripción

Piktochart es una popular herramienta para crear informes gráficos, presentaciones, esquemas e infografías con un gran impacto visual sobre la audiencia.

A la hora de presentar una idea o los resultados de una campaña o progreso en un proyecto, los informes gráficos ayudan a representar visualmente las ideas a transmitir aportando valor a la exposición del mismo.

Piktochart proporciona una serie de plantillas iniciales y los componentes gráficos básicos (grafías, iconos, fotos, marcos, gráficos, mapas...) sobre las que crear y personalizar la presentación.

También ofrece lienzos en blanco sobre los cuales comenzar a trabajar sin basarse en ningún modelo previo.

Una vez creada la presentación o infografía existe la opción de:

- Previsualizar el trabajo creado.
- Guardar.
- Descargar.
- Compartir.

El formato de descarga gratuito es .png aunque existe la opción de descargarlo en formato .pdf como opción de pago.

SESIÓN

1

MARVEL APP + POP!

2



Plataforma

App para iOS y Android.

3



Link

Marvel: <https://marvelapp.com/>

4

Licencia / Coste

Copyright 2017 @Marvelapp
Diferentes planes de precios.
Gratuita con restricciones.

5



Contenido a trabajar

Prototipado de proyectos.

8



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y
motivación



Autocontrol y
tolerancia a la
frustración



Creatividad
e innovación



Competencia
digital



Comunicación



Flexibilidad,
resiliencia



Iniciativa y toma
de decisiones



Orientación
a la clientela



Orientación
a objetivos



Razonamiento
matemático



Responsabilidad
y compromiso



Trabajo
en equipo

16

17



Propósito

Prototipado de Apps.



Instalación

Podemos utilizarla desde la App para Android e iOS o desde la web de Marvel. En ambas es necesario realizar un registro a través de una cuenta de correo electrónico.



Potencialidades

Facilidad de crear y simular una app con el teléfono móvil.

Permite generar la experiencia de navegación de la propia App.

Integra el trabajo de diseño en papel y lo convierte en una simulación digital.

Sencillez para generar prototipos vistosos de manera rápida.



Limitaciones

En la opción gratuita, Pop! sólo permite crear dos proyectos por usuario.

Si lo utilizamos a través de la web es necesario tener actualizado el navegador en su última versión.

Algunas funcionalidades interesantes sólo están en la parte de pago.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

Resulta de muy fácil manejo para cualquier usuario de telefonía móvil. Las lógicas de creación de proyecto son muy intuitivas y dispone de funcionalidades simples.



Descripción

Pop! es una sencilla App que permite crear un prototipo de página web o aplicación móvil. Esta herramienta posibilita, mediante fotografías, simular el flujo de navegación a través de la web o aplicación que diseñemos.

Permite generar dibujos, fotografías o composiciones simulando las sucesivas pantallas. Una vez creadas pueden ser fotografiadas a través de la herramienta Pop!

Una vez realizadas las fotografías, se selecciona el orden y el flujo de navegación entre ellas para simular las funcionalidades del prototipo.

Tutorial (en inglés): <https://www.youtube.com/watch?v=Vm1J2wUhNOK>

Demostración Pop!: https://www.youtube.com/watch?v=AuHDS_Z5-DI

SESIÓN

1

POWTOON

2



Plataforma

Plataforma web

3



Link

PowToon: <https://www.powtoon.com>

4

Licencia / Coste

Copyright © 2017 Powtoon

6



Uso gratuito con cuenta de usuario o conectado a nuestra cuenta de Google o Facebook. Planes de precio con limitación en el uso de espacio y ancho de banda de acceso y tipo de web.

7

8



Contenido a trabajar

Prototipado de proyectos. Apoyo para la realización de *Storytelling* o presentaciones.

9



Competencias a desarrollar

10

11



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación

12

13



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia

14

15



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos

16

17



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Editor gráfico de páginas web



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web. Aunque es necesario crear un usuario o conectarnos usando una cuenta de Google o Facebook.

Una vez creada la cuenta de usuario, es posible crear animaciones desde cero o modificando alguna de sus plantillas disponibles.



Potencialidades

Ofrece resultados muy visuales y de aspecto muy atractivo sin tener que manejar editores de vídeo complejos.

Permite animar storytelling u otros formatos de presentación.

A través del uso de plantillas, es posible crear secuencias de animación de forma sencilla.



Limitaciones

Las funciones son restringidas en la opción gratuita y pueden limitar el diseño de las animaciones (duración de los vídeos, banco de imágenes, modo de descarga...)



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

Su manejo es similar al de aplicaciones para crear presentaciones comunes y resulta muy intuitivo tanto el acceso como el desarrollo de las animaciones.



Descripción

Powtoon es una herramienta en la nube que permite crear vídeos cortos con animaciones de forma sencilla.

Permite diseñar secuencias mediante personajes predefinidos, con sucesión de movimientos configurables de las animaciones.

El banco de imágenes, animaciones y objetos que facilita la herramienta para integrar en los vídeos es suficientemente amplio incluso en la versión gratuita. Contiene elementos y plantillas que permiten realizar presentaciones orientadas a sectores diferentes: educación, comercio, resultados de empresa, etc.

También permite incluir sonido e integrarlo en la presentación (música, locuciones, etc.)

Powtoon facilita un plan gratuito, aunque con limitaciones de acceso a su banco de datos y restricciones en la duración de los vídeos y en la descarga de las creaciones. Si bien, para las propuestas de proyectos en aula, resulta una herramienta muy válida.

Ejemplo de vídeo realizado con Powtoon: https://www.youtube.com/watch?v=_57kG9AgUBo

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

WIX



Plataforma

Plataforma web



Link

Wix: <https://www.wix.com>

Licencia / Coste



Copyright @ 2017 wix

Uso gratuito con cuenta de usuario.

Planes de precios con mayores posibilidades.



Contenido a trabajar

Prototipado de proyectos. Prototipado de espacios web.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Editor gráfico de presentaciones animadas en la nube.



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web.

Es necesario crear una cuenta o conectarnos usando una cuenta de Google o Facebook.



Potencialidades

Wix posee todas las funcionalidades habituales de una página web.

No son necesarios conocimientos de programación para diseñar y crear una página web.

Las plantillas propuestas facilitan el uso de la herramienta y la configuración rápida de páginas web.



Limitaciones

Los bloques han de ajustarse a sus posiciones en la plantilla, por lo que algunos de ellos no son modificables.

Existen planes de precio para un uso más potente de la herramienta con la incorporación de más imágenes, personajes y elementos premium.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

La herramienta contiene explicaciones detalladas que facilitan su uso, así como secuencias de pasos para su utilización.



Descripción

Wix es una herramienta en la nube para el despliegue de páginas web de propósito general, para la cual no son necesarios conocimientos de programación web.

La herramienta ofrece una interfaz donde poder rellenar una plantilla arrastrando y soltando los bloques disponibles. Estos bloques pueden editarse y personalizarse con el contenido deseado.

Una vez elegida la plantilla es posible trabajar sobre ella a través del editor gráfico. Existe la posibilidad de editar los bloques de la plantilla o añadir otros bloques disponibles para agregar funcionalidades a la web (bloques de texto y contenido, enlaces y zonas de contacto, módulos para mostrar mapas, reproductores de contenido multimedia incrustados...).

Una vez creada la web puede publicarse y compartir los enlaces para su difusión.

La versión gratuita permite conectar la web creada a dominios existentes previamente adquiridos.

Su versión de pago permite además crear sitios web más complejos (como tiendas online) y crear campañas de publicidad vía email.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

SLIDEBEAN



Plataforma

Plataforma web



Link

Slidebean: <https://www.slidebean.com>

Licencia / Coste

Copyright @ 2017 slidebean



Uso gratuito con cuenta de usuario o conectado a nuestra cuenta de Google, Twitter, Facebook o LinkedIn.

Planes de precio para el uso de plantillas y almacenamiento.



Contenido a trabajar

Presentaciones. Comunicación.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Editor gráfico de diapositivas en la nube.



Instalación

No necesita de instalación ya que se trata de una herramienta web.

Es necesario crear una cuenta o conectarnos usando una cuenta de Google, Twitter, Facebook o LinkedIn.



Potencialidades

Las diapositivas se diseñan con un enfoque centrado en el contenido y con un diseño impactante.

Existen diferentes modalidades de configuración para el pase de diapositivas.

Permite crear conjuntos de diapositivas rápida y ágilmente.



Limitaciones

La mayor parte de plantillas del banco de datos de slidebean pertenecen a los planes premium.

Las opciones para compartir y crear plantillas de forma colaborativa también forman parte de las opciones de pago.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Baja.

Su interfaz es de fácil manejo, pudiendo generar un diseño impactante que potencie un mensaje simple pero directo.



Descripción

Slidebean es una herramienta de edición gráfica en la nube para la creación de pases de diapositivas.

El editor está organizado de forma que el usuario crea conjuntos de diapositivas en dos áreas:

- Por un lado, el texto que formará parte de la diapositiva. Con posibilidad de editarlo creando bloques, los cuales permiten incluir tanto contenido textual como gráficos animados.
- Por otro lado, el diseño y los estilos de la diapositiva. Mediante los bloques y elementos disponibles se da forma a la diapositiva configurando el estilo deseado. Desde esta parte del editor es posible acceder al contenido que queramos incluir o editar en cada área de la diapositiva.

Una vez creada la presentación, ésta puede reproducirse desde la propia plataforma. Permite configurar el pase de diapositivas de forma manual o automatizarse para que las diapositivas vayan pasando solas cada cierto tiempo, previamente configurado.

Para su construcción, Slidebean facilita plantillas predefinidas.

PLICKERS



Plataforma

Herramienta web, con aplicación para cliente de juego en iOS y Android.



Link

Enlace - <https://plickers.com/>
Tarjetas - <https://www.plickers.com/cards>



Licencia / Coste

Copyright 2017 @Plickers
Gratuita.



Contenido a trabajar

Evaluación entre pares y refuerzo de contenidos sobre competencias emprendedoras abordadas.



Competencias a desarrollar



Autoconfianza y motivación



Autocontrol y tolerancia a la frustración



Creatividad e innovación



Competencia digital



Comunicación



Flexibilidad, resiliencia



Iniciativa y toma de decisiones



Orientación a la clientela



Orientación a objetivos



Razonamiento matemático



Responsabilidad y compromiso



Trabajo en equipo



Propósito

Herramienta para la creación de juegos tipo QuizzShows (pregunta-respuesta).



Instalación

Es necesario crear una cuenta en la web de Plickers e instalarse la App en el dispositivo (bien Tablet o smartphone) desde el que se van a grabar las tarjetas de los participantes.

La App cliente, tanto para Android como para iOS, puede ser descargada desde las App Stores correspondientes (Google Play Store para Android y iTunes para iOS).



Potencialidades

Genera interacción y dinamismo en el intercambio de ideas.

Permite la evaluación o feedback entre pares.

Dinamiza y gamifica el repaso de contenidos de trabajo abordados en una sesión o fase de trabajo.

Permite al docente conocer el detalle de los resultados para hacer pruebas de evaluación de manera diferente.

Permite realizar experiencias de pregunta-respuesta sin que los participantes tengan acceso a dispositivos móviles o conexión inalámbrica.



Limitaciones

La introducción de preguntas es lenta si se requiere un volumen amplio.

El juego sólo puede ser dirigido por un facilitador, no puede funcionar de forma autónoma.

El facilitador sí que ha de disponer de un dispositivo móvil y de un PC con proyector conectados ambos a Internet.

Requiere un tiempo previo de preparación e impresión de las tarjetas de los participantes.



Dificultad de uso para el profesor y el alumno

Media.

La creación de preguntas y la gestión en el aula es lenta hasta conseguir un manejo fluido de la herramienta.

PLICKERS



Descripción

Plickers es una aplicación web orientada a crear “Quiz-shows” o juegos tipo “Quiz” masivos en el aula.

Tiene las características básicas para realizar sesiones grupales de preguntas multirespuesta que pueden ser usadas tanto para evaluación, como para sondeos o arranque de debates, entre otras muchas posibilidades.

La diferencia de mecánica respecto de otras aplicaciones similares, como KaHoot! o Quizizz, es que en Plickers, los concursantes no necesitan un teléfono móvil ni conexión a Internet. De esta forma, Plickers es una gran alternativa cuando la conexión o el dispositivo son un impedimento para llevar a cabo una experiencia de este tipo.

Plickers se basa en la realidad aumentada para leer unas tarjetas con códigos que identifican unívocamente al participante y a su respuesta.

Estas tarjetas se pueden descargar e imprimir desde la propia web (hasta un máximo de 63 participantes). Cada tarjeta lleva marcada la opción (A, B, C o D) en cada uno de sus 4 lados, de forma que la orientación de la tarjeta indica la respuesta elegida en la parte superior.

La herramienta tiene varias secciones:

- Zona de administración de los cuestionarios y sondeos creados por el usuario, donde, una vez creada una cuenta de usuario, se pueden:
 - Crear nuevos cuestionarios.
 - Insertar preguntas en los creados.
- Gestionar las preguntas a mostrar
- Una sección donde revisar las estadísticas de uso de las preguntas y el desempeño en las mismas.
- Una sección donde almacenar las asignaciones persona-tarjeta.

Modo de empleo en aula:

La herramienta se controla desde el móvil o tableta a través de la App de Plickers.

Una vez creado un cuestionario en Plickers queda guardado en la zona de administración. Cuando se quiere usar en aula, sólo es necesario abrirlo en modo Live View e ir indicando las preguntas a mostrar desde la aplicación del dispositivo móvil. La información de acceso estará visible, en la pantalla de proyecciones, con las respuestas a seleccionar por los participantes para la pregunta.

Los participantes, para seleccionar la respuesta elegida, enseñan al profesor/a su tarjeta colocada en una de las 4 posiciones posibles. De esta forma, la aplicación de realidad aumentada desde la que el facilitador está mostrando las preguntas, detecta su respuesta por la posición del código BiDi y la asigna automáticamente a su usuario, previamente registrado.

Antes de jugar, conviene repasar las normas.

- Las preguntas aparecen en la pantalla de proyecciones, junto con las opciones de respuesta. Los participantes han de mostrar al facilitador la tarjeta enseñando el código BiDi.
- La posición (4 posibles) en la que enseñen la tarjeta será la que marque la respuesta.
- La aplicación del teléfono móvil servirá para grabar las tarjetas y sus posiciones, por lo que habrán de enseñarlas hasta que el docente lo indique.
- La tarjeta es personal e intransferible y es conveniente asegurarse bien de en qué posición se ha levantado.

Tutorial sobre la configuración de Plickers: https://www.youtube.com/watch?v=Xgz0c0s_w6A

Vídeo del uso de Plickers en el aula: <https://youtu.be/ml-eBHhEqzs>



KIT COMPETENCIAL

ÍNDICE DE COMPETENCIAS

- Autoconfianza y motivación
- Autocontrol y tolerancia a la frustración
- Competencia digital
- Comunicación
- Creatividad e innovación
- Flexibilidad. Resiliencia
- Iniciativa y toma de decisiones
- Orientación a la clientela
- Orientación a objetivos.
Cumplimiento de normas y tareas
- Razonamiento matemático
- Responsabilidad y compromiso
- Trabajo en equipo

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



AUTOCONFIANZA Y MOTIVACIÓN

DEFINICIÓN



Convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o escoger un enfoque adecuado para realizar un trabajo o resolver un problema. Confianza en las propias capacidades, decisiones y opiniones.



HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS

Kahoot, Wordpress, Hootsuite, Makebadges.

DINÁMICA I



OBJETIVO

Detectar los rasgos de la autoconfianza



DURACIÓN

10 minutos.

Se proyecta a los estudiantes el vídeo:
<https://youtu.be/Q1uGXXfjVLs>



Este vídeo recoge una escena de Rocky en la cual mantiene un diálogo con su hijo sobre el valor de la autoconfianza.

Una vez visualizado se plantean cuestiones para reflexionar en grupo como:

- ¿Cuál es esa competencia con la que el personaje principal cuenta?
- ¿De qué manera puede mejorar el hijo de Rocky?
- Piensa en una situación donde te hayas sentido como Rocky o como su hijo.

A través de las preguntas, el docente invita a los estudiantes a compartir experiencias propias como la del vídeo.

DINÁMICA II



OBJETIVO

Detectar las propias debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades



DURACIÓN

15 minutos.

Utilizar la estrategia DAFO para el ámbito personal ayuda a reflexionar y a conocerse a uno mismo, por lo que trabajarlo en el aula se convierte en una herramienta muy interesante.

Para ello, el docente facilita al alumnado la ficha con la plantilla en blanco del DAFO personal. Los estudiantes deben rellenarlo guiados por las preguntas que el profesor/a les facilita.

Preguntas para guiar:

Fortalezas:

- ¿Qué capacidades tengo?
- ¿Qué hago mejor que los demás?
- ¿Qué se me da especialmente bien?

Oportunidades

- ¿Cuáles son las circunstancias y cómo puedo aprovecharlas?
- ¿Qué cambios tecnológicos, sociales, de mi entorno (familia, amigos) pueden beneficiarme?

Debilidades

- ¿Qué hago mal o peor que los demás?
- ¿Qué capacidades debo mejorar?

- ¿Qué aspectos de mi personalidad o actitudes me impiden mejorar?

Amenazas

- ¿Qué aspectos externos me dificultan llegar a mis objetivos?
- ¿Cuáles son mis circunstancias y de qué forma me limitan?

SESIÓN

1

DAFO PERSONAL

2

ASPECTOS INTERNOS

ASPECTOS EXTERNOS

3

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

4

5

6

7

8

9

10

11

DEBILIDADES

AMENAZAS

12

13

14

15

16

17

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



AUTOCONTROL Y TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN

DEFINICIÓN



Grado en que una persona mantiene el control en situaciones críticas o no favorables. Permite hacer frente a las emociones personales y evitar las reacciones negativas u hostiles.

HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS



Kahoot!, Wordpress, Hootsuite, MakeBadges, Plikers

DINÁMICA I

OBJETIVO



Reconocer diferentes reacciones ante situaciones cotidianas.

DURACIÓN



10-15 minutos.

A través de un código de colores similar a un semáforo donde cada color tiene un significado, se presentan al alumnado situaciones para que identifiquen las diferentes reacciones asociadas.

El profesor/a coloca las imágenes con los íconos del semáforo y su significado en distintas zonas de la pared del aula. (Anexo 1)

Los colores llevan asociados los siguientes significados:

ROJO > PARARSE. Cuando no puedo controlar una emoción, siento mucho enfado, me entran muchos nervios y no me permiten pensar con claridad. Por eso tengo que pararme en ese momento y darme mensajes que me ayuden a tranquilizarme. Si la situación lo permite,

también puedo abandonar ese lugar hasta que me tranquilice y pueda volver.

AMARILLO > PENSAR. Después de detenerme, es el momento de pensar y darme cuenta del problema que se está planteando y de lo que estoy sintiendo. Es ahora cuando soy capaz de controlarme y dominar mis impulsos.

VERDE > SOLUCIONARLO. Si me doy tiempo para pensar, puedo ver las distintas alternativas o soluciones que antes no podía ver. Es el momento de elegir la mejor solución para poder actuar del modo más adecuado.

El docente pide que algún alumno/a voluntario lea en voz alta cada una de las siguientes situaciones y reacciones.

Tras la lectura de cada situación, el docente indica a los alumnos/as que se levanten para acercarse al "Icono Semáforo" que corresponda con esa reacción.

- Dices a tu compañero/a de trabajo: "Espera, no te enfades, creo que tienes razón, pero podremos tardar menos de este otro modo".
- Piensas: "Tengo que intentar respirar más despacio, así me tranquilizaré".
- Dices a un cliente/a: "Pero, ¿qué se ha creído? ¡A mí no me hable así!".
- Dices a tu responsable: "Perdona, quizás no me estoy explicando bien, ¿te parece que lo volvamos a revisar?".
- Dices al encargado del bar en que trabajas: "Pues si no te parece bien lo que digo, me marchó y buscas a otro que te ayude".
- Piensas: "Antes de contestar a mi responsable, voy a salir a que me dé el aire y así no le digo lo primero que se me ocurra".

En base a la siguiente ficha con las claves de corrección, el profesor/a expone la respuesta correcta a cada pregunta reflexionando con los alumnos/as el porqué de las elecciones de cada uno/a.

Dices a tu compañero/a de trabajo: "Espera, no te enfades, creo que tienes razón, pero podremos tardar menos de este otro modo".	Verde	
Piensas: "Tengo que intentar respirar más despacio, así me tranquilizaré".	Amarillo	
Dices a un cliente/a: "Pero, ¿qué se ha creído? ¡A mí no me hable así!".	Rojo	
Dices a tu responsable: "Perdona, quizás no me estoy explicando bien, ¿te parece que lo volvamos a revisar?".	Verde	
Dices al encargado del bar en que trabajas: "Pues si no te parece bien lo que digo, me marchó y buscas a otro que te ayude".	Rojo	
Piensas: "Antes de contestar a mi responsable, voy a salir a que me dé el aire y así no le digo lo primero que se me ocurra".	Amarillo	

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



AUTOCONTROL Y TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN

DINÁMICA II



OBJETIVO

Reflexión sobre las consecuencias de la falta de autocontrol.



DURACIÓN

5 minutos.

El docente proyecta a los estudiantes el video https://youtu.be/l6evxYWh_DY



Este vídeo recoge el comportamiento del tenista Nalbandian durante uno de sus partidos, el cual le llevó a ser descalificado de la final del torneo.

Una vez visto el video, el profesor/a plantea a la clase las siguientes preguntas para reflexionar en común:

¿Qué te ha parecido la actitud del tenista?

¿Qué habrías hecho tú si fueras el juez del partido?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



PARA, tranquilízate y piensa antes de actuar.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



SOLUCIÓNALO, pon en práctica la mejor solución.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



PIENSA soluciones o alternativas y sus consecuencias.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



COMPETENCIA DIGITAL

DEFINICIÓN



Destreza para el uso crítico, creativo, eficaz y seguro de las tecnologías de la información y la comunicación. Acceso a las principales fuentes de información y comunicación. Capacidad para adaptarse a los nuevos contextos digitales.



HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS

Kit competencial

DINÁMICA I



OBJETIVO

Reflexionar sobre los cambios tecnológicos.



DURACIÓN

15 minutos.

Para trabajar la Competencia Digital en el aula, el profesor/a puede proyectar el siguiente video:

Proyección de vídeo “el trabajo del futuro”
<https://vimeo.com/92608163>



Tras visualizar el vídeo, el profesor/a reflexiona con los estudiantes sobre los cambios tecnológicos y la importancia que tiene mantenerse actualizado e informado.

Se recomienda que el profesor/a abra un debate que invite a la reflexión sobre las características de los nuevos puestos de trabajo y el futuro del mercado laboral.

DINÁMICA II



OBJETIVO

Reflexionar sobre la importancia de la Competencia Digital en el ámbito laboral.



DURACIÓN

15 minutos.

El docente facilita a los estudiantes el siguiente artículo: “Las competencias digitales que asegurarán que evites el paro” <https://goo.gl/84qYzE>

Las competencias digitales que asegurarán que evites el paro

22 de junio de 2017 0

En los próximos años los profesionales deberán contar con estas 12 competencias digitales si quieren evitar el paro



Una vez que los alumnos/as han leído el artículo, el profesor/a abre unos minutos de reflexión con preguntas como:

- ¿Qué pensáis de los nuevos perfiles laborales?
- ¿Cómo de importante consideráis la tecnología en el ámbito del Empleo?
- ¿Qué otros perfiles tecnológicos creéis que serán necesarios en el futuro?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



COMUNICACIÓN

DEFINICIÓN



Capacidad de entendimiento y escucha, así como de oratoria. Permite escuchar, entender y valorar las opiniones de los otros y a su vez tener la capacidad de expresar las propias.

HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS



Wordpress, Drive, Canva, Crowdants, Hootsuite, MakeBadges, Piktochart, Pop!, Powtoon, Wix, Slidebean

DINÁMICA I

OBJETIVO



Reflexionar sobre la importancia de la comunicación y sus elementos.

DURACIÓN



10 minutos.

El docente proyecta a los alumnos/as el vídeo “El disfraz de castor”: <https://youtu.be/ijR5lsblCdc>

Este vídeo refleja el resultado de la conversación mantenida entre una madre y su hijo sobre el disfraz que éste debe llevar al colegio.



Una vez visualizado el vídeo, el docente plantea a los estudiantes las siguientes cuestiones para reflexionar en grupo:

- ¿Qué ha pasado en el vídeo?
- ¿Dónde ha fallado la comunicación?
- ¿Qué elementos han influido?
- ¿Te ha sucedido algo parecido?
- ¿Es importante comunicarnos con claridad?
- ¿Qué elementos tenemos que tener en cuenta?

DINÁMICA II

OBJETIVO



Reflexionar sobre la importancia de la comunicación escrita y los cambios en el mensaje.

DURACIÓN



10 minutos.

El profesor/a escribe la siguiente frase en la pizarra:
“NO SE LO DIJO”

A continuación, el docente pide al alumnado que añadan diferentes signos de puntuación a la frase y que lo lean con el tono correspondiente.

Algunos de los resultados son:

- No, se lo dijo
- No se lo dijo
- No, ¿se lo dijo?
- No, ¡se lo dijo!
- No sé: lo dijo.
- No sé, ¿lo dijo?
- Etc.

Tras este ejercicio, el docente plantea a la clase una reflexión acerca de la importancia de puntuar correctamente los mensajes, así como la importancia de la entonación. De esta forma, puede poner de manifiesto a los estudiantes cómo varía un mensaje si no lo escribimos o lo pronunciamos de manera correcta.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

DEFINICIÓN



Capacidad para desarrollar puntos de vista diferentes. Facultad para identificar, plantear y resolver problemas de manera novedosa. Posibilidad de generar enfoques distintos a los tradicionales.

HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS



Wordpress, Canva, Hootsuite, MakeBadges, Piktochart, Pop!, Powtoon, Wix, Slidebean

DINÁMICA I

OBJETIVO



Detectar talentos personales.
Buscar soluciones creativas.

DURACIÓN



15 minutos.

El docente entrega a los alumnos post-it de 3 colores distintos. Uno de los colores hará referencia a los TALENTOS, otro a los PROBLEMAS y el tercero a las SOLUCIONES. Posteriormente serán pegados en la pizarra o en un área de la pared del aula.

La pizarra o área de la pared a utilizar se divide en 2 partes, una para TALENTOS y otra para PROBLEMAS.

1. El profesor/a pide a cada alumno/a que escriba en un post-it un talento que tenga, algo que se le dé realmente bien o le apasione. Los post-it para señalar los talentos de cada uno de los alumnos/as han de ser del mismo color.

Una vez que los estudiantes han completado el post-it, lo pegan en la pizarra o pared agrupándolos bajo el área que el docente ha señalado con el nombre de TALENTOS.

2. El profesor/a pide al alumnado que escriba en un post-it de otro color, algún problema que detecten en su entorno: barrio, centro, familia, etc. Algo que les afecte, preocupe o les moleste de manera particular.

Los alumnos/as según completan su post-it, lo agrupan en la pizarra o pared, bajo la zona señalada con el nombre de PROBLEMAS.

En el caso de que varias de las problemáticas encontradas coincidan, el docente las clasifica en subgrupos de post-its.



Por ejemplo los siguientes problemas pueden ir juntos en un subgrupo que tiene que ver con la limpieza de las calles y la actitud cívica.

- Los parques del barrio no está limpios porque no se respetan las papeleras.
- Las aceras del barrio están sucias, ya que las personas que tienen perro, no usan las bolsas de desechos.

3. Una vez que los alumnos/as han colocado los post it, el docente propone una **lluvia de ideas** con el fin de conectar los TALENTOS de los estudiantes con los PROBLEMAS señalados, con el objetivo de encontrar SOLUCIONES.

Todas las propuestas de SOLUCIONES se anotan por los alumnos/as que las planteen en los post-it del 3er color, y se colocan entre el PROBLEMA y el TALENTO. No importa que no sean ideas realistas, lo que se pretende es generar ideas creativas.

DINÁMICA II

OBJETIVO



Potenciar la creatividad a través de la transformación de lo cotidiano.

DURACIÓN



10 minutos.

El profesor/a proyecta en clase el vídeo “Escaleras de piano”: <https://youtu.be/SByymar3bds>



En este video, se observa el comportamiento de los usuarios/as del metro cuando incorporan una actividad lúdica asociada a la rutina de subir las escaleras.

Una vez visualizado el video, se reflexiona en conjunto acerca de las posibilidades que se pueden generar al

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

pensar y actuar “*out of the box*”: de manera diferente, creativa.

Tras esta reflexión en conjunto con el alumnado, el docente puede profundizar sobre los elementos a tener en cuenta como punto de partida para comenzar a ser una persona creativa:

El cuestionamiento ¿Por qué esto tiene que ser así? Si intentáramos esto, ¿qué ocurriría?, ¿por qué?, ¿por qué no?, ¿qué pasaría si...?, ¿cómo podría...?

La observación: buscar conscientemente las sorpresas y anomalías de todo aquello que vemos y con lo que estamos en contacto

El conectar y entablar relaciones con las otras personas: atreverse a exponerse a otras personas, compartir visiones, miradas, preguntas,... Si somos personas que sólo nos relacionamos con “los nuestros”, en nuestros ámbitos... ¿Cómo vamos a estimular nuestra creatividad?

El experimentar y probar: experimentar a aprender una nueva habilidad; desmontar procesos, productos e imaginarnos como fueron contruidos

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



FLEXIBILIDAD. RESILIENCIA

DEFINICIÓN



Potencial para asumir puntos de vista divergentes y encontrar soluciones ágiles ante los cambios. Capacidad de reaccionar con apertura, empatía y tolerancia ante contextos inesperados.



HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS

Drive, Powtoon, Slidebean

DINÁMICA I



OBJETIVO

Reflexionar sobre las ventajas e inconvenientes de actuar con flexibilidad.



DURACIÓN

10 minutos.

Esta dinámica consiste en la representación de un rol *playing* por parte de los alumnos/as. Para ello el profesor/a debe contar con un mínimo de 4 personas voluntarias, divididas en parejas.

El contexto de la situación a representar es la siguiente: eres un joven emprendedor y un cliente que te interesa muchísimo te ha dado una cita desde hace una semana para que le presentes tu catálogo de servicios. Como te interesa de manera especial, te has organizado con antelación y tienes listo todo lo que necesitas para llegar con tiempo. De repente, 2 horas antes de la cita, te llama para cambiarte el lugar en el que habíais quedado hasta la otra punta de la ciudad.

En este contexto se presentan dos situaciones a representar por los alumnos/as voluntarios. Ambas situaciones serán transmitidas sólo a estos estudiantes, el resto de la clase conocerá las escenas a través de su representación:

ESCENA 1

CLIENTE: Llama a la persona emprendedora y le comunica que la entrevista se realizará en otro sitio. Al ver el *nerviosismo y alteración verbal* de la persona entrevistada le comenta que ya le llamará de nuevo cuando pueda realizar la entrevista en un lugar más cercano. No le vuelve a llamar.

EMPRENDEDOR/A: No se cree lo que le está diciendo. Todo lo que tenía organizado no le sirve para nada. Se bloquea y reacciona con malas formas, pidiendo todo tipo de explicaciones de por qué ese cambio tan repentino. Una vez cuelga el teléfono, se da cuenta que debió haber tenido más cuidado.

ESCENA 2

CLIENTE: Llama a la persona emprendedora y le comunica que la entrevista se realizará en otro sitio. Percibe el trastorno que le está ocasionando pero, tras escuchar su buena disponibilidad, educación y sacrificio, valora alguna alternativa más cercana para ambas partes.

EMPRENDEDOR/A: Le comenta al entrevistador/a, con honestidad y gran educación, que aunque le supone un trastorno por el desplazamiento y total desconocimiento de la zona, va a hacer todo lo posible. Le interesa tanto el puesto que, en el caso de que no consiguiera llegar a tiempo le plantea la posibilidad de hacerla a través de videoconferencia.

Tras visualizar estas escenas representadas por los

compañeros/as, el profesor/a plantea las siguientes preguntas a los alumnos/as para reflexionar:

- Si fueras la persona entrevistada, ¿con cuál de las dos escenas te sientes más identificado/a?, ¿por qué? ¿Has identificado algún comportamiento inadecuado? En caso afirmativo, ¿cuál? ¿Cuál consideras que es la principal lección que se extrae de este ejercicio respecto a la flexibilidad?
- ¿Consideras que situaciones como la que se representa en el ejercicio pueden ocurrir en la vida cotidiana? ¿Qué consecuencias positivas tiene la flexibilidad con la que se comporta la persona entrevistada de la "Escena 2"? ¿Y la persona entrevistada en la "Escena 1"?
- ¿Cómo reaccionas cuando una persona actúa de manera diferente a como lo harías tú? ¿Qué les dices? ¿Cómo te comportas en ese momento?

El objetivo de esta dinámica es conseguir que los alumnos/as reflexionen sobre la importancia de trabajar la flexibilidad como competencia para nuestra vida diaria tanto personal como profesional.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

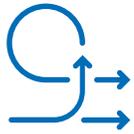
13

14

15

16

17



FLEXIBILIDAD. RESILIENCIA

DINÁMICA II



OBJETIVO

Conocer el concepto de resiliencia y reflexionar sobre él.



DURACIÓN

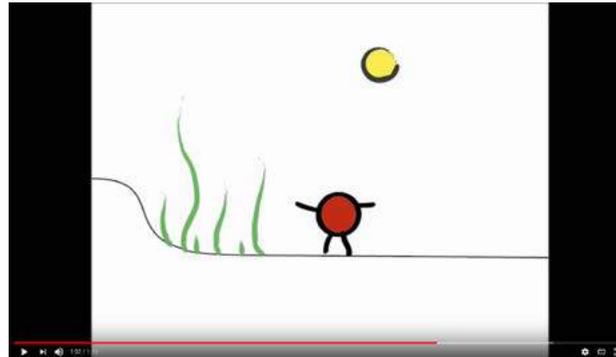
5 minutos.

En primer lugar, el profesor/a debe explicar de forma sencilla qué se entiende por Resiliencia:

La resiliencia es la capacidad que tiene una persona o un grupo de recuperarse frente a la adversidad para seguir proyectando el futuro. En ocasiones, las circunstancias difíciles o los traumas permiten desarrollar recursos que se encontraban latentes y que el individuo desconocía hasta el momento.

Para poder trabajar esta competencia, el profesor/a proyectará el siguiente video:

Se proyecta en clase el vídeo RE-siliencia: <https://youtu.be/j6FILQrhQ8Y>



El vídeo muestra a través de una animación qué significa el concepto de “resiliencia”.

Al hilo del vídeo, el profesor/a puede guiar el debate sobre qué significa ser resiliente iniciándolo con cuestiones cómo:

- ¿Cuál sería para vosotros un obstáculo a superar?
- ¿Cuáles serían ejemplos de momentos difíciles en el contexto personal? ¿Y en el laboral?
- ¿Habéis vivido alguna vez un momento difícil?
- ¿Cómo lograsteis superarlos?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



INICIATIVA Y TOMA DE DECISIONES

DEFINICIÓN



Facultad para poner de manifiesto nuevas ideas y desarrollarlas. Diligencia y entusiasmo para el desarrollo profesional. Capacidad para decidir de manera crítica y autónoma sobre las tareas competentes.



HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS

Canvanizar, Drive, Slidebean

DINÁMICA I



OBJETIVO

Reflexionar sobre las propias actitudes ante situaciones, decisiones y retos.



DURACIÓN

20 minutos.



Ejemplo de esos retos pueden ser:

- Exámenes
- Las prácticas académicas
- Comienzo de una experiencia laboral
- Etc.

Se les da un tiempo para que lo piensen y, mientras tanto, se colocan 3 carteles en 3 áreas distintas del aula con las siguientes palabras: TURISTA, VIGÍA, MARINO.

Se le explica a la clase el significado de cada uno de los tres conceptos:

Turista: está en su zona de confort, piensa en clave de excusas para no moverse, ¿para qué cambiar? Mejor que te lo den hecho. Sus argumentos suelen empezar con “es que...”.

Vigía: tiene un poco más de interés que el turista. Ve las cosas con su catalejo, “vamos a verlo”, “estoy en ello”... analiza sin lanzarse. Es el del “hay que...”.

Marinero: se arriesga a vivir con una buena preparación. Es quien pregunta qué hay que hacer y asume la responsabilidad. Es la persona que sale al agua, que se aventura, que hace hojas de ruta, que conoce sus recursos.

Conociendo estos significados, el profesor/a pide a los alumnos/as que coloquen cada uno de los retos señalados en los post-it, en el área que mejor crean, en función de cómo sientan que van a afrontar o están afrontando cada reto señalado (turista, vigía o marinero). Ellos/as también deben colocarse en la zona donde se sientan más identificados/as en ese momento.

El docente pide a los estudiantes de los distintos grupos que expresen por qué se han colocado donde lo han hecho, con la intención de que cada grupo reflexione sobre los aspectos que influyen para estar en uno o en otro grupo.

Con esta dinámica el profesor/a pone en valor dos conceptos fundamentales en la toma de decisiones:

Proactividad.- Consiste en tomar las riendas de la vida y adoptar una postura decidida ante ella. Ser proactivo significa que se asume la realidad tal cual es y a partir de ella se actúa en consecuencia.

Reactividad.- Las personas reactivas le echan la culpa a los demás, a las circunstancias, a la vida, a la suerte, al clima, a todo menos a ellas mismas. Creen que los demás deben ayudarles, que las cosas salen solas. Tienen dependencia emocional y económica, son negativas, pesimistas, se quejan por todo, son pasivas ante la mayoría de las circunstancias.

Con esta dinámica se busca que el alumnado sea consciente de estas dos formas de afrontar la realidad (proactiva o reactivamente) y que reflexionen sobre qué actitud adoptar ante las circunstancias y los retos que se les presenten.

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



INICIATIVA Y TOMA DE DECISIONES

DINÁMICA II



OBJETIVO

Conocer el proceso de la toma de decisiones.



DURACIÓN

15 minutos.

El profesor/a proyecta en clase el vídeo “La Luna”: <https://youtu.be/Pe7Uip-tX9Q>



A través de este vídeo, que consiste en una animación de Pixar, se trabajará con los alumnos/as el proceso de toma de decisiones.

Una vez visualizado el vídeo, el docente escribe en la pizarra o proyecta las siguientes frases que hacen referencia al proceso de toma de decisiones extraído de escenas mostradas en el vídeo, a través del cual, el protagonista del mismo consigue resolver el problema.

	Selección de la mejor opción
	Identificación del problema
	Puesta en práctica de las medidas tomadas
	Análisis del problema
	Evaluación de los resultados
	Evaluación de las alternativas

El docente pide al alumnado, o bien en grupos de 3 o 4 personas o de manera individual, que ordene secuencialmente las diferentes frases de acuerdo con su criterio.

Solución:

4	Selección de la mejor opción
1	Identificación del problema
5	Puesta en práctica las medidas tomadas
2	Análisis del problema
6	Evaluación de los resultados
3	Evaluación de las alternativas

Una vez resuelto, el profesor/a reflexiona con la clase sobre el proceso de toma de decisiones. Para ello, puede plantear preguntas como:

- ¿Qué destacarías tras ver el video?
- ¿Cuáles han sido los pasos que ha seguido el niño para solucionar el problema?
- ¿Identificas el proceso que ha seguido el niño con el proceso que sigues tú en tu día a día para resolver problemas o tomar decisiones? ¿Qué sueles hacer? ¿Qué pasos se te olvidan?
- ¿Lo realizas en el mismo orden? ¿En qué orden lo sueles realizar?
- ¿Cómo crees que te beneficiarías si siguieras todos los pasos para la toma de decisiones?
- ¿Qué vas a hacer para poder aplicarlo en tu día a día?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



ORIENTACIÓN A LA CLIENTELA

DEFINICIÓN



Destreza para escuchar activamente a la clientela, comprender y conocer sus necesidades y ofrecer soluciones eficaces.

HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS



Canvanizer, Forms, Wordpress, Canva, Crowdfunder, Hootsuite, Pop!, Powtoon, Wix, Slidebean

DINÁMICA I

OBJETIVO



Detectar y analizar el perfil de los diferentes actores en una relación comercial

DURACIÓN



15 minutos.

Esta dinámica comienza con un *role playing*. Para ello, el profesor/a pide dos estudiantes voluntarios/as. Éstos se sientan sin verse, de espaldas, asumiendo los roles de cliente/a que pone una queja y de responsable de atención al cliente de una juguetería.

En la escena a representar el cliente se queja de que el juguete que ha comprado está en mal estado. En contraposición, el responsable de atención al cliente, tiene que conseguir explicarle que el juguete que reclama no está roto, demostrándole cómo debe montarlo, pieza por pieza sin que el otro pueda verle (permanecen de espaldas).

Tras el *rol playing*, el docente comienza un pequeño debate con los estudiantes, con cuestiones como:

- ¿Habéis estado alguna vez en una situación parecida a la del cliente?
- ¿Cómo os sentisteis? ¿Cómo se resolvió la situación?
- ¿Qué características debe tener una persona que está trabajando en atención al cliente? ¿Pueden entrenarse esas habilidades?

El objetivo de esta actividad es conseguir que los alumnos/as empaticen y sean conscientes de los rasgos esenciales de la atención a la clientela, así como de la posibilidad de entrenar esta competencia.

DINÁMICA II

OBJETIVO



Poner en valor la importancia de conocer y escuchar al cliente

DURACIÓN



5-10 minutos.

El profesor/a proyecta en clase el siguiente vídeo: https://youtu.be/bFv5xRo_vh0



En él aparece Coco intentado venderle un cepillo de

dientes a la Rana Gustavo. Las formas que utiliza para la venta sirven de ejemplo para reflexionar sobre la escucha activa, la empatía y la necesidad de adaptarnos a las necesidades de los clientes.

Tras ver el vídeo en clase, el profesor/a reflexiona junto con los alumnos/as a través de preguntas del tipo:

- ¿Qué comportamientos del vendedor te han parecido adecuados?
- ¿Consideras que existen comportamientos que podrían ser mejorables? En caso afirmativo, ¿cuáles?
- ¿Cómo lo habrías hecho tú en su lugar?
- ¿Cómo crees que se ha sentido el cliente/a ante esta situación?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



ORIENTACIÓN A OBJETIVOS. CUMPLIMIENTO DE NORMAS Y TAREAS

DEFINICIÓN



Conciencia de los compromisos y responsabilidades a asumir. Grado en el que una persona es capaz de cumplir las normas básicas de comportamiento social y las tareas profesionales asignadas.

HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS



Symboloo, Canvanizer, Wordpress, Paper, Crowdants, PlantillasMil, Trello, Powtoon, Wix

2) Conseguir que 3 compañeros/as te dejen 5 euros cada uno (se los devolverás al terminar la clase)

3) Hacer un truco de magia.

El docente entrega un sobre a cada grupo y les anima al superar los retos que les han tocado. Les marca 10 minutos para conseguirlo.

Una vez pasado este tiempo, los alumnos/as exponen los resultados al resto de la clase.

Cuando se hayan presentado los resultados por equipos el docente plantea a la clase las siguientes preguntas de reflexión:

- ¿Cómo ha sido la experiencia?
- ¿Has tenido en cuenta en todo momento el objetivo a conseguir?
- ¿Con qué obstáculos te has encontrado?
- ¿Qué o quién te ha motivado?
- ¿Qué directrices has seguido?

DINÁMICA I

OBJETIVO



Reflexionar sobre las habilidades propias y cómo éstas facilitan la consecución de objetivos.

DURACIÓN



20 minutos.

Para llevar a cabo esta dinámica, el profesor/a divide al grupo en equipos de 3 o 4 personas.

Anteriormente, es necesario que el profesor/a escriba diferentes RETOS, tantos como equipos haya, y que los introduzca en sobres.



Algunos ejemplos de retos para los equipos pueden ser:

1) Inventar un cuento donde aparezca una estrella de mar.

DINÁMICA II

OBJETIVO



Reflexionar sobre la construcción de un plan y sus características.

DURACIÓN



15 minutos.

El profesor/a proyecta a los estudiantes el siguiente vídeo: <https://youtu.be/YOfZcQfxj8o?t=1m38s>



Se trata de una entrevista a Chris Gardner, el hombre que inspiró la película “En busca de la felicidad”.

A continuación el docente les plantea a los alumnos/as la reflexión extraída del vídeo sobre la importancia de tener un plan, destacando las “5 Cs”: claro, conciso, consistente, convincente y comprometido.

Puede servirse para ello de preguntas como:

- ¿Qué significa tener un plan con las 5 Cs?
- ¿Es importante que un plan tenga las características que señala Garner?
- ¿Cómo planificamos nosotros?

Tras esta reflexión el profesor/a puede continuar profundizando en ello a través de este artículo donde se resume la entrevista de Chris Gardner visualizada en clase: <https://goo.gl/vBWj1R>

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



RAZONAMIENTO MATEMÁTICO

DEFINICIÓN



Capacidad para analizar, organizar y presentar datos. Desarrollo fluido de operaciones y cálculos numéricos básicos que facilite el desarrollo de actividades económicas cotidianas.



HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS

Forms, PlantillasMil

DINÁMICA I

OBJETIVO



Reconocer la importancia del razonamiento matemático, así como poder valorar el nivel que cada persona tiene en este campo.

DURACIÓN



15 minutos.

El profesor/a proyecta en clase el vídeo sobre “La calculadora humana”: <https://youtu.be/DdreQEPHT8w>



En este vídeo, presentan una App que permite realizar ecuaciones matemáticas en segundos y, a su vez, un hombre conocido como “la calculadora humana” compete con la propia aplicación para la resolución de las operaciones.

Después de la visualización del video el profesor/a plantea las siguientes preguntas de reflexión al alumnado:

- ¿Creéis que las matemáticas tienen que ver con nuestra vida diaria?
- Plantead alguna situación donde hayáis tenido que ejecutar alguna operación matemática desde ayer hasta este momento
- ¿En qué situaciones usamos el razonamiento matemático?
- No todas las personas tenemos esa habilidad ni la necesitamos con tal precisión ya que existen máquinas que nos ayudan a hacer operaciones, pero sí es importante saber qué operación tienes que realizar.

Esta dinámica pretende hacer reflexionar al alumnado sobre la importancia que esta competencia tiene no solo para el emprendimiento, sino para la vida en general.

DINÁMICA II

OBJETIVO



Poner en práctica el razonamiento matemático.

DURACIÓN



5-15 minutos.

En esta dinámica se presentan una serie de ejercicios

para poner en práctica el razonamiento matemático. El docente entrega las siguientes series de números a los estudiantes:

Ejercicio 1.

Imagina que vas a comprar a una tienda y por cada 2 artículos que compras, te regalan otro.

¿Podrías realizar el cálculo e indicarlo en la siguiente tabla?

PAGO	2	3	5	6	7	10	15	
LLEVO	3	4						24

RESPUESTAS

PAGO	2	3	5	6	7	10	15	16
LLEVO	3	4	7	9	10	15	22	24

Ejercicio 2.

Imaginemos que tenemos una floristería y que desde un pequeño hotel nos hacen un pedido de ramos de flores. Quieren 1 ramo por habitación y el hotel tiene sólo 17 habitaciones. Cada ramo tendrá las siguientes características:

1) Un ramo de dos docenas de flores para cada habitación.

2) Los ramos tienen que contener flores de los siguientes colores:

- Naranjas: 50% del ramo
- Amarillas: 2 unidades
- Blancas: el doble de las amarillas
- Rosas: La misma cantidad que las de color rojo

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



RAZONAMIENTO MATEMÁTICO

- Rojas: la misma cantidad que las de color rosa
¿Cuántas flores de cada color se necesitan por ramo?

RESPUESTA:

- Naranjas: 50% del ramo= 12
- Amarillas: 2 unidades= 2
- Blancas: el doble de las amarillas= 4
- Rosas: La misma cantidad que las de color rojo= 3
- Rojas: la misma cantidad que las de color rosa= 3

¿Cuántas flores de cada color se necesitan en total para las 17 habitaciones?

RESPUESTAS:

- Naranjas: 50% del ramo= $12 \times 17=204$
- Amarillas: 2 unidades= $2 \times 17= 34$
- Blancas: el doble de las amarillas= $4 \times 17= 68$
- Rosas: La misma cantidad que las de color rojo= $3 \times 17= 51$
- Rojas: la misma cantidad que las de color rosa= $3 \times 17= 51$

Tras la resolución de estos ejercicios el profesor/a abrirá un pequeño debate con los estudiantes para poner de relieve la importancia de trabajar la competencia matemática y como ésta no es sólo una competencia académica sino que tiene aplicación directa con la vida diaria.

Para ello puede servirse de cuestiones como:

- Cuando compras algo en una tienda, ¿sueles verificar que te hayan dado correctamente las vueltas?
- Si quedáis para cenar con unos amigos ¿cómo calculáis qué cantidad de comida pedir?
- Si te contratan para trabajar un mes de verano y te pagan 900 euros al menos ¿cómo haces para saber a cuánto te están pagando la hora? ¿Cómo lo calculas?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO

DEFINICIÓN

Predisposición a mantenerse firme en la consecución de acciones. Tenacidad ante las tareas encomendadas. Perseverancia en el cumplimiento de acciones y capacidad de asumir las tareas correspondientes dentro de un equipo.



HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS

Paper, Crowdants, Hootsuite, Trello, Plikers

DINÁMICA I

OBJETIVO



Reconocer el nivel de compromiso y organización personal.

DURACIÓN



15 minutos.

El profesor/a pide a los estudiantes que piensen e identifiquen alguna tarea con un plazo de tiempo determinado para llevarla a cabo, que hayan tenido que realizar durante la semana pasada o que tengan que realizar durante los próximos días. Puede ser de su vida personal o de su actividad académica.

A continuación, el docente indica a los alumnos/as que escriban esa tarea en un folio en blanco, y que contesten a las siguientes preguntas:

- ¿Quién me ha solicitado esta tarea?
- ¿Cuánto tiempo tengo/he tenido para realizarla?
- ¿Cuánto tiempo al día debo dedicar/he dedicado a esa tarea para cumplirla en tiempo y forma?

- ¿Qué personas están/estaban involucradas?
- ¿Qué recursos materiales y no materiales necesito/he necesitado para realizarla?
- En caso de que me retrase/haya retrasado, ¿a quién debo avisar y con cuánto tiempo?
- Del 1 al 5, siendo 1 nada comprometida/o y 5 completamente comprometida/o, ¿cómo de comprometido/a estoy siendo/he sido con el cumplimiento de esta tarea?

El docente anima a algunos estudiantes voluntarios/as a que compartan sus respuestas, para hacer una reflexión grupal acerca de lo realista de los objetivos, plazos y procedimientos.

En esta puesta en común, el profesor/a también puede resaltar hacia quién o en qué ámbito cada persona se compromete más, y a partir de ahí, qué consecuencias tiene comprometerse o no.

DINÁMICA II

OBJETIVO



Reflexionar sobre las consecuencias de la falta de responsabilidad

DURACIÓN



5-10 minutos.

El docente proyecta el siguiente vídeo "Escaquearse del curro": <https://youtu.be/9hIL5qRR4eE>



Este vídeo recoge una escena de la serie "Los Simpson" en la que muestra cómo Homer afronta su trabajo.

A continuación el docente plantea las siguientes cuestiones al alumnado, para reflexionar en conjunto:

- ¿Refleja compromiso la actitud de Homer?
- ¿Nos gustaría trabajar con personas con su nivel de responsabilidad y compromiso?
- ¿Qué nos transmitiría un compañero de trabajo que se comportase como Homer?

SESIÓN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17



TRABAJO EN EQUIPO

DEFINICIÓN



Capacidad de comunicación, escucha, interacción y accesibilidad. Grado de cercanía con los demás. Posibilidades de conformar y aprovechar alianzas y estrategias colectivas generadas.

HERRAMIENTAS TIC RELACIONADAS



Symboloo, Wordpress, Paper, Drive, Canva, Crowdants, MakeBadges, Trello, Piktochart, Pop!, Powtoon, Wix

DINÁMICA I

OBJETIVO



Afianzar relaciones en los alumnos/as.

Conocer las diferencias entre “grupo” y “equipo”

DURACIÓN



15-20 minutos.

Para esta dinámica el profesor/a debe contar en el aula con bolígrafos/rotuladores, lana, papel continuo o papelógrafo y cinta adhesiva.



Se divide la clase en grupos de cuatro estudiantes y se les entrega a cada grupo un bolígrafo/rotulador al cual se le han atado cuatro cuerdas de lana.

El profesor/a pide a los estudiantes que pinten con el bolígrafo/facilitado la palabra que les sugiera el concepto de “equipo” (ej.: motivación, comunidad, empoderamiento...)

El requisito para realizarlo es que ningún miembro del grupo puede tocar el bolígrafo. Los estudiantes deben escribir la palabra sujetando el bolígrafo solo por las cuerdas de lana atadas alrededor del mismo. Para ello, es fundamental la coordinación en los movimientos de todos.



Tras finalizar la actividad, los grupos exponen el resultado de su colaboración, debiendo adivinar los otros grupos la palabra escrita (que a veces no es muy legible).

El profesor/a reflexiona con los estudiantes cuestiones como:

- ¿Cómo se han sentido?
- ¿Qué dificultades han tenido?
- ¿Cómo podrían mejorarlo?

DINÁMICA II

OBJETIVO



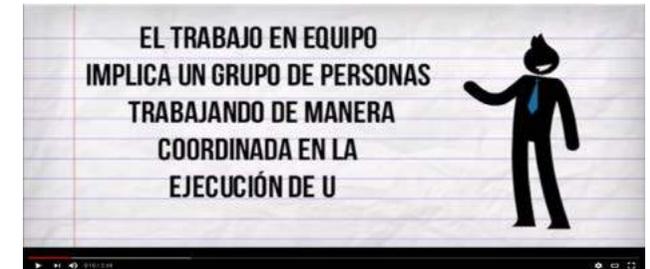
Reflexionar sobre las diferencias fundamentales entre grupo y equipo.

DURACIÓN



5 minutos.

El docente proyecta el vídeo “¿Qué es el trabajo en equipo?": <https://youtu.be/ljB0j997euA>



En el vídeo se define qué debe ser un equipo de trabajo y qué características debe tener éste, así como las diferencias entre equipo y grupo.

Tras su visualización, el profesor/a planteará el siguiente debate:

- ¿Qué es un grupo?
- ¿Qué es un equipo?
- ¿Cuál es la diferencia fundamental entre grupo y equipo?
- ¿Estáis de acuerdo con las características que muestra el vídeo sobre los equipos?
- ¿Añadirías alguna otra característica que deban tener los equipos?

El objetivo es que puedan apreciar las diferencias entre ambos conceptos.

