

Taller de Emprendimiento

1° 2° 3°

SECUNDARIA

Enrique Alfaro Ramírez

Gobernador del Estado de Jalisco

Juan Carlos Flores Miramontes
Secretario de Educación Jalisco

Pedro Díaz Arias
Subsecretario de Educación Básica

Nadia Soto Chávez
Directora General de Programas Estratégicos

Eduardo Moreno Casillas
Director de Articulación de Programas Estratégicos

José Francisco Pérez Reyes
Director de Alfabetización Digital

Álvaro Carrillo Ramírez
Encargado de la Dirección de Educación Secundaria

Yessenia Rodríguez Cadena, Elia de Guadalupe Toral Velarde
María del Carmen Carmona González, Norma Adriana Begines Nolasco
Construcción de sesiones

Norma Angélica Lorenzana Sierra
Revisión Pedagógica

María de los Ángeles Salazar Reveles
Revisión ortográfica

Silvia Téllez Valencia
Diseño gráfico

Este documento fue elaborado por la Dirección de Alfabetización Digital

GOBIERNO DE JALISCO, SECRETARÍA DE EDUCACIÓN

Primera edición
Impreso y hecho en México

Material didáctico de apoyo

Nota: El uso del género masculino en esta publicación no constituye discriminación; tiene el solo propósito de aligerar el texto cuando la redacción así lo exige.

Índice

Presentación	4
Objetivos de Emprendimiento	5
Tabla de contenidos	6
Introducción	8
Etap 1 Conocimiento de sí mismo	10
Sesión 1.1 Identificación de habilidades, competencias, intereses y oportunidades	11
Sesión 1.2 Orientación vocacional	22
Sesión 1.3 Profesiones, oficios, artes	34
Sesión 1.4 La motivación, interés, necesidades y logros personales	41
Sesión 1.5 Aspiraciones a corto, mediano y largo plazo	49
Sesión 1.6 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales	57
Etap 2 Concepto de emprendimiento	65
Sesión 2.1 ¿Qué es el emprendimiento?	66
Sesión 2.2 Tipos de emprendimiento y emprendedores	76
Sesión 2.3 Casos de éxito y fracaso en el emprendimiento	82
Sesión 2.4 Retos del emprendimiento	91
Sesión 2.5 Personalidad emprendedora	97
Sesión 2.6 Valores y actitudes del emprendedor	108
Sesión 2.7 Mi yo y la resiliencia	115
Sesión 2.8 La resiliencia en el emprendimiento	122
Etap 3 Problemáticas	132
Sesión 3.1 Objetivos de desarrollo sostenible	133
Sesión 3.2 Problemáticas globales	139
Sesión 3.3 Identificación de técnicas para la solución de problemas	150
Sesión 3.4 Análisis para el desarrollo de proyectos	156
Sesión 3.5 Identificación de oportunidades	162
Sesión 3.6 Escoger la mejor idea prefactibilidad	169
Sesión 3.7 ¿A quién le debe importar mi idea?	179
Sesión 3.8 Toma de decisiones fundamentadas-factibilidad	188
Sesión 3.9 Ideas plasmadas y validación de factibilidad I	195

Sesión 3.10 Ideas plasmadas y validación de factibilidad II	201
Sesión 3.11 Materializando mi idea	209
Sesión 3.12 Oportunidades de emprendimiento	211
Sesión 3.13 Prototipando mi idea (Innovación y tecnología)	216
Etapa 4 Economía y finanzas	221
Sesión 4.1 Finanzas	222
Sesión 4.2 Economía inspiracional	228
Sesión 4.3 La importancia del emprendedor en la economía	237
Etapa 5 Emprendedor en la sociedad	243
Sesión 5.1 Implementación de estrategias innovadoras con una visión global I	244
Sesión 5.2 Implementación de estrategias innovadoras con una visión global II	252
Sesión 5.3 Los cambios tecnológicos para el emprendimiento global I	262
Sesión 5.4 Los cambios tecnológicos para el emprendimiento global II	271
Sesión 5.5 Apoyos para el bienestar social y personal	275
Etapa 6 Comunicación	286
Sesión 6.1 Desarrollo verbal	287
Sesión 6.2 Desarrollo escrito	293
Sesión 6.3 Técnicas de aprendizaje	301
Sesión 6.4 Gamificación	310
Sesión 6.5 Storytelling	317
Sesión 6.6 Explicación y estructuración del Pitch	325
Etapa 7	331
Sesión 7.1 Desarrollo del proyecto emprendedor	332
Glosario	338

Presentación

La Dirección de Alfabetización Digital, presenta el Taller de Emprendimiento, dirigido a alumnos de educación secundaria, con la finalidad de formar jóvenes emprendedores, creativos e innovadores capaces de desarrollar planes de vida y sociales que contribuyan al bienestar personal y de su entorno, tomando para ello decisiones fundamentadas que fortalezcan sus proyectos.

El emprendimiento social consiste en la satisfacción de una necesidad social o medio ambiental con una proyección a la comunidad. Entendemos que es la puesta en marcha de un proyecto cuyo objetivo final no es el beneficio económico, sino la creación de valor para la sociedad.

El taller está organizado en 42 sesiones presenciales de 1 hora semanal, en donde se trabajará con base en el Programa de Educación Secundaria 2017 y a los Principios Refundacionales: Formación ciudadana, Calidad de los aprendizajes e Inclusión y equidad. Los temas tratados son: Conocimiento de sí mismo, Concepto de emprendimiento, Problemáticas, Economía y finanzas, Emprendedor en la sociedad, Comunicación y Desarrollo de un proyecto emprendedor.

Partimos del conocimiento y valoración personal para reconocer sus habilidades comunicativas e identificar su contexto, las necesidades de los demás y del mundo que los rodea.

Objetivos de Emprendimiento

Objetivo general:

Fortalecer la formación de niños y adolescentes emprendedores adquiriendo el conocimiento de sí mismo y de su entorno, que les permita identificar diversas situaciones problemáticas personales y sociales, con la finalidad de impulsar proyectos creativos e innovadores que generen un bien común en su persona y en su comunidad, mediante una actitud empática, ética y socialmente responsable.

Objetivo de Secundaria:

Formar jóvenes emprendedores, creativos e innovadores capaces de desarrollar planes de vida y sociales que contribuyan al bienestar personal y de su entorno, tomando para ello decisiones fundamentadas que fortalezcan sus proyectos; mediante una actitud responsable, de liderazgo y respeto al trabajar en equipos de una manera colaborativa, solidaria y pacífica.

Tabla de contenidos

Sesión	Nombre	Tema
1.1	Identificación de habilidades, competencias, intereses y oportunidades	Conocimiento de sí mismo
1.2	Orientación vocacional	Conocimiento de sí mismo
1.3	Profesiones, oficios, artes	Conocimiento de sí mismo
1.4	La motivación, interés, necesidades y logros personales	Conocimiento de sí mismo
1.5	Aspiraciones a corto, mediano y largo plazo	Conocimiento de sí mismo
1.6	Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales	Conocimiento de sí mismo
2.1	¿Qué es el emprendimiento?	Concepto de emprendimiento
2.2	Tipos de emprendimiento y emprendedores	Concepto de emprendimiento
2.3	Casos de éxito y fracaso en el emprendimiento	Concepto de emprendimiento
2.4	Retos del emprendimiento	Concepto de emprendimiento
2.5	Personalidad emprendedora	Concepto de emprendimiento
2.6	Valores y actitudes del emprendedor	Concepto de emprendimiento
2.7	Mi yo y la resiliencia	Concepto de emprendimiento
2.8	La resiliencia en el emprendimiento	Concepto de emprendimiento
3.1	Objetivos de desarrollo sostenible	Problemáticas
3.2	Problemáticas globales	Problemáticas
3.3	Identificación de técnicas para la solución de problemas	Problemáticas
3.4	Análisis para el desarrollo de proyectos	Problemáticas
3.5	Identificación de oportunidades	Problemáticas
3.6	Escoger la mejor idea prefactibilidad	Problemáticas
3.7	¿A quién le debe importar mi idea?	Problemáticas

3.8	Toma de decisiones fundamentadas-factibilidad	Problemáticas
3.9	Ideas plasmadas y validación de factibilidad I	Problemáticas
3.10	Ideas plasmadas y validación de factibilidad II	Problemáticas
3.11	Materializando mi idea	Problemáticas
3.12	Oportunidades de emprendimiento	Problemáticas
3.13	Prototipando mi idea (Innovación y tecnología)	Problemáticas
4.1	Finanzas	Economía y finanzas
4.2	Economía inspiracional	Economía y finanzas
4.3	La importancia del emprendedor en la economía	Economía y finanzas
5.1	Implementación de estrategias innovadoras con una visión global I	Emprendedor en la sociedad
5.2	Implementación de estrategias innovadoras con una visión global II	Emprendedor en la sociedad
5.3	Los cambios tecnológicos para el emprendimiento global I	Emprendedor en la sociedad
5.4	Los cambios tecnológicos para el emprendimiento global II	Emprendedor en la sociedad
5.5	Apoyos para el bienestar social y personal	Emprendedor en la sociedad
6.1	Desarrollo verbal	Comunicación
6.2	Desarrollo escrito	Comunicación
6.3	Técnicas de aprendizaje	Comunicación
6.4	Gamificación	Comunicación
6.5	Storytelling	Comunicación
6.6	Explicación y estructuración del Pitch	Comunicación
7.1	Desarrollo del proyecto emprendedor	Emprendimiento

Introducción:

Dentro del desarrollo del taller se va a presentar un proyecto con su prototipo, el cual tiene la finalidad de participar en una Feria de Emprendimiento dentro del centro escolar.

Orientaciones para el facilitador:

Se mencionan las actividades a desarrollar en cada una de las sesiones, sin embargo, de acuerdo a las características del grupo, y el contexto de la escuela, tienen la libertad de adaptarlas. Cada sesión cuenta con anexos que apoyan en el proceso de aprendizaje, algunos contienen información complementaria para el facilitador, así como conceptos, los cuales, de acuerdo a las circunstancias y las características de cada grupo, se pueden utilizar como convenga. En algunos casos se sugiere hacer presentaciones en PowerPoint, o alguna otra aplicación, pero si no se tiene posibilidad de proyectar, los conceptos podrán adquirírselos por medio de otras actividades. De igual manera, si no hay posibilidad de proyectar el video, explicar con una historia la situación.

Material para el alumno:

Material permanente durante el taller

- Hojas blancas
- Colores
- Marca textos y marcadores de agua
- Resistol
- Tijeras
- Regla
- Lapicera y lápiz
- Sacapuntas y borrador

(Se indicará en cada sesión el material extra que se requiera)

Material para el facilitador:

Sugerencias de material permanente:

- Laptop
- Proyector
- Cartulinas
- Marcadores de agua
- Pintarrón
- Marcadores y borrador para pintarrón

Estructura de la situación didáctica

Inicio:

- Saludo y bienvenida

- Propósito
- Recuperación de saberes
- Presentación del tema y/o saberes previos

Desarrollo:

- Desarrollo de actividades
- Elaboración de producto

Cierre:

- Resolver dudas
- Confirmar los aprendizajes adquiridos
- Recordar a los alumnos las actividades que van a desarrollar como tarea en casa y los materiales necesarios para la siguiente sesión.

Portafolio de evidencias:

En la primera sesión, el facilitador solicita a los alumnos la elaboración de una carpeta personalizada con el título “Emprendimiento”, en la cual deben recolectar de manera permanente, todas las evidencias de las actividades que vayan realizando para presentarla al finalizar el taller.

Fichero

En cada una de las sesiones se van a realizar fichas, que complementan el conocimiento y marcan el avance del taller, además, se van a integrar a la carpeta de Emprendimiento que servirá como portafolio de evidencias, deben contestarse cada una de ellas, si el tiempo no permite realizarlas durante el desarrollo de la sesión, se pueden hacer de tarea.

Etapa 1 Conocimiento de sí mismo

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 1.1 Identificación de habilidades, competencias, intereses y oportunidades

Tema	Conocimiento de sí mismo
Componente curricular	Desarrollo personal y social
Propósitos de la sesión	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno comprende qué es el emprendimiento como una herramienta en el desarrollo de su vida cotidiana y personal. - El alumno reconoce sus habilidades, competencias, intereses y oportunidades, para desarrollar un proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	- Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora.
Conocimientos	- Herramientas para el autoconocimiento.
Habilidades	- Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores.
Actitudes y valores	- Empatía, honestidad, autoconfianza, valentía.
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Identificación de habilidades, competencias, intereses y oportunidades - Anexo 2 Lista de habilidades - Anexo 3 Lista de cualidades - Video: Emprendimiento https://www.youtube.com/watch?v=M3Sm8Rdcw24 Duración: 3 min 39 s
Material para el alumno	Copia del listado de habilidades y cualidades para cada uno de los alumnos (De no tener posibilidades de sacar copias, se pueden proyectar o anotar en el pintarrón).
Orientaciones para el facilitador	<p>Como introducción, el facilitador proyecta el video de Emprendimiento, para que los alumnos conozcan sobre el tema. El facilitador puede hacer algunas preguntas para confirmar si el concepto les quedó claro.</p> <p>El facilitador solicita a los alumnos elaborar una carpeta personalizada con el título “Emprendimiento”, en la que</p>

	deben reunir las evidencias de las actividades que vayan realizando, para presentarla al finalizar el taller.
--	---

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
3 min	Propósito de la sesión 1.-El alumno comprende qué es el emprendimiento, como una herramienta en el desarrollo de su vida cotidiana y personal. 2.- El alumno reconoce sus habilidades, competencias, intereses y oportunidades, para desarrollar un proyecto de emprendimiento.
5 min	Recuperación de saberes El facilitador realiza las siguientes preguntas a los alumnos: 1.- ¿Han escuchado alguna vez la palabra emprendimiento o emprendedor? 2.- ¿Dónde lo escucharon?
5 min	El facilitador presenta la infografía del proceso que integra el emprendimiento, y pide a los alumnos elaborar notas creativas en forma individual (flechas, cuadros, colores, símbolos) con la finalidad de dejar plasmado en una hoja las ideas principales o conceptos claves. Este documento se anexa a su portafolio.
Desarrollo	
4 min	Desarrollo de actividades
5 min	1.- El facilitador proyecta el video: Emprendimiento https://www.youtube.com/watch?v=M3Sm8Rdcw24 Duración 3 min 39 s
15 min	Ficha 1 El facilitador realiza las siguientes preguntas a los alumnos y las responden en forma individual: ¿Qué entiendes por emprendimiento? ¿En algún momento has tenido la idea de hacer algo novedoso? Explica brevemente. ¿Has intentado hacer algún proyecto personal o con un grupo de amigos o familia? Escribe tu experiencia. 2.- El facilitador les presenta a los alumnos, los conceptos claves que parten del autoconocimiento y autoestima. Anexo 1 Identificación de habilidades, competencias, intereses y oportunidades, con la finalidad de que los alumnos se familiaricen con los conceptos. 3.- Enseguida, les presenta la información contenida en el Anexo 2 Lista de habilidades y Anexo 3 Lista de cualidades, con la finalidad de identificarlas en ellos.

	<p>4.-Para cumplir con el propósito, el facilitador les pide a los alumnos que respondan en forma individual las siguientes preguntas:</p> <p>Ficha 2</p> <p>¿Qué fortalezas encontraste en ti?</p> <p>¿Qué aspectos positivos reconoces en ti?</p> <p>¿Cómo te sentiste en este ejercicio para identificar tus cualidades, habilidades y competencias?</p> <p>¿Qué características reconocen en ti los demás?</p> <p>¿Esperas descubrir nuevas habilidades en ti?</p> <p>¿Estás dispuesto a reconocer tus limitaciones y modificar tus actitudes para mejorar?</p>
	<p>Cierre</p>
<p>10 min</p>	<p>1. El facilitador realiza una dinámica para reafirmar los saberes adquiridos en la sesión, iniciando una cadena de ideas de forma oral en plenaria, en la que los alumnos tienen que ir complementando los cuestionamientos que realice el facilitador.</p> <p>Por ejemplo: Facilitador: El autoconocimiento es... Alumnos: Conocerse a sí mismo. Facilitador: Entonces, conocerse a sí mismo implica reconocer nuestras... Alumnos: Habilidades.</p> <p>Tarea Ficha 3 El facilitador les pide a los alumnos responder las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ¿Qué necesitas para poder lograr los cambios? 2) Las limitaciones que posees, ¿de qué manera crees que te perjudican? 3) ¿Se puede desarrollar más de una capacidad que compense la limitación que posees? 4) ¿Cómo puedes trabajar las limitaciones para que no te afecten? <p>Enseguida vas a dividir una hoja en dos partes, después vas a imaginar que inicias un proyecto de emprendimiento y piensa en la siguiente pregunta:</p> <p>¿Qué habilidades, talentos, capacidades y recursos consideras que posees?</p> <p>Del lado derecho de la hoja vas a escribir tus capacidades Anexo 2 Lista de habilidades, y del lado izquierdo tus debilidades, limitaciones e incapacidades.</p>

	Al terminar, debes analizar tus respuestas y colocar una “C” si es posible el cambio, una “D” si es posible desarrollarla y una “N” si no es posible ninguna de las dos.
--	--

Anexo 1 Identificación de habilidades, competencias, intereses y oportunidades¹

El proceso de conocerse a sí mismo, requiere el despliegue de una serie de competencias y habilidades que permiten realizar una reflexión crítica de nosotros, permitiéndonos identificar nuestras características generales, valores, forma de ser y actuar, así como las principales fortalezas y debilidades, las que, trabajadas correctamente, pueden convertirse en potenciales oportunidades, recursos y herramientas.

Esta exploración nos permite ir identificando y desarrollando permanentemente nuestras mejores capacidades para alcanzar los objetivos que nos proponemos, trazando caminos hacia nuestras metas de acuerdo a nuestros intereses personales, es decir, dándole un sentido propio a nuestra vida cotidiana y también a nuestra vida social y laboral.

Conocerse, valorar positivamente nuestra historia, nuestro desarrollo, es la base para generar a partir de ese capital, innovadores emprendimientos.

Es importante, por tanto, clarificar algunos conceptos que nos permitan un mejor entendimiento.

- **Competencias:** Constituyen los conocimientos, habilidades y actitudes que permiten lograr una tarea.
- **Intereses:** Son los ámbitos o acciones que llaman la atención de una persona y que disfruta al realizarlos o hacerlos.
- **Valores:** Son los pensamientos, ideas y acciones relevantes para cada persona.
- **Fortalezas:** Corresponden a aquellas competencias y conductas positivas que favorecen o facilitan la consecución de las metas personales.

De igual forma el contexto social y cultural al cual uno pertenece es importante. Es decir, es clave dentro de la identificación de las principales características propias lograr reconocer e integrar la identidad regional, las características de identidad personal que conforman e inciden en nuestro desarrollo personal.

Para conocernos no podemos dejar de explorar y reconocer de dónde venimos, de donde provenimos, cuales son los rasgos, las historias, los relatos, las características distintivas de nuestro contexto, de nuestra cultura, de nuestra región, ciudad o país de origen. Es importante aclarar, conocer, tener claro y en lo posible bien integrado nuestros orígenes, nuestra historia. Incluso para un desarrollo personal saludable e integral es aconsejable sentir cierto orgullo y respeto por el contexto social y cultural al cual pertenecemos y de donde provenimos. Esto nos permite constituir un sentido personal, una identidad.

¹ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 112-116 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](#)

- ¿Cómo puede ayudarme el conocerme a mí mismo en la vida? ¿En un trabajo? ¿En un emprendimiento?
- ¿Por qué es importante conocer las fortalezas, debilidades, valores, e intereses personales?
- ¿Por qué es importante saber cómo otras personas me ven?
- ¿Qué cosas de vivir en mi ciudad me hacen ser distinto a otros?
- ¿Cómo se relaciona esto con mi forma de ver el entorno y verme a mí mismo?
- ¿Cuáles son las dificultades y también las ventajas que tiene vivir en tu ciudad?

Cuando nos conocemos a nosotros mismos de manera más profunda, podemos ser más efectivos en los emprendimientos que llevemos a cabo, pues al conocernos, podremos buscar áreas de desarrollo laboral o personal que sean de nuestro agrado, es decir, podemos hacer lo que realmente queremos hacer, lo que nos da sentido.

Cuando generamos un proyecto, es importante basarlo en nuestros propios intereses, darle un sello personal sin dejar de considerar y asumir el contexto social y cultural del cual uno proviene y al cual uno pertenece.

Esto puede agregarle valor a nuestro emprendimiento, darle una identidad.

Conocerse a sí mismo puede contribuir a llevar una vida personal y laboral satisfactoria, construyendo un futuro donde es posible sentirse a gusto haciendo lo que se quiere hacer.

Anexo 2 Lista de habilidades

Según la OMS, existe una lista de 10 habilidades las cuales todas las personas tendrían que desarrollar a lo largo de su vida:

Autoconocimiento	Conocimiento de uno mismo que llega tras reconocerse como persona individual con sus cualidades particulares.
Empatía	Participación afectiva de una persona en una realidad ajena a ella, generalmente en los sentimientos de otra persona.
Comunicación asertiva	Comprender la forma en la que se transmite un mensaje entre un emisor y un receptor, consiste en la capacidad de expresar sentimientos, ideas u opiniones de manera confiada, clara y partiendo del respeto.
Relaciones interpersonales	Las relaciones interpersonales son asociaciones entre dos o más personas. Estas asociaciones pueden basarse en emociones y sentimientos, como el amor y el gusto artístico, el interés por los negocios y por las actividades sociales, las interacciones y formas colaborativas en el hogar, entre otros.
Toma de decisiones	Proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, personal, sentimental o empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración).
Solución de problemas y conflictos	Conjunto de técnicas y habilidades que se ponen en práctica para buscar la mejor solución, no violenta, a un conflicto, problema o malentendido que existe entre dos o más personas e, incluso, personal.
Pensamiento creativo	La innovación científica y tecnológica también requiere del pensamiento creativo. Pueden ser ejemplos de pensamiento creativo: Las obras de arte y representaciones estéticas. Pinturas, relatos, poemas, canciones, danzas, piezas teatrales, etc.
Pensamiento crítico	Consiste en analizar y evaluar la consistencia de los razonamientos, en especial aquellas afirmaciones que la sociedad acepta como verdaderas en el contexto

	de la vida cotidiana. Dicha evaluación puede realizarse a través de la observación, la experiencia, el razonamiento o el método científico.
Manejo de emociones	<p>Manejar las emociones no significa por cierto reprimirlas o negarlas, sino transformar emociones negativas en positivas para que nos puedan ayudar en nuestro camino.</p> <p>Manejar las emociones por ejemplo no implica que no vamos a sentir emociones negativas. Hay momentos en nuestra vida donde por ejemplo podemos sentir miedo o enfado. Esto es natural y no podemos negarlo.</p> <p>Manejar las emociones es la capacidad de darse cuenta, aceptar fácilmente y controlar con éxito los sentimientos en uno mismo (y, a veces, en otros) se conoce como la habilidad de manejo de las emociones.</p>
Manejo de tensiones y estrés	El manejo del estrés comienza con una valoración sincera de cómo reaccionas frente a las situaciones de estrés. A partir de allí, puedes contrarrestar las maneras poco saludables de reaccionar con técnicas más útiles.

Anexo 3 Lista de cualidades²

Cualidad: Se trata de toda aquella característica que individualiza a seres vivos o inanimados del resto de los componentes de su especie o grupo. Etimológicamente, la palabra cualidad procede del latín *qualitas* y hace referencia a los rasgos propios que terminan por definir a una persona o cosa. Se puede tratar de una condición dada en el propio origen o de algo adquirido con el paso del tiempo.

¿Cuáles son las cualidades de una persona?

Además de las 10 cualidades que nombra la OMS, las personas pueden presentar muchas otras características. En la siguiente lista nombramos y definimos 35 cualidades, las cuales podemos encontrar presentes en las personas y que hacen que cada una de ellas sea única.

Aceptación	La aceptación es la facultad por la cual una persona admite a otra persona, animal, objeto o pensamiento o la acción por la cual las recibe de manera voluntaria. La aceptación consiste en dejar de luchar contra aquello que no depende de nosotros cambiar, pero sí trabajar para mejorar aquello que está en nuestras manos.
Aprendizaje	El aprendizaje es el proceso a través del cual se adquieren habilidades, conocimientos, conductas y valores.
Autonomía	Se denomina autonomía a la capacidad de una persona o cosa para ejercer independencia de otra persona o cosa, pudiendo por ejemplo, tomar decisiones propias, funcionar sin necesidad de otro aparato, entre otros.
Bondad	La bondad es una cualidad humana. Consiste en la inclinación a realizar el bien y evitar el mal. El bien y el mal son dos tendencias en el comportamiento. El bien implica acciones de generosidad hacia los demás, así como la puesta en práctica de una serie de valores que se consideran positivos: el amor, la amistad, la honradez, la sinceridad, etc.
Compasión	La compasión es el sentimiento de lástima que tenemos hacia aquellos que sufren o padecen. Alguien siente compasión por el dolor ajeno cuando sufre por el padecimiento del otro. En este sentido, se trata de

² Fuente: www.rae.com.es y <https://definicion.mx>

	una forma de empatía que nos hace ponernos en el lugar de la persona que se encuentra mal por algún motivo.
Compromiso	Obligación contraída por una persona.
Dignidad	La dignidad, o cualidad de digno, hace referencia al valor inherente del ser humano por el simple hecho de serlo, en cuanto ser racional, dotado de libertad.
Elocuencia	Ser elocuente es tener la capacidad de comprender y ordenar el idioma de tal manera que sea empleado de forma agradable y con gran poder de persuasión.
Entusiasmo	Entusiasmo es una exaltación del ánimo por algo que lo cautive.
Flexibilidad mental	Que se adapta con facilidad a la opinión, a la voluntad o a la actitud de otro u otros.
Fortaleza	La mente humana tiene varias facultades: el entendimiento para comprender, la imaginación para proyectar ideas o la voluntad. La idea fundamental de la voluntad humana expresa nuestra capacidad para enfrentarnos a la realidad (a los problemas, a los retos o a las circunstancias de la vida).
Generosidad	La generosidad es un tipo de conducta orientada a la ayuda a los demás. Quien actúa normalmente de esta manera se dice del que es una persona generosa.
Gratitud	La gratitud es la inclinación hacia los demás en forma de reconocimiento. La idea de gratitud es universal, aunque cada grupo o tradición cultural la puede expresar de una u otra manera.
Honestidad	Existe un principio básico de sinceridad con uno mismo y con los demás, un valor fundamental en la existencia humana que suma verdad interior: la honestidad muestra la actitud de una persona que es fiel a sí misma y se muestra tal y como es en cualquier contexto.
Humildad	Se denomina humildad a la virtud mediante la cual una persona es consciente de sus limitaciones. Por esta circunstancia suele decirse que la humildad es la base de las demás virtudes, porque solo asumiendo los defectos y las limitaciones es que pueden superarse.

Lealtad	La lealtad es la acción mediante la cual una persona se mantiene fiel a determinadas creencias, ideales, formas de ver el mundo pero también y principalmente a otra persona, a un colectivo o a un conjunto de sujetos del cual se siente parte.
Liderazgo	El liderazgo es la capacidad de guiar a los demás para conseguir una meta en común. Necesaria en aquellas personas que deseen ser líderes.
Madurez mental	Característica de la persona que actúa y piensa con prudencia y sensatez .
Optimismo	Inclinación a ver y juzgar las cosas desde su aspecto más favorable.
Oratoria	Arte de hablar bien en público.
Paciencia	La paciencia es una forma de actuar mediante la cual la persona sabe esperar y no se deja vencer por la ansiedad o la preocupación. Entendida y valorada como una actitud muy útil para la convivencia diaria. Va muy ligada a la fortaleza interior para reprimir las necesidades inmediatas.
Perfeccionismo	Tendencia a intentar mejorar lo que se está haciendo. El perfeccionismo puede encauzar hacia el buen éxito y proporcionar motivación para perseverar ante el desaliento y los obstáculos.
Persistencia	Se refiere a la constancia en las acciones para poder lograr llegar al objetivo propuesto. Las personas con esta cualidad no se dejan vencer por las adversidades que se les pueden llegar a plantear.
Prudencia	La prudencia es la capacidad que tienen algunas personas para detenerse a analizar las diferentes variables existentes y evaluar sus posibles consecuencias antes de adoptar una decisión. Habitualmente suele ser sinónimo de sensatez, moderación, cautela, madurez o reflexión.
Realista	Que actúa con sentido práctico o trata de ajustarse a la realidad.
Resiliencia	Es la capacidad para adaptarse a las situaciones adversas con resultados positivos.

Respeto	Aquella persona con esta cualidad, reconoce que sus diferencias con el resto de personas no son ni mejores ni peores. Se trata de una cualidad esencial para la vida social de un individuo.
Responsabilidad	Actitud del que cumple sus obligaciones de la forma debida.
Sensibilidad	Permite a las personas mostrar sus emociones ante estímulos externos.
Sentido del humor	El sentido del humor es una manera de enfocar la vida. Sin dramatismos innecesarios y con una actitud sonriente.
Serenidad	Refleja la calma interior de las personas frente a situaciones de estrés o urgencia. Esta cualidad está muy vinculada al control propio.
Tenacidad	Se denomina tenacidad a la capacidad de mantenerse firme en un proyecto a pesar de las dificultades que puedan presentarse. La tenacidad puede ser de gran utilidad en distintas circunstancias de la vida, en particular cuando los resultados obtenidos distan de ser los buscados.
Tolerancia	Actitud de respeto y comprensión hacia las ideas y acciones ajenas .
Valentía	Se refiere al vigor que posee una persona a la hora de ejecutar una acción. Las personas con esta cualidad logran vencer sus temores y actúan con decisión y firmeza.
Versatilidad	Persona con la capacidad de desempeñar diversas acciones, roles o tareas sin la necesidad de limitarse a uno solo. Esta cualidad es muy buscada en el ámbito laboral.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 1.2 Orientación vocacional

Tema	Conocimiento de sí mismo
Componente curricular	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	Que el alumno logre identificar intereses personales y profesionales, apoyado en sus habilidades y cualidades, con la finalidad de cumplir sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.
Rasgo del perfil de egreso	Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none">- Herramientas para el autoconocimiento.- Herramientas para la identificación de oportunidades.- Características de la cultura, costumbres y tradiciones de su entorno.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none">- Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución.- Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos- Tomar decisiones fundamentadas.- Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.- Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos.- Autodidacta
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none">- Empatía- Compromiso- Ética- Liderazgo- Entusiasmo- Automotivación- Autoconfianza- Honestidad- Tenacidad- Creatividad- Pensamiento crítico y reflexivo- Firmeza- Proactividad- Apertura

<p>Material para el facilitador</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Proyector y laptop - Anexo 1 Orientación vocacional. Se sugiere hacer una presentación en PowerPoint, con esta información. - Se sugiere consultar el siguiente link para ampliar la información: Cuadernillo de orientación vocacional: http://www.eis.unl.edu.ar/media/apoyo%20educativo/orientacion%20vocacional/CuadernilloOrientacionVocacional.pdf - Anexo 2 Áreas de interés. - Anexo 3 Cuestionario de orientación vocacional impreso (una copia por alumno).
<p>Material para el alumno</p>	<p>-Hojas de papel, lápiz y/o pluma, sacapuntas y borrador, cartulina y plumones.</p>
<p>Orientaciones para el facilitador</p>	<p>El facilitador debe fortalecer el autoconocimiento en los alumnos. Llevarlos de la mano en la actividad que realicen para elegir el área de su interés.</p> <p>El facilitador debe ayudar a los alumnos a identificar sus fortalezas, habilidades y valores, para tomar decisiones en cuanto a sus gustos y aptitudes en cada uno de ellos.</p> <p>El facilitador lleva en cartulinas algunos textos motivacionales y los pega en el salón de clases, para crear un ambiente propicio para la sesión.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
3 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno logre identificar intereses personales y profesionales, apoyado en sus habilidades y cualidades, con la finalidad de cumplir sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.</p>
7 min	<p>Recuperación de saberes El facilitador solicita la participación de 2 alumnos para responder las siguientes preguntas:</p> <p>1.-Al hacer el ejercicio para identificar habilidades, competencias, intereses y oportunidades ¿Te sirvió para conocerte mejor? 2.-¿Qué características nuevas descubriste? 3.-¿Puedes mejorar algunos aspectos?</p>
	Desarrollo
4 min	<p>Desarrollo de actividades 1.-El facilitador hace las siguientes preguntas para introducir a los alumnos al tema: ¿Has escuchado hablar de la orientación vocacional? ¿En dónde? ¿Qué entiendes por orientación vocacional? Por medio de la técnica de lluvia de ideas, los alumnos responden las preguntas. El facilitador recupera las respuestas en una cartulina o pintarrón.</p>
1 min	<p>2.- El facilitador proyecta, o lleva en una cartulina, el siguiente fragmento del cuento Alicia en el país de las maravillas, sobre “qué camino elegir”. “Cuando Alicia en el País de las Maravillas intentaba decidir qué ruta debería tomar en uno de sus viajes, se encontró con el Gato Cheshire con el que mantuvo el siguiente diálogo: A.- ¿Me dirías, por favor, qué ruta debo tomar? G.- “Eso depende mucho de a dónde quieras llegar”. <i>“Elegir requiere ser uno mismo”</i>.</p>
3 min	<p>3.- El facilitador solicita que varios alumnos, en forma voluntaria, lean los textos motivacionales que están pegados en el salón de clases.</p>
2 min	<p>4.- El facilitador muestra Anexo 2 Áreas de interés, para que los alumnos tengan algunas referencias sobre el tema.</p> <p>5.- El facilitador explica a los alumnos que existen diferentes tipos de pruebas, que pueden ayudar a definir su orientación vocacional y en esta</p>

-25 min	<p>ocasión van a contestar el Test CHASIDE, que identifica los intereses y aptitudes de cada persona para la selección de una vocación laboral.</p> <p>Cuadernillo de orientación vocacional:</p> <p>6.- Aplicación del test. El facilitador entrega a cada alumno el test CHASIDE (Se sugiere hacer un ejemplo del ejercicio).</p> <p>a) Explica el llenado a los alumnos: Leer cada una de las preguntas, y únicamente va a marcar el número de aquellas preguntas que sean afirmativas. (También como estrategia, el facilitador puede leer cada pregunta, y el alumno sólo marca el formato donde vienen los números). Para hacer más ágil el proceso.</p> <p>b) Luego entrega el formato de resultados, donde cada alumno debe marcar con una cruz los números que contestó afirmativamente.</p> <p>c) Cada pregunta afirmativa vale un punto, hay que sumarlos en forma vertical y colocar el resultado en los casilleros vacíos abajo de cada columna.</p> <p>d) Después les entrega una hoja con el significado de CHASIDE de tal manera que pueden revisar en qué tienen intereses y en qué otras tienen aptitudes. Se sugiere que analicen los resultados que encontraron.</p>
	Cierre
5 min	<p>El facilitador les pide a los alumnos que compartan su experiencia en plenaria. Después les pregunta: ¿Ya habían realizado un test de este tipo?</p> <p>Tarea Ficha 4</p> <p>El facilitador les pide que contesten estas preguntas a manera de reflexión:</p> <p>¿Te imaginaste que tenías esas habilidades o vocación?</p> <p>¿Qué tan alejado está el resultado del test, de las metas que te habías propuesto de manera individual?</p>

Anexo 1 Orientación vocacional

¿Qué es orientación vocacional?

Es un apoyo que se te brinda para que puedas identificar tus intereses, competencias, valores y habilidades, encaminadas al descubrimiento de tu vocación.

Es un proceso de autoconocimiento.

Sirve para ayudarte a definir tus objetivos profesionales y personales.

Te ayuda a descubrir y desarrollar herramientas propias para tomar una decisión.

¿Qué no es orientación vocacional?

No es un proceso en el que solo importan tus habilidades académicas.

No consiste en solo aplicarte una serie de pruebas para que te digan para qué eres bueno.

No significa que la o el orientador elegirá una carrera para ti.

No es un proceso en el que otros decidan por ti.

Anexo 2 Áreas de interés

¿CUÁLES SON MIS INTERESES?

Para ayudarte a organizar esta realidad tan compleja, incluimos aquí una serie de áreas que agrupan distintos tipos de intereses.

1-Área Tecnológico Mecánica:

Producción o fabricación de elementos útiles para la sociedad. Actividades manuales relacionadas con el arte o la técnica. Aplicación de tecnologías a la producción industrial, a la construcción, a los servicios y al aprovechamiento racional de recursos naturales.

2-Área Cálculo:

Razonamiento deductivo, resolución de problemas matemáticos, análisis lógico de situaciones.

3-Área Científica:

Tareas de Investigación para conocer y comprender los procesos físicos, químicos y biológicos. comprensión de procesos vitales del hombre, los animales y vegetales. SECTOR AGRÍCOLA-GANADERO, conocimientos científicos y la tecnología para el aprovechamiento más racional y productivo de dichos recursos. SALUD HUMANA, está referida a la asistencia, a la promoción de la salud y prevención de las enfermedades.

4-Área Persuasiva:

Deseo de entablar relaciones con la gente, por los beneficios que puedan representar para uno mismo o para la sociedad. Interés por tomar decisiones, organizar, dirigir, motivar para el logro de objetivos.

5-Área Artística:

Interés para expresarse creativamente por medio del diseño, dibujo, pintura, grabado, diseño arquitectónico, gráfico, industrial, etc.

6-Área Literaria:

Interés por la utilización del lenguaje para la expresión oral y escrita. Interés por el conocimiento de otras lenguas.

7-Área Musical:

Interés por actividades de composición, instrumentación, investigación y/o canto, con el objeto de descubrir, desarrollar y perfeccionar las potencialidades musicales.

8-Área Social-Asistencial:

Interés por actividades que comprendan las relaciones interpersonales con el objeto de ayudar a la gente para lograr el bienestar individual y social. Implica actividades comunitarias en salud, educación, vivienda, trabajo, seguridad, etc.

9-Área Administrativa:

Interés por el desempeño en funciones de administración, planificación, dirección y control económico financiero.

10- Área deportiva:

Interés por actividades deportivas, investigación con el objeto de descubrir, desarrollar y perfeccionar las potencialidades atléticas.

11- Área Aire Libre :

Interés por actividades que impliquen un contacto directo con la naturaleza y/o espacios abiertos

Anexo 3 Test de orientación vocacional CHASIDE

A) Aplicación del test vocacional

- I) Lee atentamente cada pregunta.
- II) Encierra con un círculo únicamente el número de la pregunta que contestes afirmativamente.
- III) Lee todas las preguntas sin omitir ninguna.

- 1 ¿Aceptarías trabajar escribiendo artículos en la sección económica de un diario de tu localidad?
- 2 ¿Te ofrecerías para organizar la despedida de soltero de uno de tus amigos?
- 3 ¿Te gustaría dirigir un proyecto de urbanización en tu ciudad?
- 4 A una frustración, ¿siempre opones un pensamiento positivo?
- 5 ¿Te dedicarías a socorrer a personas accidentadas o atacadas por asaltantes?
- 6 Cuando eras chico ¿te interesaba saber cómo estaban contruidos tus juguetes?
- 7 ¿Te interesan más los misterios de la naturaleza que los secretos de la tecnología?
- 8 ¿Escuchas atentamente los problemas que te plantean tus amigos?
- 9 ¿Te ofrecerías para explicar a tus compañeros un determinado tema que ellos no entendieron?
- 10 ¿Eres exigente y crítico con tu equipo de trabajo?
- 11 ¿Te atrae armar rompecabezas?
- 12 ¿Puedes establecer la diferencia conceptual entre macroeconomía y microeconomía?
- 13 ¿Usar uniforme te hace sentir distinto, importante?
- 14 ¿Participarías como profesional en un espectáculo de acrobacia aérea?
- 15 ¿Organizas tu dinero de manera que te alcance hasta el próximo cobro?
- 16 ¿Convences fácilmente a otras personas sobre la validez de tus argumentos?
- 17 ¿Estás informado sobre los nuevos descubrimientos que se están realizando sobre la Teoría del Big-Bang?
- 18 ¿Ante una situación de emergencia actúas rápidamente?
- 19 Cuando tienes que resolver un problema matemático, ¿perseveras hasta encontrar la solución?
- 20 Si te convoca tu club preferido para planificar, organizar y dirigir un campo de deportes, ¿aceptarías?
- 21 ¿Eres el que pone un toque de alegría en las fiestas?
- 22 ¿Crees que los detalles son tan importantes como el todo?
- 23 ¿Te sentirías a gusto trabajando en un ámbito hospitalario?
- 24 ¿Te gustaría participar para mantener el orden ante grandes desórdenes y cataclismos?
- 25 ¿Pasarías varias horas leyendo algún libro de tu interés?
- 26 ¿Planificas detalladamente tus trabajos antes de empezar?
- 27 ¿Entablas una relación casi personal con tu computadora?

- 28 ¿Disfrutas modelando con arcilla?
- 29 ¿Ayudas habitualmente a los ciegos a cruzar la calle?
- 30 ¿Consideras importante que desde la escuela primaria se fomente la actitud crítica y la participación activa?
- 31 ¿Aceptarías que las mujeres formaran parte de las fuerzas armadas bajo las mismas normas que los hombres?
- 32 ¿Te gustaría crear nuevas técnicas para descubrir las patologías de algunas enfermedades a través del microscopio?
- 33 ¿Participarías en una campaña de prevención contra la enfermedad de Chagas?
- 34 ¿Te interesan los temas relacionados al pasado y a la evolución del hombre?
- 35 ¿Te incluirías en un proyecto de investigación de los movimientos sísmicos y sus consecuencias?
- 36 ¿Fuera de los horarios escolares, dedicas algún día de la semana a la realización de ejercicio?
- 37 ¿Te interesan las actividades de mucha acción y de reacción rápida en situaciones imprevistas y de peligro?
- 38 ¿Te ofrecerías para colaborar como voluntario en los gabinetes espaciales de la NASA?
- 39 ¿Te gusta más el trabajo manual que el trabajo intelectual?
- 40 ¿Estarías dispuesto a renunciar a un momento placentero para ofrecer tu servicio como profesional?
- 41 ¿Participarías de una investigación sobre la violencia en el fútbol?
- 42 ¿Te gustaría trabajar en un laboratorio mientras estudias?
- 43 ¿Arriesgarías tu vida para salvar la vida de otro que no conoces?
- 44 ¿Te gustaría hacer un curso de primeros auxilios?
- 45 ¿Tolerarías empezar tantas veces como fuera necesario hasta obtener el logro deseado?
- 46 ¿Distribuyes tus horarios del día adecuadamente para poder hacer todo lo planeado?
- 47 ¿Harías un curso para aprender a fabricar los instrumentos y/o piezas de las máquinas o aparatos con que trabajas?
- 48 ¿Elegirías una profesión en la tuvieras que estar algunos meses alejado de tu familia, por motivos de trabajo?
- 49 ¿Radicarías en una zona agrícola-ganadera para desarrollar tus actividades como profesional?
- 50 ¿Cuando estás en un grupo trabajando, te entusiasma producir ideas originales y que sean tomadas en cuenta?
- 51 ¿Te resulta fácil coordinar un grupo de trabajo?
- 52 ¿Te resultó interesante el estudio de las ciencias biológicas?
- 53 ¿Si una gran empresa solicita un profesional como gerente de comercialización, te sentirías a gusto desempeñando ese rol?

- 54 ¿Te incluirías en un proyecto nacional de desarrollo de la principal fuente de recursos de tu localidad?
- 55 ¿Tienes interés por saber cuáles son las causas que determinan ciertos fenómenos, aunque no estén relacionados con tu vida?
- 56 ¿Descubriste algún filósofo o escritor que haya expresado tus mismas ideas con antelación?
- 57 ¿Desearías que te regalen algún instrumento musical?
- 58 ¿Aceptarías colaborar con el cumplimiento de las normas en lugares públicos?
- 59 ¿Crees que tus ideas son importantes, y haces todo lo posible para ponerlas en práctica?
- 60 ¿Si se descompone un artefacto en tu casa, te dispones a repararlo?
- 61 ¿Formarías parte de un grupo ecologista?
- 62 ¿Te gusta leer revistas relacionadas con los últimos avances científicos y tecnológicos en el área de la salud?
- 63 ¿Preservar las raíces culturales de nuestro país, te parece importante y necesario?
- 64 ¿Te gustaría realizar una investigación que contribuya a hacer más justa la distribución de la riqueza?
- 65 ¿Te gustaría realizar tareas de mantenimiento en la tripulación de un barco?
- 66 ¿Crees que un país debe poseer la más alta tecnología armamentista, a cualquier precio?
- 67 ¿La libertad y la justicia son valores fundamentales en tu vida?
- 68 ¿Aceptarías trabajar como becario en una industria de control de calidad de la alimentación?
- 69 ¿Consideras que la salud pública debe ser prioritaria, gratuita y eficiente para todos?
- 70 ¿Te interesaría investigar sobre alguna nueva vacuna?
- 71 En un equipo de trabajo, ¿prefieres el rol de coordinador?
- 72 En una discusión entre amigos, ¿te ofreces como mediador?
- 73 ¿Estás de acuerdo con la formación de un cuerpo de soldados profesionales?
- 74 ¿Lucharías por una causa justa hasta las últimas consecuencias?
- 75 ¿Te gustaría investigar científicamente sobre cultivos agrícolas?
- 76 ¿Harías un nuevo diseño de una prenda pasada de moda, ante una reunión imprevista?
- 77 ¿Visitarías un observatorio astronómico para conocer en acción el funcionamiento de los aparatos?
- 78 ¿Te gustaría dirigir el área de importación y exportación de una empresa?
- 79 ¿Te inhibes al entrar a un lugar nuevo con gente desconocida?
- 80 ¿Te gustaría trabajar con niños?
- 81 ¿Harías el diseño de un pin para una campaña contra el SIDA?
- 82 ¿Dirigirías un grupo de teatro independiente?
- 83 ¿Enviarías tu curriculum a una empresa automotriz que solicita gerente para su área de producción?

- 84 ¿Participarías en un grupo de defensa internacional dentro de alguna fuerza armada?
- 85 ¿Te pagarías tus estudios trabajando en una empresa de auditoría?
- 86 ¿Eres de las personas que defienden causas perdidas?
- 87 ¿Ante una emergencia epidémica participarías en una campaña brindando tu ayuda?
- 88 ¿Sabrías responder qué significa ADN y ARN?
- 89 ¿Elegirías una carrera cuyo instrumento de trabajo fuera la utilización de un idioma extranjero?
- 90 ¿Trabajar con objetos te resulta más gratificante que trabajar con personas?
- 91 ¿Te resultaría gratificante ser asesor contable en una empresa reconocida?
- 92 ¿Ante un llamado solidario, te ofrecerías para cuidar a un enfermo?
- 93 ¿Te atrae investigar sobre los misterios del universo, por ejemplo, los agujeros negros?
- 94 ¿El trabajo individual te resulta más rápido y efectivo que el trabajo grupal?
- 95 ¿Dedicarías parte de tu tiempo a ayudar a personas de zonas marginadas?
- 96 ¿Cuándo eliges tu ropa o decoras un ambiente, tienes en cuenta la combinación de los colores, las telas o el estilo de los muebles?
- 97 ¿Te gustaría trabajar como profesional dirigiendo la construcción de una empresa hidroeléctrica?
- 98 ¿Sabes qué es el PBI?

B) Resultados

I) Por cada pregunta contestada afirmativamente marca con una cruz el número correspondiente en el cuadro de abajo.

II) Cada número marcado vale un punto. Súmalos verticalmente y coloca el resultado en los casilleros vacíos abajo de cada columna.

C	H	A	S	I	D	E							
98	9	21	33	75	84	77	Intereses						
12	34	45	92	6	31	42							
64	80	96	70	19	48	88							
53	25	57	8	38	73	17							
85	95	28	87	60	5	93	Aptitudes						
1	67	11	62	27	65	32	C	H	A	S	I	D	E
78	41	50	23	83	14	68	15	63	22	69	26	13	94
20	74	3	44	54	37	49	51	30	39	40	59	66	7
71	56	81	16	47	58	35	2	72	76	29	90	18	79
91	89	36	52	97	24	61	46	86	82	4	10	43	55

C) Carreras afines

I) A cada área, formada por un grupo de carreras afines, corresponde una letra.

II) Considera los dos mayores puntajes obtenidos en el formato.

III) Busca en estos cuadros las áreas con los intereses y las aptitudes más representativas de cada una.

Administrativas y Contables	Humanísticas y Sociales	Artísticas	Medicina y Cs. de la Salud	Ingeniería y Computación	Defensa y Seguridad	Ciencias Exactas y Agrarias
C	H	A	S	I	D	E
Organizativo Supervisión Orden Análisis y síntesis Colaboración Cálculo Persuasivo Objetivo Práctico Tolerante Responsable Ambicioso	Precisión Verbal Organización Relación de Hechos Lingüística Orden Justicia Responsable justo Conciliador Persuasivo Sagaz Imaginativo	Estético Armónico Manual Visual Auditivo Sensible Imaginativo Creativo Detallista Innovador Intuitivo	Asistir Investigativo Precisión <u>Senso-</u> Perceptivo Analítico Ayudar Altruista Solidario Paciente Comprensivo Respetuoso Persuasivo	Cálculo Científico Manual Exacto Planificar Preciso Práctico Crítico Analítico Rígido	Justicia Equidad Colaboración Espíritu de Equipo Liderazgo Arriesgado Solidario Valiente Agresivo Persuasivo	Investigación Orden Organización Análisis y Síntesis Numérico Clasificar Metódico Analítico Observador Introvertido Paciente Seguro

Ya estás en condiciones de analizar las cuestiones a favor y en contra de cada una de ellas. Después de informarte, y averiguar, pensar, reflexionar, retoma las preguntas:

1. ¿Para qué quiero estudiar una carrera? (referida a tus valores) y
2. ¿Qué es lo que más me gusta hacer? (referida a tus intereses).

Seguramente puedes establecer intereses y relacionar, cuáles carreras u ocupaciones eliges para ir visualizando hacia dónde inclinar tu formación.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 1.3 Profesiones, oficios y las artes

Tema	Conocimientos de sí mismo
Componente curricular	Desarrollo personal y social
Propósito de la sesión	Que el alumno reconozca sus habilidades como emprendedor dentro de su vida cotidiana.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Personalidad del emprendedor.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.
Actitudes y valores	Empatía, Compromiso, Ética, Liderazgo, Entusiasmo, Automotivación, Autoconfianza.
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 1 Test del emprendedor - Anexo 2 El emprendimiento como una profesión - De 3 a 4 juegos de tarjetas con números del 0 al 9, un número por caja hoja blanca de papel (de acuerdo al número de alumnos que hay en el grupo). - - Video: HDL Ikono, un nuevo espacio de coworking aloja la creatividad de artistas emprendedores: https://www.youtube.com/watch?v=V6dj_EIWs08 Duración: 1min 58s

	- Tarjetas grandes con las características de un emprendedor (visión, iniciativa, pasión, ambición, liderazgo, creativo, asertivo, optimista, etc.) y su definición en otras tarjetas.
Material para el alumno	-Hojas de papel -Lápiz y/o pluma -Sacapuntas y borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>El facilitador, para realizar la dinámica de integración utilizando números, debe preparar antes de la sesión los juegos de tarjetas. Se pretende que los alumnos formen cifras las cuales deben hacerlas en el menor tiempo posible y a manera de competencia, en cuanto termine el primero se menciona la siguiente cantidad, se sugiere hacer 3 a 4 juegos, dependiendo el número de alumnos en el grupo.</p> <p>El facilitador aplica un test para que los alumnos identifiquen sus habilidades y fortalezas relacionadas con una persona emprendedora (como sugerencia puede realizar este test en un formulario de Google, si los alumnos cuentan con acceso a la tecnología).</p> <p>Utiliza tarjetas con las características de un emprendedor y su definición en otra tarjeta, con la finalidad de que los alumnos las asocien. Se recomienda que no se profundice en el tema de las características de un emprendedor, ya que en las siguientes sesiones se va a ver detalladamente.</p> <p>El facilitador proyecta (si cuenta con proyector y computadora, o lo puede leer) el primer caso de la primera actividad del desarrollo, para que los alumnos respondan los cuestionamientos por equipo. Y el segundo caso, la pregunta la hace el facilitador en plenaria y los alumnos responden levantando la mano para solicitar la palabra.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
3 min	Propósito de la sesión Que el alumno reconozca sus habilidades como emprendedor dentro de su vida cotidiana.

5 min	<p>Recuperación de saberes</p> <p>El facilitador hace las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Recuerdas cuáles son tus habilidades que reconociste en la sesión anterior? 2. ¿Recuerdas cómo puedes trabajar las limitaciones para que no te afecten?
5 min	<p>Dinámica de integración</p> <p>Después el facilitador realiza la dinámica de números para enfocar a los alumnos en la sesión.</p> <p>El facilitador forma equipos de 10 alumnos, después a cada equipo le entrega un juego de tarjetas y cada integrante debe tener un número. Enseguida, el facilitador dice una cifra (de una lista previamente elaborada para que no se repita ningún número) por ejemplo: 63,587 o 345,678 o 12,567,890, etc. Y los integrantes de cada grupo deben formar la cantidad mencionada.</p>
5 min	<p>Esta dinámica sirve para enfocar al alumno, la coordinación del equipo y el liderazgo que ejercen los alumnos. (Es importante que la dinámica se realice con 10 integrantes, si no se completan los 10, los restantes pueden apoyar al facilitador a validar qué equipo termina primero).</p> <p>El facilitador les dice a los alumnos que ya pueden identificar las habilidades de un emprendedor y que más adelante van a conocer cuáles son las características de un emprendedor que posee cada uno.</p>
Desarrollo	
10 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador entrega a los alumnos un test de emprendedores, para que lo respondan en forma individual y sepan en qué porcentaje se encuentra al momento de iniciar el taller. Anexo 1 Test del emprendedor.</p>
5 min	<p>Ficha 5</p> <p>2.-Al término del tiempo, el facilitador pregunta a los alumnos:</p> <p>¿Qué te pareció el test?</p> <p>¿Te identificaste con más del 50 % de las preguntas?</p> <p>Al contestar el test, ¿descubriste algunas características que no habías identificado? ¿Cuáles?</p> <p>¿Estás dispuesto a trabajar para mejorar las habilidades emprendedoras?</p>
5 min	<p>El facilitador proyecta el video: HDL Ikono, un nuevo espacio de coworking aloja la creatividad de artistas emprendedores:</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=V6dj_EIWs08 Duración: 1min 58s</p>

5 min	<p>El facilitador aclara el término Coworking: áreas comunes donde distintos grupos de personas de diferentes profesiones, empresas, culturas, etc., comparten un espacio y pueden trabajar juntos. Y les hace las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué ideas rescatas después de ver el video? ¿Te identificas con algunas actividades del video? ¿Crees que estos espacios pueden enriquecer el trabajo en conjunto?</p>
10 min	<p>El facilitador presenta los conocimientos correspondientes a las características de un emprendedor: Anexo 2 El emprendimiento como una profesión. Y solicita a los alumnos que tomen notas de las ideas principales o conceptos claves.</p> <p>Posteriormente, el facilitador describe 2 casos para que los alumnos reflexionen y los relacionen con una persona emprendedora.</p> <p>Ficha 6 Descripción de situación: Caso 1. Bloques Juan era un estudiante del último semestre de la carrera de ingeniería, en su momento lo asignaron para hacer sus prácticas en una empresa y observa preocupado la gran cantidad de papel de desecho que se generaba en dicha empresa y pensó cómo podría utilizarlo y a la vez darle un uso que beneficiaría a su comunidad.</p> <p>Hablando con su padre, albañil desde hace muchos años, y con una gran experiencia en el área, le comentó su inquietud y éste le refiere que con el papel se pueden hacer... ¡bloques!</p> <p>Juan se entusiasmó y comenzó a trabajar con su padre en la idea; luego de un tiempo de gran esfuerzo llega un producto, ¡una mezcla para elaborar bloques a base de papel reciclado!</p> <p>El facilitador les pide a los alumnos responder las siguientes preguntas: ¿Qué final le pondrías a la historia de Juan? Consideras que Juan es un emprendedor, ¿por qué? ¿Cuáles son las ventajas que tiene Juan dentro de esta historia?</p> <p>Caso 2. Océano La idea surgió cuando Alex y Luis, dos amigos amantes de la naturaleza, viajan a la playa y se encuentran con que había una gran cantidad de basura en las playas.</p> <p>Su amor por el océano los hizo pensar en una solución innovadora: Esta consistió en “pescar la basura” y usar esos desechos para crear pulseras de material 100% reciclado.</p> <p>El facilitador les pide a los alumnos responder las siguientes preguntas: ¿Consideran que Alex y Luis son emprendedores y por qué? ¿Qué actividades crees que tuvieron que hacer, para llevar a cabo su idea?</p>
	Cierre
10 min	

1.-El facilitador debe tener preparadas las tarjetas grandes con las características de un emprendedor y las pega revueltas en el pintarrón, pared o lo que tenga disponible (visión, iniciativa, pasión, ambición, liderazgo, creativo, asertivo, optimista, etc.) y su definición en otras tarjetas. En plenaria el facilitador pregunta a los alumnos, por ejemplo, la definición de visión, y alguno de los alumnos levanta la mano y da la respuesta, y le pregunta al grupo si acertó el compañero, si es correcta, el facilitador las une en el pintarrón, así sucesivamente hasta concluir todas las características.

Tarea

El facilitador solicita a los alumnos que hagan un mapa mental con las características del emprendedor en una cartulina y con imágenes que pueden ser recortadas, dibujadas, utilizando acuarelas, crayones, etc.

Anexo 1 Test del emprendedor³

Nº	Pregunta	A	B	C	D
		SÍ / EN TOTAL ACUERDO	BASTANTE / A MENUDO	ALGO / ALGUNA VEZ	NO / EN ABSOLUTO
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?				
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?				
3	¿Es importante para ti disponer de autonomía en lo que haces?				
4	¿Tienes facilidad de comunicación?				
5	¿Te consideras creativo?				
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?				
7	¿Tomas la iniciativa ante situaciones difíciles y/o nuevas?				
8	¿Tienes predisposición para asumir riesgos?				
9	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?				
10	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?				
11	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?				
12	¿Sabes trabajar en equipo?				
13	¿Sabes administrar tus recursos económicos?				
14	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?				
15	¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?				
16	¿Te planteas los temas con visión de futuro?				
17	¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?				
18	¿Sientes motivación por conseguir objetivos?				
19	¿Te consideras bueno en aquello que sabes hacer?				
20	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?				

³ Consultado en <https://rincondelemprendedor.es/test-para-emprendedores/>
http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

Anexo 2 El emprendimiento como una profesión ⁴

Profesión, del latín *professio*, es la acción y efecto de profesar (ejercer un oficio, una ciencia o un arte). La profesión, por lo tanto, es el empleo o trabajo que alguien ejerce y por el que recibe una retribución económica.

Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

El emprendimiento como una profesión

Son muchos los factores que llevan a una persona a tomar la decisión de desarrollar un **emprendimiento como una profesión**; ya sean, profesionales con muchos años de experiencia que se encuentran insatisfechos en sus empleos o; jóvenes recién egresados de una universidad con mucha imaginación y empuje.

En todo caso, sea cual sea el motivo para cualquier persona con ciertas características; el adoptar el **emprendimiento como una profesión**, les reportará beneficios en diferentes ámbitos de su vida.

Esto no quiere decir que deba abandonar lo que hasta este momento ha sido su vocación o su carrera; sino que al desarrollar su emprendimiento logre alcanzar sus metas.

Detonantes que impulsan a adoptar el emprendimiento como una profesión

El profesional al verse reflejado en alguno de los siguientes motivos, puede propiciar un cambio radical en su situación; viéndose obligado por ello a desarrollar su emprendimiento.

Realización profesional o personal

Para cambiar su vida. Por lo general, la persona no está del todo satisfecha como viven en la actualidad, es entonces cuando podrá desarrollar su capacidad profesional y de emprendedor; además de lograr la tan ansiada libertad económica.

Características de un emprendedor

Para poder tener éxito y alcanzar los objetivos, todo emprendedor debe esforzarse en desarrollar y cultivar las siguientes características:

Visión

Debe tener la suspicacia para adelantarse al mercado, visión de negocios, intuitivo.

Iniciativa

El plantearse constantemente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades, enfocar todo su esfuerzo en desarrollar productos y servicios innovadores.

Pasión

Es fundamental tener confianza en lo que se está haciendo, ya que, de eso dependerá su éxito o su fracaso.

Ambición

Cualquier proyecto debe ser ambicioso, tener bien claro los objetivos para saber de qué forma lo va a lograr.

Liderazgo

Saber conectar con sus trabajadores, capaz de comunicar sus ideas de forma clara y que genere motivación.

⁴<https://www.redalyc.org/journal/280/28060161005/html/>

Resolutivo

Capacidad para resolver problemas e inconvenientes de forma rápida y eficaz.

Creativo

Con mente creativa, un profesional sin límites para innovar proyectos.

Asertivo

Para orientarse a sus objetivos, es fundamental que tenga seguridad en sí mismo, y que la transmita al resto del equipo.

Capacidad de aprendizaje

Aprender de los aciertos y de los errores, y mantener buena actitud.

Optimista

Ser positivo te ayudará a desarrollar una mentalidad constructiva que te permita convertir amenazas en oportunidades.

Es así como el adoptar el **emprendimiento como una profesión**, puede hacer que tu calidad de vida se eleve; y obtener los beneficios que por siempre has buscado, sin necesidad de someterte a las órdenes de terceras personas.

SECUENCIA DIDÁCTICA

SESIÓN 1.4 La motivación, intereses, necesidades y logros personales

Tema	Conocimiento de sí mismo
Área de desarrollo personal social	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	Que el alumno identifique sus motivaciones, intereses y necesidades, y cómo éstas aportan al cumplimiento de sus metas planteadas.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Utiliza sus motivaciones, intereses, necesidades, habilidades, fortalezas y oportunidades para desarrollarse personal, profesional y socialmente.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Capacidad para identificar áreas de oportunidad. - Adaptación a distintas circunstancias. - Apertura para mejorar en áreas de oportunidad.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo, proactividad, empatía, autoconocimiento, automotivación, compromiso.
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 1 Definiciones - Anexo 2 La motivación, intereses, necesidades y logros personales - Anexo 3 La motivación, intereses y necesidades - Anexo 4 Mis intereses (Una copia por alumno) - Anexo 5 Resumen del perfil personal
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Borrador

Tiempo	Inicio
<p>2 min</p> <p>3 min</p> <p>15 min</p>	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno identifique sus motivaciones, intereses y necesidades, y cómo éstas aportan al cumplimiento de sus metas planteadas.</p> <p>Recuperación de saberes 1.- El facilitador previamente realiza unas tarjetas con los conceptos y otras con las definiciones que se encuentran en el Anexo 1 Definiciones, después pega en el pintarrón del lado izquierdo las definiciones en fila, y del lado derecho de manera desacomodada, los conceptos. Enseguida pide a un alumno que lea en voz alta la definición, y a otro, que pase al frente a pegar el concepto que corresponde a esa definición.</p> <p>2.- El facilitador les hace a los alumnos las preguntas del Anexo 2 La motivación, intereses, necesidades y logros personales, y les pide que levanten la mano para responder en voz alta, con el fin de valorar los saberes previos y a la vez aclarar duda o confusiones de los conceptos. El facilitador es un guía para que los alumnos identifiquen sus intereses, necesidades, logros personales y lo que les motiva.</p>
	Desarrollo
<p>20 min</p>	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.El facilitador les hace a los alumnos las preguntas del Anexo 3 La motivación, intereses y necesidades, y les pide que en cada respuesta positiva den un paso al frente, de esta manera se espera que los alumnos tengan los conceptos más claros para realizar la siguiente actividad.</p> <p>2. El facilitador entrega a cada alumno un formato que se encuentra en el Anexo 4 Mis intereses, para que lo contesten de forma individual, después les explica cómo deben llenarlo.</p>
	Cierre

10 min	<p>El facilitador solicita a dos alumnos que cuenten su experiencia al llenar el formato y les pregunta:</p> <ul style="list-style-type: none">¿Descubrieron nuevos intereses?¿Reafirmaron algunos de sus intereses que ya habían identificado? <p>Ficha 7</p> <p>Tarea</p> <p>El facilitador solicita que contesten el Anexo 5 Resumen del perfil personal, y respondan las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none">¿En qué área del conocimiento tendrías más oportunidad de desarrollar tus habilidades?¿Existe relación entre los resultados y tu realidad actual?¿Cuál es la importancia de tener motivaciones en tu vida?, ¿por qué? <p>El facilitador recuerda a los alumnos que las fichas se deben guardar en el portafolio de evidencias.</p>
--------	---

Anexo 1 Definiciones

Motivación: La motivación se define como aquellos sentimientos, ideas, estados internos, creencias y sensaciones que llevan a la persona a ciertas conductas o a ciertas decisiones. Este es el fenómeno que explica porque la persona actúa o deja de actuar. La persona tiene que estar motivada, ya que, si no lo está, no va a haber una conducta.

Tomado de: <https://definicion.mx/motivacion/>

Intereses: Atención que se pone en o inclinación del ánimo hacia un objeto, una persona, una narración, etc.

Tomado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Inter%C3%A9s_\(desambiguaci%C3%B3n\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Inter%C3%A9s_(desambiguaci%C3%B3n))

Necesidades: Una necesidad es el estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar corporal (y a veces espiritual) pleno. Las necesidades se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción de algo o incluso el fallecimiento del individuo. Pueden ser de carácter fisiológico, como respirar, hidratarse o nutrirse (objetivas); o de carácter psicológico, como la autoestima, el amor o la aceptación (subjetivas). Tomado de:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Necesidad>

Habilidad: Capacidad, inteligencia, efectividad y disposición para hacer algo.

Tomado de: <https://es.wiktionary.org/wiki/habilidad>

Fortalezas: Condición de fuerte o resistente, en sentido moral, virtud de ser capaz de sobrellevar el sufrimiento o el dolor.

Tomado de: <https://es.wiktionary.org/wiki/fortaleza>

Oportunidad: Se denomina oportunidad a toda circunstancia en la cual existe la posibilidad de lograr algún tipo de mejora de índole económica, social, laboral, etc. Una oportunidad implica además una acción por parte del sujeto afectado: es el momento a partir del cual una determinada acción puede lograr un cambio significativo en la vida.

Tomado de: <https://definicion.mx/oportunidad/>

Anexo 2 La motivación, intereses, necesidades y logros personales

1. ¿Alguna vez se han sentido motivados?
 - a. ¿Por qué fue?
 - b. ¿Cómo te diste cuenta que estabas motivado?
 - c. ¿Cómo fue esa sensación?

2. ¿Qué cosas, personas o situaciones les interesan?
 - a. ¿Por qué sientes interés en eso?
 - b. ¿Qué puedes hacer para lograrlo?

3. ¿Qué cosas, personas o situaciones necesitan?
 - a. ¿Por qué sientes necesidad en eso?
 - b. ¿Qué puedes hacer para obtenerlo o mantenerlo?

4. ¿Han tenido algún logro personal?
 - a. ¿Cuál?
 - b. ¿Cómo lo lograste?
 - c. ¿Cómo te sentiste al lograrlo?
 - d. ¿Cómo te sientes ahora?

Anexo 3 La motivación, intereses y necesidades

Paso al frente si te motiva...

1. Leer un libro que le guste a tu amigo para poder compartir charlas sobre el mismo
2. Bañarse no importa si el agua está fría para ir a una fiesta
3. Bañarse no importa si el agua está fría para ir a la escuela
4. Hacer tu tarea llegando a casa para desocuparme temprano
5. Limpiar tu recámara para estar en un espacio limpio y despejado

Paso al frente si te interesa...

1. Ir de viaje con tus amigos
2. Ir de viaje solo
3. Conocer un escritor famoso
4. Conocer un artista famoso
5. Hacer ejercicio

Paso al frente si necesitas...

1. Amigos para sentirte feliz
2. Mantener tu recámara limpia para estar más relajado
3. Ir acompañado camino a casa para sentirte seguro
4. Estar solo en momentos de enojo o frustración
5. Que te reconozcan cuando tienes algún logro o mérito

Anexo 4 Mis intereses⁵

Nombre:

Fecha:

Instrucción: En la columna de la derecha, asigna los números 1, 2 o 3 a los grupos de intereses que mejor te describan. El número 1 corresponde al área que más te interesa, el 2 a la siguiente y el 3 a la que todavía te interesa, pero un poco menos que las anteriores. Si quieres, agrega otros ejemplos de cada área en la columna "Otros ejemplos".

Grupos de intereses	Ejemplos	Otros Ejemplos	Me interesa
Haciendo arte, pintura, escultura, música, drama, escritura, etc.	Dibujando, tocando un instrumento, cantando, actuando en una obra de teatro, escribiendo poesía.		
Construyendo cosas o desarmando cosas	Construyendo una casa del árbol, arreglando autos, arreglando cosas rotas.		
Haciendo ejercicios o deportes	Bailando, jugando fútbol, trotando, etc.		
Ayudando gente o el medio ambiente	Limpiando un parque, recaudando fondos para personas sin casa, visitando gente que se sienten solas.		
Pasando tiempo en naturaleza o con animales	Acampando, haciendo senderismo, escalando montañas, recogiendo piedras, montando caballos, paseando tu perro.		
Usando computadores	Haciendo tu propio sitio web, jugando videojuegos, viendo películas.		
Ideado maneras de cómo empezar un negocio	Emprendiendo un negocio, haciendo artesanías para vender, aprendiendo cómo cocinar, rentando videojuegos a los amigos, venta de dulces, etc.		
Leyendo, investigando	Leyendo novelas, estudiando historia, usando un telescopio o microscopio, haciendo juegos de matemáticas.		
Enseñando a otros cómo hacer cosas	Siendo tutor para estudiantes menores, cuidando hermanos menores.		

⁵ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 156 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/EM-PRENDE-EN-RED)

Siendo líder de evento o grupo	Organizando eventos o fiestas, empezando un grupo, trabajando para mejorar tu escuela.		
--------------------------------	--	--	--

Anexo 5 Resumen del perfil personal⁶

Mi nombre:

Fecha:

Instrucción: De acuerdo a la revisión que hiciste de ti mismo, construye un resumen de tus fortalezas y aspectos por mejorar.

Mis principales valores son:

Mis principales fortalezas son:

Mis principales aspectos por mejorar son:

Mis principales intereses y lo que me gusta hacer es:

⁶ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 119 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/EM-PRENDE-EN-RED)

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 1.5 Aspiraciones a corto, mediano y largo plazo

Tema	Conocimiento de sí mismo
Componente curricular	Desarrollo personal y social
Propósito de la sesión	Que el alumno logre definir sus áreas de interés, visualizando con las expectativas futuras y posibilidades en el desarrollo del emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Empatía, compromiso, ética, liderazgo, entusiasmo, automotivación, autoconfianza, honestidad, tenacidad, creatividad.
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 1 Aspiraciones a corto, mediano y largo plazo - Anexo 2 Contrato - Anexo 3 Formato: Aspiraciones a cumplir - Proyector - Laptop - Hojas de papel - Sobres (uno para cada alumno)
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> -Hojas de papel -Lápiz y/o pluma -Sacapuntas y borrador -Cartulina -Plumones

Orientaciones para el facilitador	<ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador puede realizar una presentación PowerPoint con la información que se encuentra en los anexos (si cuenta con el acceso a la tecnología) si no, puede exponerla con el material que tenga a su alcance. 2. Se sugiere motivar a los alumnos y fortalecer la autoestima cuando presentan sus logotipos. 3. El facilitador debe ayudar a los alumnos a identificar sus fortalezas, habilidades y valores.
--	---

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
10 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumnado logre definir sus áreas de interés, visualizando con las expectativas futuras y posibilidades en el desarrollo del emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes En una lluvia de ideas, el facilitador solicita a los alumnos que nombren su mejor habilidad y cómo le sirve en la vida diaria, al finalizar, el facilitador explica cómo estas pueden ser una herramienta fundamental para el desarrollo de un proyecto de emprendimiento y complemento para un trabajo colaborativo de calidad.</p>
	Desarrollo
5 min 15 min	<p>Actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador expone la información contenida en el Anexo 1 Aspiraciones a corto, mediano y largo plazo. 2. Después, el facilitador pide a los alumnos que formen equipos de no más de 5 a 6 integrantes, con los cuales trabajarán durante todo el taller. Los alumnos deben tomar en cuenta las siguientes recomendaciones a la hora de elegir los integrantes: <ol style="list-style-type: none"> a) Habilidades b) Empatía c) Gustos e intereses

15 min	<p>Ficha 8</p> <p>El facilitador pide a los alumnos que respondan las siguientes preguntas:</p> <p>¿Cuáles son las características que debe tener un equipo colaborativo?</p> <p>¿Qué consideras más importante a la hora de trabajar en equipo?</p> <p>¿Qué intereses tienen en común en el equipo que formaron?</p> <p>3.- De forma individual, se pide a los alumnos que saquen una hoja y lápiz. El facilitador les dice que, de un lado escriban una lista con cinco fortalezas que tengan (habilidades, conocimiento, gustos, valores, etc.) y que les pueden ayudar a lograr sus metas personales. Y del otro lado de la hoja, escriban sus deficiencias que consideren que pueden corregir (como habilidades no desarrolladas, conocimientos no adquiridos, etc.)</p> <p>4.- El facilitador les indica a los alumnos, que después de escribir sus listas en forma individual, ahora la compartan con los integrantes de su equipo.</p> <p>5.- El facilitador les hace énfasis en la necesidad de ponerse metas en forma individual y les pide que hagan otra lista de cinco pasos para su logro (remediar deficiencias, pulir y refinar habilidades o cualidades), que escojan una o dos metas y escriban en otra lista las barreras, trabas u obstáculos que tienden a alejarlos de lograrlas.</p> <p>6.- Cada alumno va mencionando a sus compañeros de equipo, los pasos y obstáculos que cree tener para el logro de sus metas individuales. Los demás le sugieren los pasos a seguir y el orden que consideran adecuado para empezar y lo que van a lograr cuando lo hagan.</p> <p>7.- Como último paso, el facilitador pide a cada alumno que escriban un contrato de compromiso de equipo, en el que establezcan sus metas y las responsabilidades que adquieren para cumplirlas, poniendo atención al tiempo en que quieran cumplirlas. El facilitador debe ayudarles dando la instrucción del contrato a elaborar. Ejemplo en el Anexo 2 Contrato (puede ser modificado por el facilitador si lo considera necesario) El facilitador les recuerda que deben guardarlo en el portafolio de evidencias.</p>
	Cierre

10 min	<p>El facilitador realiza una lluvia de ideas sobre los conceptos revisados durante la sesión.</p> <p>Ficha 9 Tarea</p> <p>El facilitador les presenta el Anexo 3 Formato: Aspiraciones a cumplir. En este formato van a escribir los intereses, habilidades, cualidades y oportunidades que van a aportar al equipo a corto, mediano y largo plazo, les indica que lo van a realizar de tarea para entregarlo en la siguiente sesión.</p> <p>También van a realizar un contrato personal similar al que hicieron en equipo, donde establezca el alumno, sus compromisos para abonar a las metas del equipo.</p>
--------	---

Anexo 1 Aspiraciones a corto, mediano y largo plazo

Concepto de aspiración. Deseo intenso de conseguir una cosa que se considere muy importante.

Una persona tiene aspiraciones en su vida, es decir, tiene objetivos que cumplir, metas que se marca de acuerdo a sus inquietudes personales y su modo de ser. Las aspiraciones son totalmente subjetivas, cada ser humano es único e irrepetible.

Los objetivos personales son metas o deseos que se proponen las personas a sí mismas. Es decir, que son desafíos que se plantean las personas porque consideran que de alguna forma su vida mejorará si lo logran.

Cada objetivo tiene características específicas:

- **Área:** Pueden estar asociados a diferentes aspectos de la vida, como la salud, la educación, las relaciones interpersonales o el trabajo.
- **Plazo:** Los objetivos pueden ser a corto, mediano o largo plazo. Por ejemplo, aprender un idioma es un objetivo a largo plazo mientras que aprobar una materia es un objetivo a mediano plazo. Los objetivos a corto plazo pueden ser tan simples como confesar los propios sentimientos a otra persona, pero de todas formas siguen siendo una forma de superación personal. Algunos objetivos a largo plazo requieren otros objetivos a corto o mediano plazo. Por ejemplo, si el objetivo es correr una maratón dentro de seis meses, cada mes habrá un objetivo para ir mejorando la resistencia y velocidad.
- **Abstracción:** Un objetivo puede ser más o menos **abstracto**. Por ejemplo, “ser feliz” es un objetivo abstracto. Por otro lado, “todos los días hacer algo que me gusta” es un objetivo más concreto. Los objetivos abstractos son más difíciles de llevar a cabo, ya que no nos damos a nosotros mismos instrucciones sobre cómo “ser feliz” o “ser inteligente” o “ser independiente”. Sin embargo, estos objetivos abstractos pueden servir como guía para determinar otros objetivos más concretos. Por ejemplo, si el objetivo de una persona que vive con sus padres es “ser independiente”, esa meta pueda inspirar otros objetivos como “conseguir un trabajo”, “aprender a cocinar”, “aprender a pagar los impuestos”, etc.
- **Realismo:** Para poder ser alcanzados, los objetivos deben ser realistas con respecto a los recursos con que cuenta cada persona, así como con respecto al tiempo.

Las metas responden a aquellos logros específicos cuya consecución va direccionada hacia el cumplimiento de los objetivos que nos hemos planteado. En este sentido, su clasificación con base en el tiempo obedeciendo a un orden estratégico se hace indispensable.

Las metas a corto plazo

Representan la base de las metas posteriores. El lograrlas nos lleva necesariamente al siguiente nivel, lo cual a su vez representa estar un paso más cerca de cumplir el objetivo planteado. Las metas que conforman esta categoría deben ser aquellas indispensables, esas sin cuyo cumplimiento en primer término imposibilita avanzar. Por ende, responden a una prioridad. Van desde los primeros días por venir, hasta las primeras semanas.

Las metas a mediano plazo

Son aquellas cuyo cumplimiento no es posible sin antes lograr las correspondientes al corto plazo. Las metas son interdependientes unas en relación con las otras, y deben entenderse como tal. Secarse con una toalla antes de darnos una ducha, por ejemplo, es

algo que carece de sentido. Se debe seguir un orden lógico que vaya encaminado hacia un fin macro como lo es el objetivo planteado propiamente dicho. En este orden de ideas, los logros de metas a mediano plazo suelen estar enmarcadas dentro de un lapso de tiempo que comprende los meses por venir.

Las metas a largo plazo

Algo que juega suma importancia dentro del logro del objetivo planteado es el cumplimiento sostenido. Lo esporádico no lleva a ningún lado en el marco de nuestras aspiraciones, y es aquí en donde factores como la autodisciplina adquieren un rol protagónico. Es por eso que ese tipo de potencialidades deben desarrollarse imperativamente, ya que en ellas reposa nuestra probabilidad de éxito. En este sentido, estas categorías de metas responden al cumplimiento ininterrumpido durante años, incluso, de metas a corto y mediano plazo.

Anexo 2 Contrato

Contrato en busca de metas

1. Voy a empezar ahora mismo con la siguiente meta personal
_____ con un primer paso de

2. Para _____(fecha) comenzaré el siguiente paso para cambiar y crecer en la
dirección de mi meta personal porque ya tendré o habré logrado:

3. Durante los siguientes _____(tiempo), voy a trabajar una de mis fortalezas con

4. Durante _____ (fecha) trabajaré esta debilidad _____ con estas acciones:

Anexo 3 Formato: Aspiraciones a cumplir

Corto plazo				
	Intereses	Habilidades	Cualidades	Oportunidades
1				
2				
3				
4				

Mediano plazo				
	Intereses	Habilidades	Cualidades	Oportunidades
1				
2				
3				
4				

Largo plazo				
	Intereses	Habilidades	Cualidades	Oportunidades
1				
2				
3				
4				

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 1.6 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales

Tema	Conocimiento de sí mismo
Área de desarrollo personal social	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	El alumno reconoce sus habilidades y sus áreas de oportunidad para el cumplimiento de sus metas, comprendiendo la importancia de planear sus acciones.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Generar e innovar estrategias con base en sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos.
Actitudes y valores	Pensamiento crítico y reflexivo, respeto por la diversidad, honestidad, integridad, compromiso, disciplina, autoconocimiento, automotivación, autoconfianza, integridad, liderazgo, perseverancia, creatividad, proactividad.
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 1 Pequeñas metas para lograr grandes resultados. - Anexo 2 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 1). - Anexo 3 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 2). - Anexo 4 Calendario para cumplimiento del plan de acción. - Perforadora de tres hoyos.
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 2 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 1). - Anexo 3 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 2). - Anexo 4 Calendario para cumplimiento del plan de acción. -Lápiz -Bolígrafo

	-Folder recopilador de tres argollas
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere revisar el texto que se encuentra en el Anexo 1 Pequeñas metas para lograr grandes resultados. Con la finalidad de hacer reflexionar a los alumnos, antes de la realización de su plan de acción. Puede encontrar el documento original en el link:</p> <p>https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Pequeñas-metas-para-lograr-grandes-resultados-20210113-0079.html</p> <p>En forma posterior, para motivarlos se presenta el video: Los tres secretos de la satisfacción en la consecución de metas personales.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=oPN5_4A9iVE</p> <p>Duración 4 min 53 s</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
3 min	<p>Propósito de la sesión El alumno reconoce sus habilidades y sus áreas de oportunidad para el cumplimiento de sus metas, comprendiendo la importancia de planear sus acciones.</p>
5 min	<p>Recuperación de saberes El facilitador anota en el pintarrón una tabla de 3 columnas, en cada una escribe; metas a corto, mediano y largo plazo. Posteriormente pide a tres alumnos que pasen y escriban una afirmación relacionada con el tema de cada una de las columnas.</p> <p>Ejemplo Las metas a corto plazo nos acercan a los objetivos lejanos.</p> <p>Ficha 10 El resto de alumnos tienen que hacer la misma actividad en una ficha.</p>
	Desarrollo
5 min	<p>Actividades</p> <p>1.- El facilitador introduce al tema de manera breve explicando qué son las micro-aspiraciones y sobre la importancia de establecer y planear pequeñas metas, como sugerencia, explica que no se puede prender la luz de una casa si primero no se construye la casa; se pone la instalación eléctrica, se hace el contrato de luz, y al final entonces ya se pueden encender las lámparas.</p> <p>2.-Se sugiere apoyarse en el texto que se encuentra en el Anexo 1 Pequeñas metas para lograr grandes resultados. Como reflexión sobre el tema.</p>

30 min	<p>3.- Después se sugiere proyectar el video: Los tres secretos de la satisfacción en la consecución de metas personales. https://www.youtube.com/watch?v=oPN5_4A9iVE Duración 4 min 53 s</p> <p>4.-Para iniciar con el llenado de los formatos, el facilitador proyecta o presenta en una cartulina el Anexo 2 Plan de acción, con la finalidad de explicar la manera en que se llena cada uno de los elementos.</p> <p>5.- El facilitador entrega las hojas de trabajo Anexo 2 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 1), todos los alumnos comienzan a trabajar con su aspiración personal a corto plazo ubicado en la posición número 1, los alumnos escriben el nombre de su aspiración, y especifican si es a corto, mediano o largo plazo.</p> <p>6- Posteriormente escriben mínimo 5 micro-aspiraciones que se desprenden de la aspiración principal, el grado de dificultad para ellos, las personas implicadas y los recursos necesarios para lograr estas micro-aspiraciones.</p> <p>7.- Una vez terminado este ejercicio, el facilitador entrega a cada alumno una nueva hoja de trabajo Anexo 3 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 2) en donde escriben cada una de las micro-aspiraciones, las acciones a realizar y la fecha límite para lograr el objetivo.</p> <p>8.- Por último, el facilitador entrega a cada alumno una hoja con el Anexo 4 Calendario para cumplimiento del plan de acción, y así puedan calendarizar sus aspiraciones y micro-aspiraciones para que tengan de manera más visual y organizada su lista de acciones a realizar para alcanzar el objetivo.</p> <p>Nota: Si el alumno termina antes, puede continuar con la primera aspiración a mediano plazo.</p>
	Cierre
10 min	<p>El facilitador da la oportunidad de que un par de alumnos compartan en plenaria algunos de los trabajos. Explica los puntos a mejorar.</p> <p>Tarea Ficha 11</p> <p>Cada alumno realiza una reflexión sobre la importancia de planear y de establecer pequeñas metas.</p>

	El facilitador explica a los estudiantes que en casa pueden revisar y mejorar los anexos 2, 3 y 4 que se trabajaron y para la siguiente sesión tienen que estar completos.
--	--

Anexo 1 Pequeñas metas para lograr grandes resultados

Parafraseando a Joan Lanzagorta haciendo una reflexión sobre retos que nos planteamos y que a nuestra consideración pudieran ser inalcanzables. Muchas veces tenemos retos que parecen demasiado grandes e inalcanzables. Destaca la importancia de establecer hábitos, considerando sobre todo una situación específica al considerar alguna persona que tiene muchas deudas, no ve cuándo podrá salir adelante y de esta forma pierden esperanza y se desmotivan.

Como en muchas circunstancias no podemos adelantarnos a los procesos. Poniendo el ejemplo de las personas que corren maratón, no lo podrán lograr, si no se da el primer paso que es aprender a caminar.

No podremos cumplir nuestras metas de ganar un maratón de la noche a la mañana, es necesario empezar a practicar y ejercitarse en tramos pequeños, por ejemplo 100 metros, y una vez que lo dominamos seguir todos los días realizando la práctica, así se va incrementando la distancia, cantidad de tiempo del ejercicio, etc.

Lo más importante es soñar en grande, pero ir realizando las cosas poco a poco. Establecer un objetivo con pequeñas metas alcanzables a nuestra percepción, con la finalidad de no desgastarnos considerando imposible cumplir nuestros sueños.

Se pueden establecer algunas consideraciones para el cumplimiento de los objetivos al determinar metas pequeñas y algunas ventajas son:

- Al ser más cortas se pueden lograr en un menor tiempo, buscando cumplir con el objetivo a largo plazo.

- Al ir avanzando en el cumplimiento de las metas a corto plazo, nos motiva y será el motor para continuar en el camino.

- Cuando se tienen las metas claras y de una manera determinada lo que vamos hacer para cumplirlas, nos ayuda a ver el panorama general con posibilidad de alcanzar el objetivo.

De ahí la importancia de mencionar que las pequeñas metas nos llevan a grandes resultados. No rendirnos al ver el camino largo por recorrer, sino reconocer aquellos avances pequeños que vamos dando cada día. Esto nos motiva a seguir, considerando una gran posibilidad de lograr nuestro sueño.

A todos nos encantaría tener la capacidad de ahorrar el 15% de nuestros ingresos para nuestro retiro. Todos podemos soñar con ello, pero a la gran mayoría le podrá parecer algo inalcanzable, imposible de lograr. Algunos pensarán: “Quizás si me aumentaran el sueldo, o si lograra un ascenso, podría lograrlo”, pero la realidad es que, si eso llegase a suceder, empezarían a gastar más (es algo natural). “Sueña en grande, piensa en pequeño y actúa dando pequeños pasos incrementales. Así es como podrás lograr ese sueño” Joan Lanzagorta.

Anexo 2 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 1)

ASPIRACIÓN:			PLAZO:
MICRO ASPIRACIONES	GRADO DE DIFICULTAD	IMPLICADOS	RECURSOS
1.-			
2.-			
3.-			
4.-			
5.-			

Anexo 3 Plan de acción para el cumplimiento de aspiraciones personales (Parte 2)

MICRO ASPIRACIÓN	1.	
	ACCIONES A REALIZAR	FECHA LÍMITE
1.		
2.		
3.		
4.		

MICRO ASPIRACIÓN	2.	
	ACCIONES A REALIZAR	FECHA LÍMITE
1.		
2.		
3.		
4.		

MICRO ASPIRACIÓN	3.	
	ACCIONES A REALIZAR	FECHA LÍMITE
1.		
2.		
3.		
4.		

MICRO ASPIRACIÓN	4.	
	ACCIONES A REALIZAR	FECHA LÍMITE
1.		
2.		
3.		
4.		

Anexo 4 Calendario para cumplimiento del plan de acción

PLAN DE ACCIÓN						
D	L	M	M	J	V	S
<input type="checkbox"/>						
<input type="checkbox"/>						
<input type="checkbox"/>						
<input type="checkbox"/>						
<input type="checkbox"/>						

Etapa 2 Concepto de emprendimiento

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.1 ¿Qué es el emprendimiento?

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	Que el alumno entienda el concepto de emprendimiento y la importancia del trabajo en equipo, para que desarrolle un proyecto de emprendimiento con éxito.
Rasgo del perfil de egreso	- Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	- Procesos para el emprendimiento. - Procesos para la solución de problemas. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	- Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Aceptar errores y proponer nuevas alternativas que los solucionen. - Planificar y organizar el trabajo independiente y colaborativo. - Liderar y compartir el liderazgo en equipos de trabajo. - Comunicación asertiva.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Compromiso - Organización - Proactividad - Creatividad - Liderazgo
Material para el facilitador	- Laptop, proyector - Anexo 1 Ejercicio de gimnasia cerebral - Video: Historias de emprendimiento en Colombia y el mundo https://www.youtube.com/watch?v=WTiM1yq99oI Duración 2 min 32 s (Proyectar hasta el segundo 50) - Anexo 2: Concepto de emprendimiento. (Se sugiere hacer una presentación en PowerPoint con la información del concepto de emprendimiento y para qué sirve) - Anexo 3 Construcción de un avión

	<ul style="list-style-type: none"> - Video: 60_ Emprendimiento secundaria: La importancia del trabajo en equipo https://www.youtube.com/watch?v=bWoNoy1bV7c Duración 4 min 09 s
Material para el alumno	<p>Para la elaboración del avión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Una hoja de papel bond tamaño carta de color blanco - Un lápiz - Una regla numerada - Un sacapuntas - Clip estándar # 1
Orientaciones para el facilitador	<p>Tener una copia del Anexo 1 Ejercicio de gimnasia cerebral con letras grandes para pegarlo en el pintarrón. (O se puede hacer en una hoja cada letra del abecedario y pegarlas en el pintarrón).</p> <p>En el desarrollo, se sugiere hacer una presentación en PowerPoint con la información del concepto de emprendimiento Anexo 2: Concepto de emprendimiento, o realizarlo en una cartulina y tenerlo a la vista de los alumnos.</p> <p>Enfocar en el cierre la importancia del liderazgo al mencionar el papel que juega el supervisor. La importancia de trabajar en equipo con la finalidad de cumplir una meta. Si se sigue el proceso es más factible que el proyecto tenga éxito.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
1 min	Saludo y bienvenida
7 min	<p>Propósito de la sesión Que el alumno entienda el concepto de emprendimiento y la importancia del trabajo en equipo, para que desarrolle un proyecto de emprendimiento con éxito.</p>
2 min	<p>Recuperación de saberes El facilitador cuestiona a 2 alumnos si lograron realizar su calendario del plan de acción con todos sus componentes. Y si el ejercicio les sirvió para tener más claras las acciones que deberán realizar para su cumplimiento.</p>
	Dinámica de interacción

	<p>1.-El facilitador pega el abecedario en el pintarrón Anexo 1 Ejercicio de gimnasia cerebral, y les dice a los alumnos que observen que abajo de cada letra mayúscula del abecedario, hay una minúscula; si tiene la letra <i>i</i>, tienen que levantar la mano izquierda, <i>la d la mano derecha y la letra j, las dos manos juntas.</i></p> <p>2.- El facilitador menciona en forma aleatoria las letras mayúsculas para que los alumnos hagan el ejercicio.</p>
	Desarrollo
5 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador expone el concepto de emprendimiento y define para qué sirve, Anexo 2 Concepto de emprendimiento.</p>
5 min	<p>2.- Después el facilitador proyecta el video: Historias de emprendimiento https://www.youtube.com/watch?v=WTIM1yq99oI hasta el segundo 50 con el que reafirma lo que es el emprendimiento, como introducción al tema.</p>
5 min	<p>Ficha 12</p> <p>3.- El facilitador solicita a los alumnos escribir, qué es el emprendimiento, de acuerdo a lo que observaron en el video.</p>
10 min	<p>4.- El facilitador forma equipos de 6 personas, y da las indicaciones para elaborar una cadena productiva de un avión con los siguientes roles: un supervisor, cuatro ejecutores y una persona que verifica la calidad de los productos (4 aviones). El supervisor va dando las indicaciones para construir el avión a los cuatro ejecutores (las indicaciones para la construcción de los aviones está en el Anexo 3 Construcción de un avión), y la persona que desempeña el rol de verificador de calidad de los productos, revisa que tengan las características de un producto: presentación, orden, especificación y calidad.</p>
5 min	<p>5.- Al terminar la actividad, el facilitador les pide que piensen en el proceso de emprendimiento y lo comparen con su producto elaborado, y les hace las siguientes preguntas:</p> <p>¿Cumplieron con las indicaciones que se dieron?</p> <p>¿El producto cumplió con la especificación definida?</p> <p>¿Creen que los aviones serían del gusto de alguien más?</p> <p>6.- El facilitador proyecta el siguiente video: 60_ Emprendimiento secundaria: La importancia del trabajo en equipo https://www.youtube.com/watch?v=bWoNoy1bV7c Duración 4 min 9 s, para enfatizar la importancia del trabajo en equipo en emprendimiento.</p>
	Cierre

10 min

- 1.- El facilitador realiza una actividad, en forma de metáfora, donde los alumnos consideran la importancia del trabajo en equipo, sumando las habilidades con las que cuenta cada uno, para el logro de los objetivos propuestos.
- 2.- La dinámica inicia organizando a los alumnos en un círculo, se les distribuye una etiqueta o una tarjeta donde ponen una de las habilidades que identificaron al realizar el test del emprendedor, de la sesión anterior.
- 3.- Luego, a un alumno se le entrega una hilaza o madeja de lana, toma el extremo, dice su nombre y la cualidad, habilidad o destreza propia, que aporta al grupo; ese alumno la lanza a otro compañero, la catcha, dice su nombre y la cualidad identificada, y así sucesivamente hasta que todos los participantes estén sosteniendo la telaraña que se forma.
- 4.- El facilitador verifica que todos tengan estirada la telaraña. Ahora les pide a los alumnos que hicieron su avión, lo lancen sobre la telaraña, tratando que todos queden sobre ella.
- 5.- Para finalizar les explica la siguiente metáfora: La red simula el emprendimiento y los alumnos con sus cualidades forman el trabajo en equipo y el avión es el producto, reflexionando sobre la importancia de confiar en las demás personas para cumplir con el emprendimiento propuesto.

Ficha 13

Tarea

Al concluir la actividad, el facilitador les hace las siguientes preguntas para responder en forma individual:

1. ¿Cómo te sentiste al trabajar en equipo?
2. ¿Fueron claras las funciones o roles que desempeñan cada uno de los miembros del equipo?
3. ¿Se cumplió con el objetivo de la actividad?
4. ¿Cuál es la importancia del trabajo en equipo? Tanto para el logro individual y de tu equipo.

Anexo 1. Ejercicio de gimnasia cerebral

A B C D E F G

d i j i d d j

H I J K L M N

i d i j i j d

Ñ O P Q R S T

j d i d i j i

U V W X Y Z

d i j d d i

Anexo 2: Concepto de emprendimiento⁷

Se conoce como “emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades”. El **emprendimiento** es un término en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Para Andy Freire, emprendedor argentino, y autor de diversos libros sobre emprendimiento “es hacer que las cosas sucedan” y comparte que “el secreto es despertar, apagar el piloto automático que todos por momentos tenemos encendido y decidimos a ser plenamente”.

¿Qué es un emprendedor? Se piensa en las personas que se enfocan a componer una idea de negocio y desarrollarla. Es una imagen certera, pero limitada. Más allá de eso, se refiere a aquellas personas que son capaces de generar proyectos, ponerlos en marcha y asumir con autonomía y responsabilidad las consecuencias que de ellos se derivan, de acuerdo con el escritor y experto en el tema Javier Pelayo González.

Se define el emprendimiento como la competencia que resulta de la movilización de habilidades y actitudes que conjuntamente posibilitan la creación de iniciativas la puesta en marcha y el desarrollo de un proyecto o el logro de una meta personal y/o social.

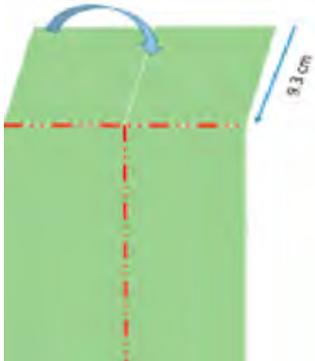
Consideramos entonces la siguiente definición de emprendimiento: **“es la capacidad para construir y transformar—en conjunto con otros—nuestras propias circunstancias y el entorno en que vivimos. Emprender alude, entonces, al ejercicio constante de crear valor, cualquiera sea el contexto: personal, social o de negocios”**.

Es, por tanto, desarrollar capacidades emprendedoras para tener éxito, en el estudio, trabajo o al empezar un negocio, promoviendo la aplicación de sus competencias en distintos ámbitos de su propia vida.

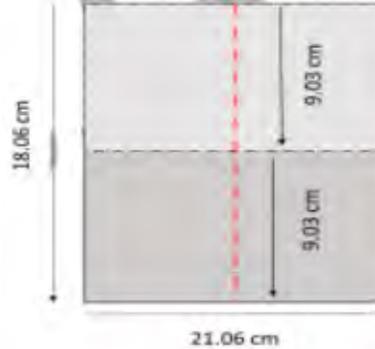
La Unión Europea señala como emprendimiento: “... una actitud general que puede resultar útil en todas las actividades laborales y de la vida cotidiana. Por tanto, entre los objetivos de la educación estará el fomentar las cualidades personales que constituyen la base del espíritu emprendedor, a saber, la creatividad, la iniciativa, la responsabilidad, la capacidad de afrontar riesgos y la independencia. Este tipo de iniciativas ya se puede impulsar desde la educación básica” (UE, 2006).

⁷ Rodríguez Osés, J. (et al.) (2014) *EDUCAR para emprender*, Ed. Universidad de La Rioja P.20 recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=560639>

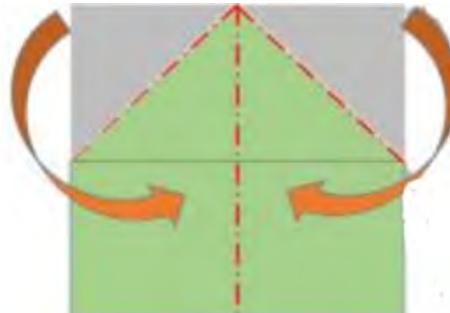
Anexo 3 Construcción de un avión

ETAPAS	ACTIVIDAD
1. Preparación de los materiales	Reunir los materiales requeridos para la elaboración del avión y colocarlos en tu área de trabajo.
2. Realiza los pliegues	<p>2.1 Comienza doblando la hoja de papel por la mitad y luego la despliegas.</p>  <p>2.2 Mide 9.3 cm por el extremo más largo de la hoja y haz un doblez desde el punto marcado hacia abajo.</p> 

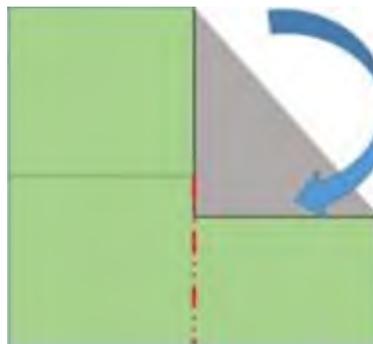
La hoja debe quedar de esta forma, después de doblar los 9.3 cm.



2.3 Doblar los extremos superiores de modo que la línea superior quede alineada a la marca central.



Cuando realices este pliegue observa que las líneas del doblar 2.2 queda por debajo del doblar 2.2.



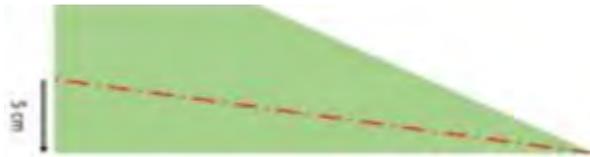
2.4 Coloca la figura con los dobleces hacia arriba.



2.5 Dobra por la línea central para adentro obteniendo la figura que se muestra a continuación.

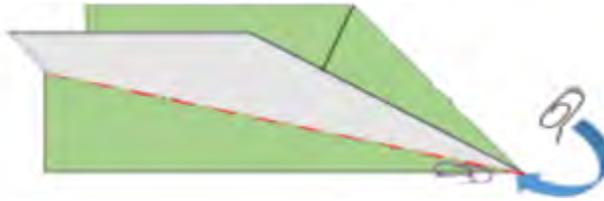


2.6 Haz una marca de 5 cm en la parte trasera del avión y a partir de ese punto, realiza un doblado sobre la línea hasta la punta del avión (apóyate con la regla).

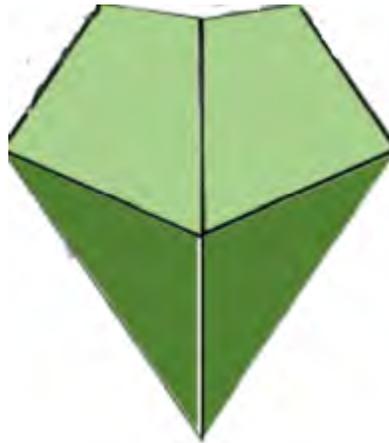


Realiza el mismo paso en el lado contrario para obtener las alas del avión.

2.7 Colócale un clip para papel en el fuselaje justo detrás de la nariz, para evitar que se abra demasiado.



El avión terminado tiene que verse así desde la parte superior.



SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.2 Tipos de emprendimiento y emprendedores

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	Que el alumno conozca y comprenda los tipos de emprendimiento que existen, identificando las características que reconoce en él.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores. - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Personalidad del emprendedor. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos emprendedores. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Identifica áreas de oportunidad.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad - Empatía - Automotivación - Autoconfianza - Intuición y visión a futuro - Ambición con una visión emprendedora - Liderazgo
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Diferentes formas de emprender - Video: Conoce los ocho tipos de emprendedores https://www.youtube.com/watch?v=xrr3UAFOnPg Duración 4 min 21 s

	- Video: Un buen emprendedor https://www.youtube.com/watch?v=YERtwl0Zdw Duración 6 min 16 s
Material para el alumno	- Hojas de papel y lápiz
Orientaciones para el facilitador	Se sugiere hacer una presentación PowerPoint con la información contenida en el Anexo 1 Diferentes formas de emprender. En esta sesión el facilitador debe enfatizar sobre cómo puede identificarse una oportunidad, aportando sus propias habilidades y despertando el interés en identificar las características personales de un emprendedor, para vincular y desarrollar las propias.

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
7 min	Propósito de la sesión Que el alumno conozca y comprenda los tipos de emprendimiento que existen, identificando las características que reconoce en él. Recuperación de saberes El facilitador escribe en el pintarrón la palabra emprendimiento y pide a los alumnos que, a través de la técnica de lluvia de ideas, comiencen a mencionar las palabras claves, siendo él quien dé el primer ejemplo. Si alguien menciona la palabra equipo, al finalizar, el facilitador resalta la importancia del trabajo en equipo. El facilitador pide a dos voluntarios que respondan las siguientes preguntas: ¿Qué entiendes por emprendimiento? ¿Por qué crees que es importante trabajar en equipo?
	Desarrollo
7 min	Desarrollo de actividades 1.- El facilitador proyecta el video: Conoce los ocho tipos de emprendedores https://www.youtube.com/watch?v=xrr3UAFOnPg Duración 4 min 22 s 2.- Enseguida les muestra la presentación en PowerPoint del tema, explicando la información que se encuentra en el Anexo 1 Diferentes formas de emprender.

30 min	<p>3.- El facilitador recupera en el pintarrón, los tipos de emprendedores para tenerlos a la vista y les pide que escriban con cuál de ellos se identificaron, cuál les llamó más la atención y por qué.</p> <p>4.- El facilitador proyecta el video: Un buen emprendedor https://www.youtube.com/watch?v=YERtwl0Zdw Duración 6 min 16 s Después les pide a los alumnos que recuperen las características del emprendedor y el facilitador los va anotando a un lado de los tipos de emprendedores.</p> <p>5.- El facilitador desarrolla la siguiente actividad con el fin de identificar las principales características de un emprendedor y vincularlas con las características personales de cada alumno: A.- El facilitador les pide a los alumnos que, en una hoja blanca, dividida por una línea a la mitad, dibujen dos siluetas humanas; en una de ellas, escribe algunas características del emprendedor y en la otra, las características emprendedoras personales. B.- Después, solicita a los alumnos que contesten las siguientes preguntas al reverso de la misma hoja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Con cuál de las características del emprendedor te identificas? - ¿Cómo serías como emprendedor? Descríbelo. - ¿Te consideras proactivo o pasivo? - ¿Trabajarías en un empleo aun cuando no te guste lo que haces? ¿Por qué? - ¿Te gustaría realizar lo que más te gusta? - ¿Consideras que un emprendedor debe ser disciplinado? - ¿Tú eres disciplinado? <p>Al terminar, el facilitador solicita a varios voluntarios compartir sus reflexiones.</p>
	Cierre
5 min	<p>El facilitador solicita a varios alumnos que pasen voluntariamente a presentar ante el grupo, su silueta, y mencionen cuál es la conclusión a la que llegaron.</p> <p>El facilitador pide que reflexionen sobre las características que deben desarrollar en sí mismos, si quieren convertirse en emprendedores.</p> <p>Tarea Ficha 14</p> <p>El facilitador pide que respondan las siguientes preguntas: ¿Qué necesitas para ser emprendedor? ¿Sólo puede ser emprendedor la gente exitosa o de dinero? ¿Crees que con tus características puedes llegar a ser emprendedor?</p>

	<p>Investigar la biografía de los personajes del video: Los ocho tipos de emprendedores. El facilitador recuerda a los alumnos que las fichas se deben guardar en el portafolio de evidencias.</p>
--	--

Anexo 1 Diferentes formas de emprender⁸

Podemos crear un negocio, por ejemplo, crear una empresa de turismo, vender algún servicio o producir algún producto.

Hacer una innovación social, es decir, crear una solución novedosa y sustentable para un problema o necesidad de la comunidad o de la sociedad. Imaginemos que en nuestro barrio no existe una atención de salud cercana, y que las personas deben viajar horas para ver a un médico, una solución podría ser inventar un sistema de atenciones médicas voluntarias, una vez al mes, donde cada médico visita a los pacientes del barrio, llamándolos antes para así determinar a quienes visitar. De esta forma solucionamos un problema importante para nuestra comunidad, mediante un servicio que no existía previamente.

Emprender dentro de una empresa (emprendimiento corporativo o intra-empresarial) es decir, desarrollar innovaciones dentro de una organización en sus productos, procesos o servicios. Un ejemplo sería desarrollar un nuevo producto para la compañía en la que trabajamos, o diseñar una metodología para mejorar un proceso.

Realizar emprendimiento con la propia vida, lo que significa considerar intereses, deseos y metas, y crear un proyecto que permita alcanzarlas, es decir, estrategias de construcción de futuro. Un emprendedor finalmente es quien logra crear y ejecutar soluciones generalmente novedosas transformando su entorno y a sí mismo.

Parfraseando, diremos entonces que el emprendimiento es la capacidad para construir y transformar nuestras propias circunstancias y el entorno en que vivimos, siendo capaz de ver oportunidades donde otros ven obstáculos.

Emprender es ponerse objetivos y lograrlos, enfrentar un problema y solucionarlo, atreverse, equivocarse, aprender de los errores.

Emprender es construir el propio futuro abriendo horizontes y posibilidades nuevas a través de proyectos sustentables e innovadores.

Emprender es hacer, es autonomía, no esperar a que otros me solucionen mis problemas.

Emprender alude entonces, en tanto actitud de vida, al ejercicio constante de crear valor, cualquiera sea el contexto: personal, social o de negocios.

¿Qué tipos de emprendedores existen?

⁸ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 104 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/EM-PRENDE-EN-RED)

Según la personalidad e intereses, los tipos de emprendedores pueden ser los siguientes:

1. Emprendedor social

No busca dinero, ni fama. Principalmente se enfoca en resolver algún problema en su sociedad o comunidad mediante un sistema innovador. El emprendedor social desea ejecutar las ideas y así las personas logren tener una mejor calidad de vida en cualquier lugar donde se encuentren.

2. Emprendedor especialista

Es una persona metódica y técnica. Realiza su proyecto en base a las ideas enfocadas en un sector específico. Busca generar impacto a nivel corporativo. Son profesionistas que finalmente logran combinar sus conocimientos con el emprendimiento para desarrollar un proyecto que les genere dinero.

3. Emprendedor multi-funcional

Seguro conoces personas que pueden hacer mil cosas a la vez. Bueno, los emprendedores multi-sector, son personas que se enfocan en varios proyectos a la vez, sin tener mucho que ver uno con el otro. Son capaces de generar avances con dos o más negocios en simultáneo, sin perder el enfoque en ninguno.

4. Emprendedores por accidente

Los emprendedores por accidente tienen la experiencia de enfrentarse con una idea y la identifican como una posibilidad real de negocios. Un ejemplo de este tipo de emprendedor fue cuando Zuckerberg estaba ayudando a unos compañeros de estudio en su página web de la fraternidad y la transformó en Facebook.

5. Emprendedor oportunista

Es cuando un emprendedor consigue identificar una oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.

6. Emprendedor inversionista

Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas. Sería un socio capitalista.

7. Emprendedor por necesidad

Se identifica a este tipo de emprendedores como los más comunes, después de presentar una situación difícil por desempleo, un fracaso económico, entre otras, deciden que iniciar un negocio es la manera de solventarlo. Hay personas que no se conformaban con recibir un sueldo o no podrían acceder a mejores salarios y deciden satisfacer sus necesidades al crear un negocio.

8. Emprendedor innovador o visionario

Finalmente, este tipo de emprendedores están en busca de nuevas maneras de solucionar un problema, y a la vez logren ser más accesibles y económicas para ciertos sectores de la población. Piensa en proyectos de largo alcance y desarrolla planes para hacerlos rentables por décadas.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.3 Casos de éxito y fracaso en el emprendimiento

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autorregulación
Propósito de la sesión	Que el alumno conozca algunos personajes emprendedores para que identifique las características que los han llevado al éxito y las relacionen con las propias.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Personalidad del emprendedor. - Herramientas para la identificación de oportunidades.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos emprendedores. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Comunicarse asertiva y efectivamente de manera oral y escrita a través de diferentes medios. - Tomar decisiones fundamentadas.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Honestidad - Compromiso - Proactividad - Automotivación - Autoconfianza - Intuición y visión a futuro
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop, proyector - Anexo 1 Emprendedores famosos que fracasaron - Anexo 2 FODA personal - Anexo 3 FODA para alumnos

	<ul style="list-style-type: none"> - 4 Cartulinas de diferente color - 6 Cartulinas blancas - Videos: El fundador de Alibaba, Jack Ma. https://www.youtube.com/watch?v=TDLOfEc__A4 Duración 2 min 59 s - Video: Entrevista alumno José Luis Reyes “Estrenón” https://www.youtube.com/watch?v=ispu1fMDcn8 Duración 3 min 24 s
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Lápiz y borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>El facilitador escribe en cartulina cada una de las frases y lecciones agregando el nombre del autor que se encuentran en el Anexo 1 Emprendedores famosos que fracasaron, para que queden a la vista de todos los alumnos.</p> <p>El facilitador proyecta las imágenes de los emprendedores que se encuentran en el Anexo 1 Emprendedores famosos que fracasaron, con el propósito de que los alumnos comprendan que llegar al éxito implica altibajos, constancia, disciplina, etc.</p> <p>En esta sesión, el alumno define sus habilidades y áreas de oportunidad para vincularlas con sus expectativas futuras y posibilidades de desarrollo personal y profesional. Inspirados por emprendedores exitosos que fracasaron en más de una ocasión, a través del formato FODA.</p> <p>En caso de no tener proyector o laptop, puede usar las cartulinas para escribir las características del FODA que se encuentran en el Anexo 2 FODA personal.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca algunos personajes emprendedores para que identifique las características que los han llevado al éxito y las relacionen con las propias.</p> <p>Recuperación de saberes En plenaria, el facilitador hace las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los tipos de emprendimiento que recuerdas? ¿Con cuál tipo de emprendedor te identificaste?</p>

	Desarrollo
10 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador proyecta el video: El fundador de Alibaba, Jack Ma. https://www.youtube.com/watch?v=TDLOfEc__A4 Duración 2 min 59 s</p>
30 min	<p>2.- Después, proyecta el video: Entrevista alumno José Luis Reyes “Estrenón” https://www.youtube.com/watch?v=ispu1fMDcn8 Duración 3 min 24 s</p> <p>Ficha 15</p> <p>3.- El facilitador solicita a los alumnos que escriban de forma individual, qué fue lo que más les llamó la atención de los videos respecto a los consejos dados por Jack Ma (la persona más rica de China) y si consideran que el proyecto Estrenón (venta de ropa usada), y les hace la siguiente pregunta: ¿Es algo muy alejado de lo que tu pudieras llegar a hacer?</p> <p>4.-Después, el facilitador pide a dos voluntarios que compartan sus conclusiones.</p> <p>5.- El facilitador forma seis equipos y les distribuye la información de uno de los famosos que se encuentran en el Anexo 1 Emprendedores famosos que fracasaron y solicita que respondan las siguientes preguntas: ¿Reconocen a este personaje? ¿Qué saben de él? ¿Con qué productos o actividades lo relacionan? ¿Creen que siempre fue exitoso? Anoten algunas de las características que lo llevaron a ser exitoso.</p> <p>6.- Los equipos exponen en una cartulina sus conclusiones y el facilitador resalta las características de las personas exitosas. En este momento el facilitador menciona que no siempre fueron famosos, pero tuvieron la perseverancia de seguir adelante a pesar de los problemas y los contratiempos que tuvieron.</p> <p>7.- a) El facilitador pega en la pared las cuatro cartulinas de colores con las características del FODA (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas).</p> <p>b) Después les pide a los alumnos que saquen una hoja y de manera individual, realicen el diseño del formato FODA presentado en Anexo 3 FODA para alumnos, y les pide que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anoten en la parte superior su meta. - Analicen cada uno de los elementos del FODA y elijan las características con las que se sientan identificados en cada uno de los elementos presentados. <p>c) Es importante que reflexionen sobre cada una de ellas y entiendan la diferencia entre unas y otras (Mientras los alumnos realizan el trabajo, el</p>

	facilitador puede ir explicando estos detalles, orientándolos para que hagan un mejor trabajo).
	Cierre
5 min	<p>Al finalizar la actividad, el facilitador pide a algunos alumnos, que compartan su FODA.</p> <p>Ficha 16 Tarea El facilitador les pide que escriban una reflexión orientada a la identificación de sus intereses personales en diversos ámbitos de su vida, para vincularlos con distintas posibilidades de desarrollo personal y profesional o laboral orientado al emprendimiento.</p>

Anexo 1 Emprendedores

1. Henry Ford, Ford Motor Co.

Contratiempo: Ford sufrió varios fracasos automotrices en sus inicios, incluyendo Detroit Automobile Co., que inició en 1899 y cuyos autos fueron considerados de poca calidad y demasiado caros para los clientes.

Regreso: Ford siguió desarrollando mejores diseños de autos y consiguió un reconocimiento nacional por el auto demo "Ford 999", el cual rompió el récord de velocidad en tierra al recorrer una milla (1.6 km) en 40 segundos. En 1908, se lanzó el Modelo T, un auto bien hecho y de precio razonable que pronto ganó atracción entre los consumidores estadounidenses. Las ventas anuales alcanzaron los \$250,000 dólares en 1914.

Frase: "Ya sea que pienses que puedes o que no puedes hacerlo, tienes razón".

Lección: Construir una marca requiere mucho más que sólo construir un buen producto.



CC0 Dominio público. (2012). *Henry Ford* [fotografía]. Recuperado de <https://pixabay.com/es/photos/henry-ford-retrato-hombre-traje-63113/>



CC0 Dominio público. (2014). *Automóviles, Henry Ford* [fotografía]. Recuperado de [Imagen gratis en Pixabay - Automóviles, Henry Ford, Vintage](#)

2. Walt Disney, The Walt Disney Co. (ahora Disney Corp.)

Walt Disney, empresario, animador, productor, director, guionista, filántropo, doblador, co-fundador de Walt Disney Co.

Contratiempo: El pionero en la animación de caricatura se enfrentó a varios problemas financieros a finales de la década de 1920 y principios de los 30s, incluyendo la pérdida de los derechos del popular personaje Oswald the Lucky Rabbit. Su compañía tenía \$4 millones de dólares de deuda a principios de 1930.

Regreso: Con sólo el suficiente dinero para financiar el proyecto, Disney lanzó “Blancanieves y los siete enanos” en 1938. La película salvó a la empresa de la bancarrota y financió la creación de los nuevos estudios de Disney en Burbank, California.

Frase: “Quizá no lo notes cuando ocurra, pero una patada en los dientes puede ser lo mejor en el mundo para ti”.

Lección: Una gran idea puede componer una serie de errores.



CC0 Dominio público. (2018). *Walt Disney* [fotografía]. Recuperado de <https://www.pigsels.com/es/public-domain-photo-owwyw>



CC0 Dominio público. (2013). *Walt Disney World* [fotografía]. Recuperado de <https://pixabay.com/es/photos/walt-disney-world-mundo-de-disney-239144/>

6. Mary Kay Ash, Mary Kay Cosmetics Inc.

Contratiempo: Después de 25 años de vender en Stanley Home Products, Mary Kay Ash renunció en 1963 frustrada porque la empresa no consideraba sus promociones.

Retorno: Ash empezó a escribir un libro de consejos para mujeres de negocios y pronto descubrió que había escrito un plan de negocios para ella. Mary Kay Cosmetics había nacido. La empresa alcanzó los \$2,500 millones de dólares en ventas en 2009.

Frase: “Por cada fracaso, hay un curso de acción alternativo. Sólo debes encontrarlo”.

Lección: Algunas de las mejores ideas surgen en la experiencia personal.



CC0 Dominio público. (2018). *Mary Kay* [fotografía]. Recuperado de

Anexo 2 FODA personal



Anexo 3 FODA para alumnos

META:	
F	O
D	A

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.4 Retos del emprendimiento

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	Que el alumno reconozca que los sueños, metas y retos, son importantes en cualquier ámbito de su vida.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Personalidad del emprendedor. - Herramientas para la identificación de oportunidades.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Comunicarse asertiva y efectivamente de manera oral y escrita a través de diferentes medios. - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Perseverancia - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Tenacidad - Proactividad - Ambición con una visión emprendedora - Firmeza - Valentía - Resiliencia - Disciplina - Automotivación - Autoconfianza
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 1 Retos del emprendimiento. Se sugiere hacer una presentación PowerPoint como material de apoyo. - Laptop y proyector - Globos

Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>Es conveniente llevar a los alumnos a la confrontación cuando las opiniones de terceros son negativas ante los planes o proyectos expresados, relacionados con sus sueños. Porque pareciera que nuestra mente está diseñada para encontrar el problema y hacer caso omiso de las oportunidades que se esconden detrás de nuestras ideas fatalistas (para que el alumno reflexione acerca de que sus sueños pueden ser criticados, maltratados, obstruidos, que no siempre va a ser fácil, pero siempre hay que luchar por ellos).</p> <p>En todo momento debe hacer énfasis a los alumnos, que los sueños están en la mente y en el corazón de cada uno, e invitarlos a que se den cuenta que los sueños los pueden tronar otras personas y uno mismo (metáfora con respecto a la actividad del globo). Pero si cambiamos la forma de ver las cosas se pueden hacer realidad sus sueños y pueden ayudar a otros a cumplir sus sueños (en el caso de que el sueño sea en equipo).</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
3 min 2 min 5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno reconozca que los sueños, metas y retos, son importantes en cualquier ámbito de su vida.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador realiza la retroalimentación de la sesión anterior solicitando a los alumnos que mencionen las dos fortalezas más significativas que hayan identificado al realizar su FODA.</p>
	Desarrollo
10 min	<p>Desarrollo de actividades 1.-Se sugiere al facilitador hacer una presentación en PowerPoint tratando los diferentes retos que tiene un emprendedor, la información se encuentra en el Anexo 1 Retos del emprendimiento, como introducción al tema.</p> <p>Ficha 17</p>

5 min	2.-El facilitador pide a los alumnos que escriban en una hoja los retos que les llamaron más la atención.
30 min	<p>3.-El facilitador explica las instrucciones de la dinámica: “Sueños con globos”.</p> <p>a.- Los alumnos forman un círculo con sillas y tienen que sentarse, eligen su más grande sueño o meta a cumplir; ejemplo: estudiar una carrera, viajar, jugar fútbol profesional, etc.</p> <p>b.- El facilitador entrega un globo a cada alumno y les pide que en un pedazo de papel escriban su sueño o meta que quieran realizar y lo ponen dentro del globo. Después les dice que lo estiren y observen el color, tamaño y textura. Enseguida les dice que lo vayan inflando y visualicen como su sueño o meta se está haciendo realidad (no inflar el globo muy grande, para evitar que se truene).</p> <p>4.- El facilitador solicita a dos alumnos compartir su sueño, después les menciona que: “Para que un sueño se materialice, se tiene que poner en acción” porque “Sin acción no hay reacción”.</p> <p>5.- El facilitador solicita a los alumnos que se pongan de pie y volteen las sillas con el respaldo dentro del círculo.</p> <p>6.- El facilitador invita a todos a jugar con sus sueños, (a aventar su globo hacia arriba) lo más alto posible, imaginando que así, su sueño se hace realidad. Regla “Si el globo se sale del círculo el facilitador lo truena” el alumno tiene que cuidar que su sueño (globo) no salga del círculo.</p> <p>7.- El facilitador invita a los alumnos a verificar cuáles sueños (globos) quedaron dentro del círculo.</p> <p>8.- Después pide que en forma voluntaria participen en la plenaria dos alumnos opinando que les pareció la dinámica y lo que aprendieron del ejercicio.</p>
	Cierre
5 min	<p>El facilitador lee la siguiente frase: “Si lo puedo soñar, lo puedo lograr” Walt Disney, y solicita a los alumnos que comenten qué significa para ellos.</p> <p>Ficha 18</p> <p>El facilitador pide que respondan las siguientes preguntas:</p> <p>1.- ¿Lograste mantener a salvo tu sueño (globo)?</p> <p>2.- ¿De qué te das cuenta con esta dinámica en tu vida personal, familiar y escolar?</p> <p>3.- ¿Qué es importante considerar cuando sueñas o piensas en tus metas?</p>

- | | |
|--|--|
| | <p>4.- ¿De qué manera se truenan los globos o sueños?</p> <p>5.- ¿Quién podría tronar tu globo, sueño o meta?</p> <p>6.- ¿El sueño o meta que escribiste en el papel, es realmente tuyo o es de alguien más?</p> |
|--|--|

Anexo 1 Retos del emprendimiento

El ser emprendedor tiene que ver con realizar nuestros sueños, con entender la parte de uno mismo que se interesa por este campo de acción, tiene que ver con un modo de vida, tiene que ver con convertir las ideas en acción, tiene que ver con la pasión propia de ser alguien en la vida, tiene que ver con el liderazgo, con los valores y con un alto espíritu social. En resumen, ser emprendedor tienen que ver con nuestras fortalezas, nuestras debilidades y nuestras motivaciones. No con las motivaciones del maestro, del político, del párroco, o de nuestros padres. Es nuestra propia energía, nuestra creatividad volcada en un proyecto de vida que trasciende a una jornada de trabajo, a un diploma o a un mero capricho temporal.

Los emprendedores recorren un camino que no está libre de obstáculos y desafíos que deben superar. El éxito o fracaso de su iniciativa depende de su nivel de compromiso, de cuánto cree en su idea y de cómo se orientan a lograr sus objetivos. Pero lo que realmente hace la diferencia y explica en gran parte cómo se diferencian los emprendedores del resto tiene relación con sus características personales.

No todos tenemos una tendencia a asumir riesgos, a aprender de los fracasos, no todos tenemos la capacidad de ser perseverantes, de ponernos desafíos importantes y realmente cumplirlos. No todos tenemos la habilidad para enfrentarse a una dificultad u obstáculo y ver en ellos una oportunidad de negocio. Finalmente, no todos logramos actuar combinando autonomía, iniciativa y responsabilidad cuando traducimos nuestras ideas en proyectos que realmente llegamos a ejecutar.

“Esto si diferencia el camino que va haciendo un emprendedor, que lo va transformando en ello”.

Sin embargo, que no se cuente con estas características y habilidades no significa que no puedan ser desarrolladas. En el camino de convertirse en emprendedor, las personas van descubriendo su entorno, conocen a otros emprendedores, crean redes, fijan nuevos objetivos y se motivan por alcanzar sus metas, generando las herramientas necesarias para ello. Asumir este esfuerzo está asociado a nuestra capacidad de cambio, a la habilidad para analizar continuamente nuestro entorno, evitando las “zonas cómodas” donde aparentemente nada cambia y todo parece estar bien.

Un emprendedor es un disconforme, es una persona que quiere cambiar lo que sucede en su vida y en el contexto que le rodea. Para ello se requiere de una actitud flexible, que nos permita darnos cuenta que nuestro modo de vida presente es sólo uno de los muchos posibles, y que tenemos mucha más libertad para cambiar de lo que creemos. Todo es cuestión de tener metas claras.

Así el emprendedor va creando su propia historia, un relato sobre cómo identificó una oportunidad, creó una idea, superó sus obstáculos, y alcanzó el éxito. Esta historia sobre sí mismos nos puede resultar útil para conocer caminos posibles que nosotros también podemos recorrer, aportando nuestras propias habilidades y despertando interés, sentido en nosotros

Podemos entonces vincular o sentirnos identificados con las historias de personas que en el mismo contexto que nosotros, han desarrollado emprendimientos de manera exitosa. Para esto, debemos ser capaces de identificar las características personales de un emprendedor para luego ir vinculando y desarrollando las propias. (Buscar referencia)

Reto 1. Ser adaptativo

El mercado y el estilo de vida de las personas están en constantes cambios. Por lo que siempre se debe estar en un proceso de adaptabilidad en la forma como se llega y se captan los clientes.

Reto 2. Tomar decisiones

Emprender es sinónimo de independencia y autonomía en donde el único líder al mando debe tomar decisiones acertadas respecto a los problemas del día a día y la forma como se deben resolver.

Reto 3. Marcar precedentes ante la competencia

Los emprendedores se enfrentan a un mercado donde prevalecen empresas con trayectoria. Pero, esto debe convertirse en un motivante para ser capaces de llegar y marcar la diferencia con sus productos, diseños y publicidad. Olvidándose por completo de la idea de llegar como... y pensar en ser diferente porque a las personas les gusta la novedad.

Reto 4. Dejar de vivir en la incertidumbre

Es evidente que comenzar algo nuevo genera una incertidumbre constante por no saber si tendrá éxito, los clientes estarán satisfechos, si serán acertadas las estrategias de marketing utilizadas y muchas cosas más. La recomendación para vencer este reto es planear, no dejar nada al azar, establecer un contacto más cercano con los clientes donde ellos expresen su opinión y sobre todo creer en lo que se hace fielmente porque de lo contrario jamás se logrará el éxito.

Reto 5. Saber reconocer las oportunidades

Los emprendedores deben aprender a buscar y reconocer las oportunidades que se les presentan en todos los lugares. Especialmente, en los inesperados porque son justamente en estos en los que se tejen cosas grandes.

Reto 6. La soledad

Al iniciar se enfrenta al reto de estar solo con una iniciativa en la que nadie cree ni apuesta por ella. Pero, no hay que desanimarse porque las grandes ideas siempre empiezan así. Ejemplo de ello son Walt Disney Productions y Coca Cola, y miremos donde están hoy por hoy.

Por eso, aunque en ocasiones no se encuentre apoyo hay que seguir luchando firmemente por lo que se cree.

Reto 7. Reinventarse permanentemente

La innovación y la creatividad son dos habilidades que todo emprendedor debe tener para lograr tener éxito. Este es tal vez, el reto más grande porque la brecha entre el éxito y fracaso es más estrecha.

Los retos que deben superar los emprendedores son muchos pero si son capaces de vencerlos lograrán triunfar en los negocios y su vida personal.

Reto 8. Actualización tecnológica

Es importante mantener un estudio constante de tu área de expertis, pero los nuevos tiempos también exigen otro tipo de habilidades, principalmente tecnológicas.

Reto 9. Inteligencia emocional

Asimismo, arrancar un emprendimiento implica abrirse a mercados colaborativos, asociarse, generar alianzas, buscar financiamientos, nuevos clientes, etcétera. Todos estos escenarios coinciden en la necesidad del trato con los demás, algo que requiere de mucha inteligencia emocional para llegar a resultados exitosos y negociaciones que te permitan seguir avanzando.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.5 Personalidad emprendedora

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Propósitos de la sesión	<ul style="list-style-type: none"> -Que el alumno comprenda la importancia de los procesos del pensamiento, cuando toman decisiones individuales. -Reconocer la importancia del trabajo para la toma de decisiones colectivas.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Personalidad del emprendedor.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Generar e innovar estrategias con base a sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Comunicarse asertiva y efectivamente de manera oral y escrita a través de diferentes medios (Acomodar formato).
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Liderazgo - Proactividad - Creatividad

	<ul style="list-style-type: none"> - Organización - Autoconfianza - Automotivación - Perseverancia
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 La importancia del espíritu emprendedor - Anexo 2 Los seis sombreros - Anexo 3 El color de los sombreros (una copia por equipo) - Anexo 4 Evaluación (una copia por equipo) - Una tarjeta por equipo, con una situación a resolver - Video: Un buen emprendedor https://www.youtube.com/watch?v=_YERtwl0Zdw Duración 6 min 17 s - Video: Los seis sombreros para pensar https://www.youtube.com/watch?v=Fhaw6EiTZ7Y Duración 6 min 31 s
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Por equipo, 7 cartulinas de los siguientes colores: blanca, negra, roja, amarilla, verde, azul y morada - Tijeras - Cinta - Pegamento - Lápiz - Hojas de papel
Orientaciones para el facilitador	<p>Esta sesión sirve para profundizar en el tipo de pensamientos tomando como referencia los seis sombreros; esta dinámica consiste en identificar “cómo comunicarse con los demás”; por tal motivo, el facilitador debe propiciar que los alumnos comprendan, que como emprendedor, también se tiene los seis sombreros siempre. Es importante identificarlos y saberlos utilizar para obtener buenos resultados.</p> <p>El Anexo 2 Los seis sombreros, tiene información complementaria como referencia para ir guiando la actividad y los alumnos lleven el proceso de forma adecuada.</p> <p>En la retroalimentación, hacer la observación que cuando se rechaza una idea, pueden ocurrir varias situaciones como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que la persona se sienta juzgada o coartada y no genera más ideas. - Cortamos el proceso creativo de otras personas.

	<ul style="list-style-type: none">- Pueden temer ser juzgadas y dejar de expresar sus ideas.- Evitamos la suma de ideas.
--	---

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
3 min	Propósitos de la sesión -Que el alumno comprenda la importancia de los procesos del pensamiento, cuando toman decisiones individuales.
5 min	- Reconocer la importancia del trabajo para la toma de decisiones colectivas. Recuperación de saberes El facilitador pregunta de manera aleatoria ¿Cuál ha sido tu desilusión más grande o tu sueño frustrado y por qué?
	Desarrollo
10 min	Desarrollo de actividades 1.- El facilitador proyecta el video: Un buen emprendedor, https://www.youtube.com/watch?v=_YERtwl0Zdw Duración 6 min 16 s, el cual habla de las características de un emprendedor (visión, iniciativa, pasión, ambicioso, líder, resolutivo, creativo, asertivo, buena actitud y positivo).
5 min	
5 min	2.-Después, proyecta una presentación en PowerPoint sobre la información que se encuentra en el Anexo 1 La importancia del espíritu emprendedor.
20 min	Ficha 19 El facilitador solicita a los alumnos que escriban aquellas características que les llamaron más la atención, y anotan aquellas con las que cuenta. 3.- Presentar video: Seis sombreros para pensar https://www.youtube.com/watch?v=Fhaw6EiTZ7Y Duración 6 min 31 s El facilitador les pide a los alumnos escribir el sentido atribuido a cada sombrero de acuerdo a los colores. 4.- El facilitador forma equipos de acuerdo al número de participantes que tiene el grupo, procurando que se formen equipos de 7 integrantes (cada miembro del equipo representa el pensamiento de cada color de un sombrero, el séptimo, será el encargado de escribir toda la información que se revisó durante la actividad y los acuerdos a los que se llegaron). Para esta actividad se van a utilizar las cartulinas de los siete colores por equipo. a) Un alumno de cada equipo debe elegir el color de su sombrero (rol que va a desempeñar en la actividad). El facilitador verifica que en los equipos quede un alumno con un sombrero de cada color.

	<p>b) El facilitador solicita a cada alumno elaborar un sombrero. El facilitador verifica si están trabajando su rol, con el color de sombrero correspondiente.</p> <p>c) El facilitador hace una breve explicación de la dinámica a trabajar, distribuye una tarjeta con una situación a resolver por equipo, los alumnos al final presentan una propuesta de solución.</p> <p>d) Después el facilitador entrega a cada equipo copia del Anexo 3 El color de los sombreros, que contiene las funciones de cada alumno de acuerdo al sombrero asignado.</p>
	Cierre
5 min	<p>El facilitador lee la siguiente frase: “Siempre cree que algo maravilloso está a punto de suceder”.</p> <p>Después solicita a dos alumnos, expongan su experiencia al trabajar con el rol que desempeñaron en su equipo.</p> <p>Enseguida el facilitador entrega una copia del Anexo 4 Evaluación, para que cada equipo responda de acuerdo a su desempeño.</p> <p>Tarea Ficha 20</p> <p>Los alumnos responden las siguientes preguntas para reflexionar sobre los roles representados con los sombreros de colores.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- ¿Cómo te sentiste con el rol que desempeñaste? 2.- ¿Cuál fue el obstáculo que encontraron, como equipo y personalmente? 3.- ¿Pudiste identificar algún tipo de personalidad emprendedora? 4.- ¿Qué fue lo que más te gustó de trabajar con tu equipo? 5.- ¿Qué fue lo que menos te gustó? 6.- ¿Con cuál color de sombrero te identificas más?

Anexo 1 La importancia del espíritu emprendedor ⁹

El éxito depende de distintos factores, hay algunos rasgos de la personalidad que sí parecen comunes entre los emprendedores que triunfan.

Se busca fomentar un espíritu emprendedor que trasciende la mirada tradicional sobre este concepto, promoviendo en los participantes la aplicación de sus competencias en distintos ámbitos de su propia vida.

En este sentido, cabe considerar la mirada de emprendimiento que la Unión Europea señala: "... el espíritu emprendedor como una actitud general que puede resultar útil en todas las actividades laborales y de la vida cotidiana. Por tanto, entre los objetivos de la educación estará el fomentar en los jóvenes las cualidades personales que constituyen a la base del espíritu emprendedor, a saber, la creatividad, la iniciativa, la responsabilidad, la capacidad de afrontar riesgos y la independencia. Este tipo de iniciativas ya se puede impulsar desde la enseñanza primaria" (UE, 2006).

Dentro de las características que debiese tener un emprendedor, se han enumerado varias en diferentes estudios y experiencias, siendo aquellas más reiteradas las siguientes:

- Curiosidad
- Creatividad
- Motivación
- Autoconfianza
- Capacidad para tomar riesgos
- Interés por aprender
- Habilidad para cooperar
- Destreza para identificar oportunidades
- Desenvoltura para liderar e innovar
- Determinación para sobreponerse a obstáculos
- Eficacia para aprender de los errores propios y de otros

Esto significa que ser emprendedor es más que armar una empresa o tener un negocio. Es una actitud ante la vida, es ser curioso y estar siempre buscando nuevas oportunidades para crear algo.

¿Seré yo, un emprendedor? Según el diccionario, emprendedor es: Aquel que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas. Esto significa que es aquella persona que, resuelta a realizar algo lo intenta hasta conseguirlo. Hay autores que definen al emprendedor como aquella persona que conjuga las tres "T's": Técnica (saber, conocimiento), Tenacidad (manejo de las circunstancias) y Tolerancia (manejo de las actitudes).

Definir el perfil como emprendedor, te puede ayudar a reflexionar sobre la preparación que debes tener para iniciar y operar un proyecto exitoso, cualquiera que este sea. Dicho

⁹ Díaz Pérez M. (2011) *Manual del Emprendedor SEEI*. Dirección de Publicaciones del Gobierno de Jalisco. P 17-30

perfil no pretende anticipar el éxito, pero sí puede contribuir a que tú consideres cuáles son las características que debe cumplir y si el dedicarse a la actividad empresarial resulta atractiva para ti.

Necesidad de constante capacitación

Los emprendedores buscan estar actualizados e insisten en aprender y adquirir nuevos conocimientos para construir sistemas y métodos que mejoren su marca.

En el emprendimiento existen muchos altibajos, y ser una persona creativa, persistente y empática con su consumidor alcanzará sus metas con mayor facilidad.

Reflexión:

¿Tienes una personalidad emprendedora?

¿Qué tipo de personalidad tienes? Menciónala.

¿Ya tienes alguna idea para emprender? Comenta.

Un emprendedor nace cuando imagina una idea que crece y se fortalece con el tiempo, y cuando tiene una fuerte convicción de materializarla.

Para lograrlo, es importante que:

Confíe en sus habilidades y que vea posibilidades donde otras personas ven obstáculos.

Es fundamental que aproveche las oportunidades que se le vayan presentando.

Para mantenerse y tener éxito en el mundo de los negocios, se requiere tener algunos rasgos de personalidad.

La personalidad emprendedora siempre está creando algo. Se mantiene abierto a superarse y a buscar nuevos horizontes.

Recuerda:

“No nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas”, Séneca. Filósofo, político, orador y escritor romano.

Anexo 2 Los seis sombreros

Técnica de la creatividad

Objetivo de los seis sombreros

La herramienta de los seis sombreros tiene como objetivo reproducir los procesos que tienen lugar en nuestra mente cuando tomamos decisiones individuales y, así, ayudar a los equipos de trabajo a tomar decisiones colectivas. Es por ello que se convierte en una poderosa herramienta de trabajo en equipo para dar solución a problemas colectivos.

Cómo se aplica la metodología

Simplificando y dividiendo en fases los distintos pensamientos que participan en la toma de decisiones. En cada fase se atiende un pensamiento determinado haciendo que todos los participantes se concentren coordinadamente en el que está siendo estudiado. El objetivo es que no se mezclen las diferentes fases que representan las diferentes líneas de pensamiento. El líder de la reunión define cuándo se va cambiando de fase y los integrantes del equipo se unen a la intención y objetivos de cada una de ellas. Dentro de la reunión, alguien debe de hacer de secretario para ir recogiendo toda la información que se va generando en cada fase. Esta recogida de datos se utilizará para confeccionar el acta de reunión.

Cada fase está definida con un color que a su vez es representada por un sombrero y simboliza una manera específica de pensar. Estos son las diferentes fases:

Fase 1. Asignación de roles

Identificar y definir el contexto, situación, reto u objetivo a trabajar. Puedes usar el método Smart para formular adecuadamente el objetivo.

Fase 2. Sombrero azul

Objetivo. Asignar a una persona el rol de sombrero azul. Las funciones de esta persona serán:

- Dirigir y controlar las diferentes fases.
- Recoger y apuntar las ideas que vayan apareciendo en las diferentes fases.
- Moderar las conversaciones y asignar turnos de participación evitando que alguien hable fuera de turno o que alguien tenga un pensamiento que no corresponda con el sombrero que se está trabajando.

Fase 3. Sombrero blanco. Pensamiento objetivo (neutro)

Objetivo. Recabar toda la información que se crea necesaria para el tema en cuestión, describir hechos y situaciones concretas con respecto al tema a resolver. Fechas, porcentajes o estadísticas, no dar opiniones o perspectivas, centrarse en la realidad. Dicha información debe de ser lo más objetiva posible. Debe de estar basada en cifras y hechos observables. Se deben evitar juicios y creencias.

Si no se puede evitar incluir datos subjetivos, estos deben de expresarse de la siguiente manera: “desde mi punto de vista ...”, “yo creo...”, “Juan piensa que ...”, “desde mi forma de ver este asunto...”

El sombrero azul debe de estar atento a que los hechos sean lo más objetivos posibles pidiendo evidencias sobre lo expuesto. También debe evitar información que no sea relevante.

Fase 4. Sombrero verde. Pensamiento creativo

En esta fase el equipo debe expresar ideas y diferentes puntos de vista. Esta fase está asociada al pensamiento lateral.

Objetivo. Generar ideas que den solución al reto.

Es el momento de crear soluciones. Aquí se pondera la cantidad versus la calidad. Ya habrá tiempo de juzgarlas o rechazarlas. Se pueden usar cualquier tipo de herramienta de creatividad aplicada para generar dichas ideas (mapas mentales, trabajo con imágenes, trabajo con ritmos, tormenta de ideas, asociaciones, etc.)

Las ideas deben de ser recogidas por la persona encargada, que generalmente será el sombrero azul (puede ser otra persona que ayude al sombrero azul que haga de secretario).

Todas las ideas serán tomadas en cuenta por pintorescas o locas que parezcan. No es momento de juzgarlas. Si el sombrero azul detecta cualquier tipo de juicio, cortará inmediatamente ese pensamiento dejándolo para después para la fase del sombrero negro. Además, una idea descabellada puede dar pie a otra idea que realmente merezca la pena.

Cuando rechazamos una idea de una persona pueden ocurrir varias cosas:

- La persona se sienta juzgada y coartada no generando más ideas.
- Cortemos el proceso creativo de otras personas.
- Otras personas puedan temer ser juzgadas y dejen de expresar sus ideas.
- Evitamos la suma de ideas. Una idea puede llevar a otra.

Fase 5. Sombrero rojo. Pensamiento emocional

Objetivo. Expresar emociones, intuiciones y sentimientos relativos al contexto de trabajo. Legitimar y dar visibilidad a los aspectos más irracionales sin necesidad de justificarlos. Cada uno debe expresar cómo se siente con respecto al problema o las diferentes ideas que han surgido en la fase del sombrero verde.

Buscamos tener en cuenta las emociones que suscita un determinado contexto en la toma de decisiones. Identificar la intención positiva de la emoción y recabar la información que subyace detrás de la misma.

Fase 6. Sombrero amarillo. Pensamiento constructivo y positivo

Objetivo. Identificar aspectos positivos: beneficios, fortalezas, ventajas o ganancias del contexto de trabajo, una idea o un objetivo.

La idea debe de suponerse desde el mejor escenario posible valorando su máximo beneficio de cada una de las ideas que se han aportado en la fase del sombrero verde.

Si los beneficios no son lo suficientemente atractivos es posible que sea mejor rechazar la idea e ir por otra.

Fase 7. Sombrero negro. Pensamiento crítico

Objetivo. Evaluar las ideas generadas. Identificar las desventajas, debilidades, aspectos negativos y situaciones que hagan inviable una idea o contexto de trabajo.

Es el momento de ser precavidos. De bajar a la tierra las ideas del sombrero verde y los beneficios del sombrero amarillo. Debemos anticiparnos e identificar las posibles amenazas que hagan inviable un proyecto o idea.

Su carácter es netamente lógico y se deben justificar objetivamente las razones por las cuales se pueda desestimar una idea.

Debemos de identificar y señalar las debilidades de la propuesta y diseñar estrategias que minimicen el impacto de las mismas.

Fase 8. Sombrero azul

Objetivo. Controlar las diferentes fases. Elaborar el plan de acción con toda la información recabada. Definir los propósitos y objetivos.

Es la hora de la estrategia. Ahora debemos definir y elaborar el plan de acción de las ideas seleccionadas. Debemos de contemplar aspectos como:

- Definir el objetivo principal.
- Dividir en pasos el objetivo principal.
- Temporizar y agendar cada uno de los subobjetivos.
- Definir acciones concretas para cada uno de los subobjetivos.
- Asignar roles, tareas y responsabilidades a cada miembro del equipo.
- Definir acciones de control y seguimiento. Agendarlas.
- Identificar recursos necesarios para cada una de las tareas. Si el recurso no se tiene, definir un plan de acción para conseguir dicho recurso.

Fase final

Una vez terminada la reunión, se debe recoger en un acta los aspectos tratados en las diferentes fases. Además, debe de contemplar la hoja de ruta donde se especificará claramente: Tareas a desarrollar, responsables de cada tarea, recursos necesarios y la temporización de cada una de las tareas.

Y después ... ponerse en acción. Sin acción no hay resultados.

Se ha sugerido un orden determinado. A la hora de aplicar los seis sombreros, puedes variar el orden según las circunstancias. Además, puede ser un proceso cíclico. Por ejemplo, varias ideas generadas por el sombrero verde pueden ser evaluadas por cada uno de los sombreros para ver la viabilidad de las mismas.

Anexo 3 El color de los sombreros¹⁰

1. Pida a los estudiantes que se dividan en grupos de siete personas.
2. Luego solicite que escojan a un “coordinador”.
3. Pídales distribuirse entre ellos los roles. Seis de ellos deberán ponerse el sombrero escogido y representar el rol correspondiente. (Es recomendable que cada participante se ponga un sombrero que le permita interpretar un rol diferente al de sus fortalezas naturales. A quien le resulta fácil encontrar siempre inconvenientes, le será útil jugar el papel del color amarillo o rojo, por ejemplo).
4. Todo el equipo debe leer la historia de Sara presentada en el material didáctico que usted deberá repartir a cada grupo. El equipo deberá ponerse en la situación que ahí se narra y hacer un análisis con argumentos “aportados por los sombreros” (ver material didáctico). Explíqueles que el coordinador organiza los equipos y es el que equilibra las participaciones de los seis sombreros. Como orientación inicial, propóngales que inicie el debate el que tenga el color verde (creatividad) y que plantee una alternativa casi inalcanzable de realizar, la gracia es que sea ingeniosa. Luego, sobre la base de esa alternativa, los demás integrantes irán exponiendo sus posturas (si alcanza el tiempo podría darse la alternativa que cambiarán de color
5. Los colores representan el “punto de vista” desde el cual cada participante debe aportar al análisis. Resuma el significado de este código de colores en el pizarrón para mayor orientación de los participantes.
 - Verde: Es creativo, propone alternativas, propuestas, propone ideas interesantes, estímulos y cambios. Genio medio loco. Surgen las posibles soluciones cuando se habla bajo este sombrero.
 - Azul: Se ocupa del control y de la organización.
 - Amarillo: Alegre y positivo, es optimista y tiene esperanza, busca identificar beneficios y armonía.
 - Negro: Triste y negativo, se fija en los aspectos negativos del problema y en lo que no se puede hacer. Es cuidadoso y precavido. Actúa desde la lógica.
 - Rojo: Punto de vista emocional, intuitivo, basado en “yo siento que...” o “a mí me gustaría...”.
 - Blanco: Se ocupa de los hechos concretos y objetivos de las cifras. Es práctico, neutro y objetivo.
6. Otorgue 10 minutos para el debate. Ayúdelos si observa que tienen problemas asumiendo el rol del sombrero.
7. Pida a los equipos que elaboren sus propuestas para resolver el caso presentado teniendo en cuenta todos los puntos de vista que representan sus integrantes. Los principales argumentos y la propuesta deben ser registrada por el coordinador.

¹⁰ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 241 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/Emprende-en-Red-Completo)

Anexo 4. Evaluación

DURANTE EL TRABAJO EN EQUIPO LOS INTEGRANTES:	SE LOGRÓ	PUEDE MEJORAR	NO SE LOGRÓ
Colaboraron entre sí			
Respetaron las funciones de cada uno			
Propusieron con respeto			
Estuvieron abiertos a expresarse (sentí confianza para expresar ideas, sentí interés, pude expresar mi frustración, enojo, logré exponer mis dudas, etc.)			
Se animaron entre los miembros para lograr la meta			
Respetaron el tiempo asignado a la actividad			
Llegaron a la meta ¿Lograron dar una solución a la situación?			
Observaciones			

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.6 Valores y actitudes del emprendedor

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	Que el alumno reconozca sus valores e identifique cuáles debe integrar a su vida, para crecer como persona.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Personalidad del emprendedor.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Reconoce su mundo social, personal y natural.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Solidaridad - Integridad - Amor - Respeto - Visión

Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Valores de los emprendedores - Anexo 2 Letra del RAP de valores (una copia por alumno) - Video: Mejor RAP de los valores en Escuela Primaria/ Voces Inmortales https://www.youtube.com/watch?v=8rkeW8yN8i8 Duración 3 min 30 - Pelota
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Colores - Marcadores de diferentes colores
Orientaciones para el facilitador	<p>El facilitador debe estar alerta de cada uno de los alumnos, sobre todo no perder de vista si alguno de ellos se aísla, para ayudarlo a integrarse a las dinámicas y actividades que se están trabajando.</p> <p>El Anexo 1 Valores de los emprendedores, contiene material de apoyo que puede presentar en PowerPoint.</p> <p>El facilitador entrega una copia del Anexo 2 Letra del RAP de valores, a cada alumno para que identifiquen los valores mientras se reproduce el video.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno reconozca sus valores e identifique cuáles debe integrar a su vida, para crecer como persona.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador lanza una pelota a algunos alumnos y les pide que mencionen alguna de las características de los emprendedores y con cuál se identificaron.</p>
	Desarrollo
35 min	Desarrollo de actividades

	<p>1.- El facilitador hace la presentación en PowerPoint con la información contenida en el Anexo 1 Valores de los emprendedores, como introducción al tema.</p> <p>2.- El facilitador hace una breve reflexión sobre cómo aplicamos los valores en la rutina diaria, cuando dices por favor, gracias, en el momento que le das a tu compañero la pluma que se le cayó, cuando le ayudas a tu mamá a cargar el mandado, en el momento que respetas el espacio de tu compañero, al cumplir con tus tareas, etc.</p> <p>3.- El facilitador distribuye una copia de la letra de la canción que se encuentra en el Anexo 2 Rap de los valores, para que los alumnos identifiquen los valores mientras se proyecta el video.</p> <p>4.- Posteriormente, el facilitador proyecta el video: Mejor RAP de los valores en Escuela Primaria/Voces inmortales. https://www.youtube.com/watch?v=8rkeW8yN8i8 Duración 3 min 30 s</p> <p>Ficha 21</p> <p>5.- Enseguida, el facilitador invita a los alumnos a participar en una actividad llamada el “Árbol de los valores”. Les pide que tomen una hoja blanca y dibujen un árbol; con ramas, follaje, tronco y raíces.</p> <p>6.- Después, el facilitador solicita que piensen en los valores que consideran como propios y que escojan los 10 más importantes, los cuales deberán de anotar en las raíces. (Estos valores son los que dan cimiento, los cuales no cambiarían, en relación con su familia, amigos y con ellos mismos).</p> <p>7.- Después, deben pintar unas hojas en las ramas del árbol y poner un valor en cada una de ellas en relación a tu familia, amigos, escuela, trabajo, etc.</p> <p>8.- Finalmente eligen los dos valores más importantes para ellos, los escriben en el tronco y tiene que explicar el motivo por el cual los seleccionaron.</p>
	Cierre
10 min	<p>Reflexión en plenaria De forma voluntaria algunos alumnos explican por qué son importantes para ellos los valores que seleccionaron.</p> <p>Tarea Ficha 22 El facilitador solicita a los alumnos que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expliquen cómo los valores impactan en el éxito de sus metas personales.

	<p>- De los valores del emprendedor, ¿cuál de ellos consideras que te hace falta trabajar para lograr tus metas?</p>
--	--

Anexo 1 Valores de los emprendedores

Responsabilidad

Es uno de los valores más importantes que debe respetar un emprendedor. Ser responsable es asumir las consecuencias de nuestros actos. Responsabilidad es trabajar para que nuestras acciones respeten la justicia, las libertades de las personas, garantizando que no provoquen daños.

Confianza

Se basa en la pasión del emprendedor por su proyecto, en el conocimiento que él tenga sobre lo que está emprendiendo, los recursos con los que cuenta, los que necesita y cómo conseguirá éstos y para qué los va a utilizar.

Orientación a resultados

Fijar prioridades, asumir retos y gestionar recursos para alcanzar y superar los objetivos establecidos.

Generador de valor

La nueva tendencia no es buscar ser el mejor, sino ser único.

Iniciativa

Muestra activa frente a situaciones y busca obtener un resultado específico a partir de su acción.

Orientación al cliente

La orientación al cliente es una actitud permanente por detectar y satisfacer las necesidades y prioridades de los clientes (internos / externos o a la persona con la que estamos trabajando).

Gestión del cambio

La gestión del cambio busca facilitar y conseguir la implementación exitosa de los procesos de transformación, lo que implica trabajar con y para las personas en la aceptación y asimilación de los cambios y en la reducción de la resistencia a los mismos. Ejemplo cambios en la educación por el efecto del COVID.

Trabajo en equipo

Trabajar en equipo implica la coordinación de 2 a más personas orientadas para el alcance de objetivos comunes. Cada miembro debe aportar para la realización de una parte del trabajo.

Desarrollo de personas

Es necesario estar en constante evolución, principalmente en un mundo de trabajo tan competitivo como el actual. El desarrollo de personas es algo de lo que debemos estar al pendiente, para obtener y desarrollar talentos así, mantenerse en constante progreso.

Inteligencia emocional

Es la capacidad de percibir, expresar, comprender y gestionar las emociones.

Planificación y organización

Es la capacidad de fijar metas y prioridades a la hora de realizar una tarea. Desarrollar un área o un proyecto conviniendo la acción, los plazos y los recursos que se deben utilizar.

Motivación y automotivación

Solo es posible en la medida en que el individuo está motivado, y participa libre y comprometidamente en su proceso de conocimiento y evolución. Aprender a auto motivarse es aprender a dirigir tu poder personal, transformando tu presente y realidad actual.

Liderazgo

Es el conjunto de habilidades directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.

Anexo 2 Letra del RAP de valores

Los valores son muy importantes,
nos ayudan a ser personas más sensibles
con una mejor calidad humana.

La **humildad** es reconocer nuestras limitantes
aunque seas talentoso, no te creas importante.
Ten en cuenta que siempre hay alguien mejor,
del prójimo procura ser un servidor.

El **respeto** comienza por nuestra persona
que no se te olvide, así de fácil funciona.
Valórate a ti mismo y a los demás,
si cumples éste, conservarás la paz.

La **tolerancia** consiste en no juzgar,
no importa cuál sea su forma de pensar.
No importa el credo o el estatus social,
o aún con más razón, una discapacidad.

La **honestidad**, es transmitir la verdad
de cualquier manera, de comunicar.
Que todos perciban que, en ti, pueden confiar,
que todos perciban que eres 100% real.

La **responsabilidad** es asumir obligaciones,
y con las consecuencias de tales decisiones,
siempre actuando de forma precavida,
con un solo objetivo, de favorecer vidas.
¿Qué sería de este mundo sin los valores?
Sería un mundo en pleno desorden,
seríamos cavernícolas sin sentimientos,
no habría caricias, sólo actos violentos.
No habría escuelas, ni nada bueno que enseñar,
nadie sería capaz de perdonar, no habría reglas,
nada sería prohibido,
la vida misma carecería de sentido.

La **justicia** es dar a cada quien lo que se merece,
castigo o premio, pese a quien le pese.
Que todos tengan las mismas oportunidades,
sin preferencias, porque todos somos iguales.

La **gratitud** es reconocer los beneficios,
ya sean materiales o muestras de aprecio,
de alguien que se comporta amable
en la sociedad, eso es algo indispensable.

La **amistad** es una relación afectiva
entre dos o más que se hacen compañía.
Es un firme vínculo de simpatía
de apoyo en los buenos y malos días.

La **familia** es un grupo de gente
que por sangre o matrimonio son parientes
Es un lazo sentimental lo que los une,
es algo que noblemente a todos se presume.

El **amor** es la suma de todos los valores,
es resumen de todo, porque alegra corazones.
El amor es lo más importante de todas las cosas,
es la razón, porque la vida es hermosa.

¿Qué sería de este mundo sin los valores?
Sería un mundo en pleno desorden,
seríamos cavernícolas sin sentimientos,
no habría caricias, sólo actos violentos.
No habría escuelas, ni nada bueno que enseñar,
nadie sería capaz de perdonar, no habría reglas,
nada sería prohibido,
la vida misma carecería de sentido.
La vida misma carecería de sentido.

Los valores determinan en nosotros una conducta positiva.
Una sociedad basada en personas con valores,
es la clave del éxito para una mejor convivencia.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.7 Mi yo y la resiliencia

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	Que el alumno conozca el significado de resiliencia y algunas técnicas que le aporten en su capacidad humana para enfrentar las adversidades que se presenten en su vida personal, familiar y emprendedora.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento - Personalidad del emprendedor - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo - Procesos para el emprendimiento
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos - Generar e innovar estrategias con base a sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos - Tomar decisiones fundamentadas - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos - Planificar y organizar el trabajo independiente y colaborativo

	<ul style="list-style-type: none"> - Liderar y compartir el liderazgo en equipos de trabajo
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Resiliencia - Automotivación - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Respeto por la diversidad - Honestidad - Integridad - Compromiso - Autoconfianza
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Concepto de resiliencia - Cartulina con las frases: Yo puedo, Yo soy, Yo tengo, Yo estoy - Video: Resiliente https://www.youtube.com/watch?v=QKRZH17nJfU duración 2 min 1 s - Video: Síndrome de Down – Voz es discapacidad https://www.youtube.com/watch?v=eP-uL7nEI_4 Reproducir hasta el min 7 - 6 Rompecabezas
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Colores - Tijeras - Cinta
Orientaciones para el facilitador	<p>En el Anexo 1 Concepto de resiliencia, se sugiere al facilitador hacer una presentación en PowerPoint como introducción al tema. Se anexa este link para el facilitador como apoyo en el tema de esta sesión: https://www.compartirpalabramaestra.org/actualidad/columnas/pandemia-resiliencia-y--de-la-paz</p> <p>El facilitador lleva letreros con las frases: “YO PUEDO salir adelante con las dificultades”, “YO SOY único y valioso”, “YO TENGO personas con las que cuento para solucionar dificultades” “YO ESTOY seguro de que todo saldrá bien”, y los pega en la pared.</p> <p>Para la actividad 3, el facilitador puede encontrar en las siguientes páginas algunos rompecabezas para imprimir:</p>

	<p>https://www.vix.com/es/imj/familia/2011-08-23/3614/rompeca-bezas-para-ninos-para-imprimir</p> <p>https://www.pngwing.com/es/free-png-nggkl</p> <p>O puede dibujarlos y recortarlos, utilizando el material que tenga a la mano.</p>
--	--

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca el significado de resiliencia y algunas técnicas que le aporten en su capacidad humana para enfrentar las adversidades que se presenten en su vida personal, familiar y emprendedora.</p> <p>Recuperación de saberes Comparten en plenaria algunas de las tareas que realizaron sobre el impacto de los valores en sus metas personales y de emprendimiento.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>Actividad 1</p> <p>1.-El facilitador a través de una lluvia de ideas, pregunta a los alumnos qué significa para ellos el concepto de resiliencia.</p> <p>2.-El facilitador proyecta el video: Resiliente https://www.youtube.com/watch?v=QKRZH17nJfU Duración 2 min</p> <p>3.-Después presenta el siguiente video: Síndrome de Down – Voz es discapacidad https://www.youtube.com/watch?v=eP-uL7nEI_4 (reproducir hasta el minuto 7:00)</p> <p>4.- El facilitador comenta a los alumnos la importancia de restablecerse de una situación difícil. Como el personaje del video que, a pesar de las limitaciones, él ha logrado no sólo salir adelante, sino apoyar y difundir los derechos de las personas con alguna discapacidad, siendo un ejemplo para la sociedad. Si él lo ha logrado, nosotros también podemos superar las dificultades.</p>

5.-Posteriormente, utilizando la información que se encuentra en el **Anexo 1** Concepto de resiliencia, el facilitador proyecta la presentación en PowerPoint para que en conjunto puedan definir con sus propias palabras, lo que es resiliencia.

Actividad 2

1.- El facilitador solicita a cada alumno que en una hoja dibujen un corazón y ahí escriban algunas situaciones difíciles que han enfrentado en su vida.

2.- Posteriormente el facilitador les pide que se imaginen que esas situaciones van a desaparecer al romper esa hoja con el corazón (dar unos minutos para que los alumnos rompan las hojas).

3.- El facilitador les pide que elijan una situación que ya han superado, y que expliquen cómo lo lograron. Lo pueden hacer por escrito o a través de un dibujo.

4.- Después, eligen una situación que aún no han superado, e imaginan cómo pueden superarla y qué pueden aprender de ella. El facilitador pone algunos ejemplos: Una discusión con tu mejor amigo o amiga, pelear con un hermano, cambiar de ciudad, perder un objeto favorito, etc.

5.- El facilitador solicita de manera voluntaria que algunos alumnos expresen la situación que vivieron y comenten cómo lograrían salir de ella, y qué pueden aprender de ese momento. (Si ninguno de los alumnos desea compartir su situación, se respeta y nadie comparte).

6.- A manera de cierre de esta actividad les pide que griten: YO PUEDO, explicando que pueden hablar de lo que temen, buscar una manera de resolver problemas, salir adelante con las dificultades y encontrar a alguien que les ayude cuando lo necesiten. (Pudiendo ser una ayuda profesional).

Actividad 3

1.-El facilitador forma 6 equipos, cada uno va a elegir a un capitán, los integrantes de cada equipo definen la palabra “autoestima”. El capitán escribe las conclusiones.

2.- El facilitador escribe en el pintarrón las siguientes indicaciones para que compartan en su equipo, de forma oral:

- Un momento de su vida que les resultó gratificante.
- Explicar por qué lo consideran importante.
- Compartir las emociones de ese momento.
- Al terminar les pide que todo el grupo aplauda por haber logrado situaciones gratificantes en su vida.

	<p>3.- Para finalizar esta actividad, el facilitador les comenta que es importante “reconocer aspectos positivos y valorarse por esos logros adquiridos e identificar las habilidades y cualidades”. Ahora les pide que todos griten: “YO SOY único y valioso”.</p> <p>Actividad 4</p> <p>1.- El facilitador entrega a cada equipo un rompecabezas, sin una pieza.</p> <p>2.- Después les pide que armen el rompecabezas, en ese momento se percatan que falta una pieza, y empiezan a expresar en voz alta esa situación, el facilitador les aclara que entre todos deben de solucionarlo.</p> <p>3.- Entre todos aportan ideas y buscan entre las cosas que tengan a la mano, para completar el rompecabezas y así solucionarlo. Al terminar todos los equipos, el facilitador les pide que griten: “YO TENGO personas con las que cuento para solucionar dificultades”.</p> <p>Actividad 5</p> <p>1.-El facilitador les pide que lean la siguiente frase “YO ESTOY seguro de que todo saldrá bien” y que el único fracaso es aquel del que no podemos aprender nada.</p> <p>2.- Para cerrar la actividad, el facilitador pide a los alumnos que revisen las cuatro frases que se utilizaron el día de hoy. Les explica que estos son los cuatro pilares de la resiliencia: YO PUEDO, YO SOY, YO TENGO, YO ESTOY.</p>
	<p>Cierre</p>
<p>5 min</p>	<p>El facilitador lee y comenta la frase de Albert Einstein sobre la crisis: “Es en la crisis donde nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo. Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias, violenta su propio talento y respeta más a los problemas que a las soluciones”.</p> <p>Tarea Ficha 23</p> <p>El facilitador les hace las siguientes preguntas: ¿Qué es para ti la resiliencia? ¿De qué forma identificaste en ti los pilares de la resiliencia? ¿Qué pensabas de ti antes de la clase? ¿Qué piensas ahora? Anota tus conclusiones.</p>

Anexo 1. Concepto de resiliencia¹¹

El concepto de resiliencia es la capacidad humana para enfrentar, sobreponerse y salir fortalecido o transformado por experiencias de adversidad.

El origen del concepto surge del inglés y pasó a la psicología con una investigación realizada por la psicóloga estadounidense Emma Werner que se dedicó a estudiar a unas quinientas mil personas en una de las islas de Hawai, quienes estaban sometidas a situaciones difíciles, alcoholismo, drogadicción, disolución de familias, abusos, etc. En la investigación observó que muchos de los jóvenes lograban sobreponerse a las adversidades y regresar a la sociedad con capacidades para enfrentar el futuro.

Así los investigadores plantearon la necesidad de promover aspectos sanos y protectores de las personas para poder superar las condiciones de riesgo a las que estuvieron expuestos.

Surge así el concepto de resiliencia como la capacidad humana para enfrentar, sobreponerse y salir fortalecido, y se reconoce los pilares básicos de la resiliencia: **yo tengo, yo estoy, yo puedo y yo soy.**

De acuerdo al modelo Yo Tengo, Yo Soy, Yo Estoy y Yo Puedo (Edith Henderson Grotberg 1995) que sustenta esta investigación, las características de los factores componentes de la Resiliencia son:

Yo tengo a mi alrededor personas

- Que me quieren incondicionalmente y en quienes confío.
- Me ponen límites.
- Me muestran por medio de su conducta la manera correcta de proceder.
- Ayudan cuando estoy en peligro o enfermo.
- Que desean que aprenda a desenvolverme solo, que sea autónomo.

Yo soy

- Una persona por la que otros sienten aprecio y amor.
- Alguien que siente empatía por los demás y se preocupa por ellos.
- Feliz cuando hago algo bueno por los demás.
- Respetuoso de mí mismo y de los demás prójimos.
- Alguien que propone y planea para el futuro.
- Capaz de sentirme feliz.

Yo estoy

- Dispuesto a responsabilizarme de mis actos y aceptar sus consecuencias.
- Seguro que todo saldrá bien.
- Rodeado de personas que me aprecian
- Seguro de que las cosas pueden salir bien a pesar de todo.
- Seguro, optimista, confiado y tengo esperanza.

Yo puedo

- Hablar sobre cosas que me asustan o me inquietan.
- Buscar el momento apropiado para hablar con alguien o actuar.

¹¹ Referencia [https://es.wikipedia.org/wiki/Resiliencia_\(psicolog%C3%ADa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Resiliencia_(psicolog%C3%ADa))

- Pedir ayuda cuando la necesito.
- Expresar cuando estoy triste, lo reconozco y espero encontrar apoyo.
- Buscar la manera de resolver los problemas.
- Generar nuevas ideas o generar nuevos caminos para hacer las cosas.
- Realizar una tarea hasta finalizarla.
- Controlarme cuando tengo ganas de hacer algo peligroso o que no está bien.

La Resiliencia es el resultado de una combinación de estas actitudes y rasgos.

Para lograr que se cumpla el **círculo de recompensa** es importante:¹²

- 1.- Todo ser humano debe tener un **deseo**.
- 2.- Que lo impulse a **la acción**.
- 3.- Para alcanzar **la satisfacción**.

En nuestro cuerpo hay neurotransmisores que realizan este circuito el cual nos ayuda a volver a experiencias agradables.

¹² Mateo Suárez, G (2018). Sistema de recompensa del cerebro y neuronas del placer. (Trabajo Fin de Grado Inédito). Universidad de Sevilla, Sevilla. Consultado en <https://idus.us.es/handle/11441/82033>

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 2.8 La resiliencia en el emprendimiento

Tema	Emprendimiento
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	Que el alumno identifique las herramientas de la resiliencia que le servirán para aplicarlas en el ámbito del emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Personalidad del emprendedor. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Procesos para el emprendimiento.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Generar e innovar estrategias con base en sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos - Tomar decisiones fundamentadas. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Planificar y organizar el trabajo independiente y colaborativo.

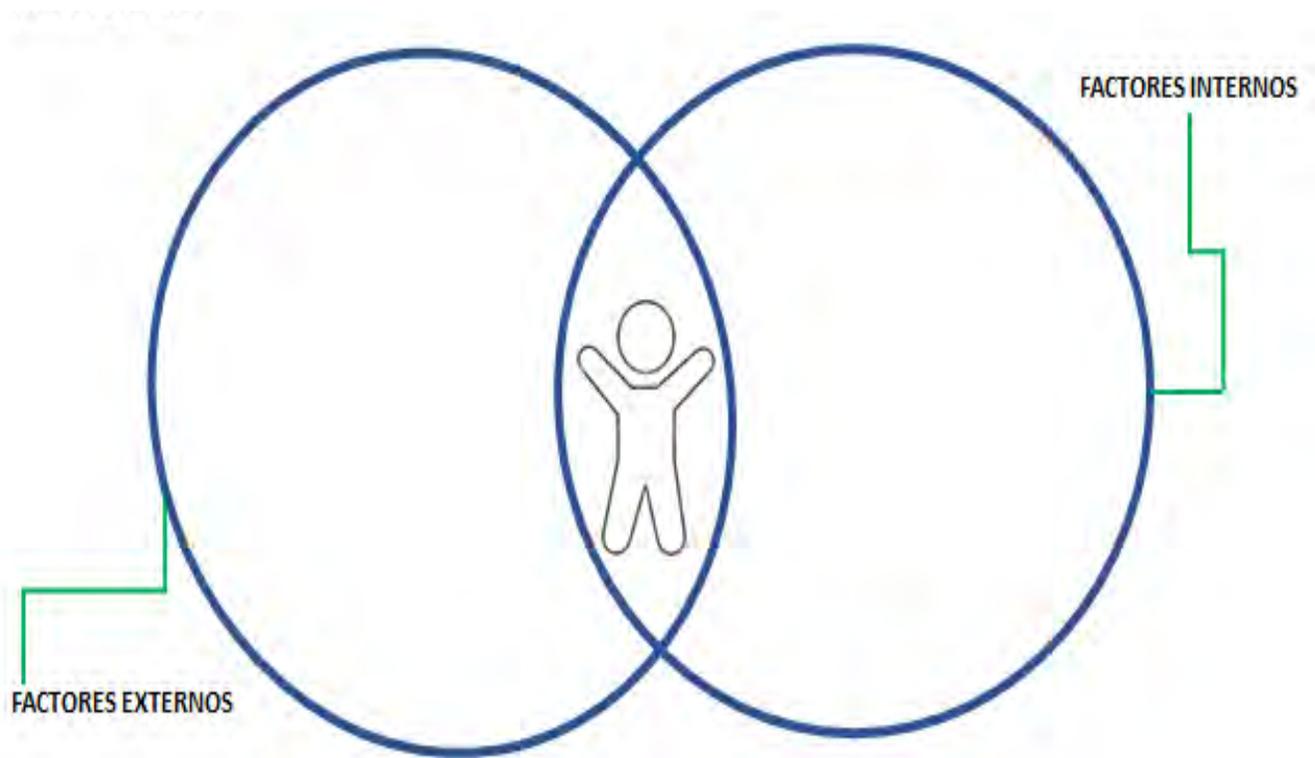
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Resiliencia - Automotivación - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Respeto por la diversidad - Honestidad - Integridad - Compromiso - Autoconfianza
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Factores internos y externos (una copia por alumno) - Anexo 2 Resiliencia en el emprendimiento - Anexo 3 Análisis FODA – CAME - Anexo 4 Formatos FODA – CAME alumnos (una copia por equipo) - Proyectos de emprendimiento para trabajar uno por equipo
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Colores - Marcadores de colores - Tijeras - Cinta - 1 cartulina por equipo
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere al facilitador que por medio de una presentación en PowerPoint comparta la información que contiene el Anexo 2 Resiliencia en el emprendimiento.</p> <p>Orientar a los alumnos sobre la importancia de utilizar el formato FODA-CAME, al identificar soluciones que fortalezcan las debilidades y contrarresten las amenazas.</p> <p>Solicitar a 17 alumnos que realicen una cartulina con uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible como tarea, será material para trabajar en la siguiente sesión. Link donde pueden obtenerlo:</p> <p>https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Db3TsjvVwAAg-IC.jpg</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno identifique las herramientas de la resiliencia que le servirán para aplicarlas en el ámbito del emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide a 2 alumnos que compartan su experiencia al conocer los pilares de la resiliencia y en qué les pueden servir en su vida diaria.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>Para cambiar el ambiente formal en el aula, el facilitador les pide a los alumnos que trabajen sentados en el suelo y les pone música tranquila, que invite a la reflexión o meditación, van a trabajar sobre experiencias personales.</p> <p>Actividad 1</p> <p>1.- El facilitador distribuye una copia por alumno del Anexo 1 Factores internos y externos.</p> <p>2.- Les explica que los factores internos, son las fortalezas y debilidades que tiene el emprendedor para afrontar una situación difícil, como autoestima, motivación interior, confianza en sí mismo, actitud y pensamiento positivo, creatividad, orientación a resultados, capacidad de comunicación, ¿cuál de estos factores internos crees que tienes? Es importante escribirlos para que logres identificarlos.</p> <p>3.- El facilitador hace las siguientes preguntas a manera de reflexión: - ¿Has vivido alguna pérdida familiar, financiera, material o personal? Explica brevemente. - ¿Qué has aprendido de estas experiencias?</p> <p>4.- Ahora les explica cuáles son los factores externos; son las oportunidades y amenazas que hay en el entorno, como el apoyo de personas, recursos y oportunidades con las que cuentas, ¿lograste identificarlas? Anótalas en la hoja de trabajo.</p> <p>5.- El facilitador les pide que piensen en esa misma situación de pérdida, ¿quién los ayudó a superar este momento difícil? Si esta experiencia fue</p>

	<p>relacionada a una pérdida económica ¿Obtuviste apoyo, un trabajo o vendiste algo para sobrellevar el momento? Anota tus reflexiones.</p> <p>Ficha 24 El facilitador por medio de una presentación en PowerPoint comparte la información que contiene el Anexo 2 Resiliencia en el emprendimiento. Después, les solicita que identifiquen las características y competencias de resiliencia en el emprendedor, enseguida, les pide que anoten aquellas que poseen y aquellas con las que quieren trabajar.</p> <p>Actividad 2 1.- El facilitador proyecta el Anexo 3 formato FODA y los elementos que lo componen dando algunos ejemplos. Enseguida proyecta el formato CAME y sus elementos. 2.- El facilitador organiza en equipos al grupo, les da un caso de emprendimiento y les pide que realicen su FODA y CAME enfocado a cada proyecto de emprendimiento. (Se entrega una copia de cada formato por equipo). 3.- Los alumnos dibujan en una cartulina los formatos; en una cara el FODA y en la otra el CAME.</p>
	<p>Cierre</p>
5 min	<p>El facilitador pide a dos equipos que pasen voluntariamente a presentar sus formatos: FODA y CAME.</p> <p>Tarea El facilitador les pide que contesten las siguientes preguntas: ¿Qué experiencia tuvieron al realizar el formato FODA? Explica brevemente. ¿Qué aprendiste con el formato CAME?</p> <p>Nota para la próxima sesión: Pedir a 17 alumnos que participen de forma voluntaria y cada uno realice una cartulina con un Objetivo de Desarrollo Sostenible, propuestos por la ONU.</p>

Anexo 1 Factores internos y externos



Anexo 2 Resiliencia en el emprendimiento ¹³

Al aplicar el concepto de resiliencia al emprendimiento, la persona emprendedora es consciente que emprender conlleva el riesgo al fracaso, porque no todas las decisiones que se tomen serán acertadas o aceptadas.

¿Cómo aporta la resiliencia al emprendedor? La **resiliencia** es actitud de vida que en un **emprendedor** no puede faltar y es cuestión de aprender de los errores, de identificar de manera precisa las causas de los problemas para impedir que se repitan en un futuro, con el fin de controlar sus emociones ante la adversidad y permanecer centrados en momentos de crisis.

“La resiliencia se aprende, ya que es una conducta resultado de competencias, actitudes y experiencias de la persona. Para conseguirla, el emprendedor debe analizar sus factores internos y externos”.

Los factores **internos**, son las fortalezas y debilidades que tiene el emprendedor para afrontar una situación difícil, como autoestima, motivación interior, confianza en sí mismo, actitud y pensamiento positivo, creatividad, orientación a resultados, capacidad de comunicación...

Los factores **externos**, son las oportunidades y amenazas que hay en el entorno que informan sobre el apoyo de personas, recursos y oportunidades con las que cuenta el emprendedor.

Con la matriz **FODA-CAME** de la resiliencia, se hace un balance de los recursos personales y de las posibilidades del entorno para identificar soluciones que fortalezcan las **debilidades** y contrarresten las **amenazas**. Desde las propias fortalezas y desde las oportunidades, se podrá establecer estrategias, tomar decisiones y esbozar un plan de actuación.

“La resiliencia no garantiza llegar a ser los mejores, pero si la supervivencia en tiempos difíciles y la confianza en remontar la situación, estableciendo estrategias y acciones que transformen las situaciones adversas en positivas”.

Características y competencias de la resiliencia en el emprendedor:

1. Descubrir sus fortalezas, la automotivación y autoestima.
2. Tener un pensamiento positivo, de resolución de problemas.
3. Sentido del humor, y reírse de uno mismo.
4. La creatividad, para la búsqueda de soluciones e imaginar nuevos proyectos.
5. Gestión de las emociones, para canalizar la motivación interior.
6. Aprendizaje continuo, a través de la experimentación.
7. Comunicación, asertividad y empatía, para interactuar con el entorno.
8. Orientación a objetivos y logros a corto, medio y largo plazo.
9. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas, que son oportunidades.

¹³ Consultado en

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4361/castillo_rly.pdf?sequence=1&isAllowed=y

10. Tolerar el estrés, manejar la incertidumbre y la disposición al cambio.
El emprendimiento es movimiento y la resiliencia una estrategia de crecimiento para el emprendedor. La motivación interior de un emprendedor es lo que le hace aceptar retos, aprovechar todas sus capacidades, disfrutando y divirtiéndose con su empresa, con su idea y con su trabajo.

Anexo 3 Análisis FODA - CAME

→ **Nuestras Fortalezas y Debilidades** a la hora de afrontar la vida, es decir, de qué nos valemos y qué nos impide llevar a cabo una actividad, hacer frente a un problema, conseguir un sueño, etc. Este análisis es para ver nuestras capacidades y habilidades, además de nuestros posibles defectos, nuestro comportamiento y forma de ser.

→ **Las Oportunidades y Amenazas** que nos podemos encontrar en el **entorno** en el que vivimos y que nos pueden condicionar nuestra forma de vivir. El hecho de vivir en sociedad, puede convertirse en una gran oportunidad, a la hora de complementarse con otras personas, pero también puede suponer obstáculos o amenazas por el entorno en el que tenemos que vivir, desarrollar nuestras actividades.

FACTORES INTERNOS



FODA	
Fortalezas	Oportunidad
Debilidad	Amenaza



FACTORES EXTERNOS

Así nos podemos encontrar con 4 tipos de estrategias (ataque, defensivas, de reorientación, de supervivencia).

Análisis formato **CAME**



→ **Estrategia de Reorientación** que supone la **corrección de las debilidades** para poder evitar perder competitividad respecto a nuestros competidores y conseguir convertir dichas debilidades en fortalezas.

→ **Estrategia de Supervivencia**, la cual conlleva **afrontar las amenazas** para evitar el declive de la empresa y su posterior desaparición.

→ **Estrategia Defensiva** en la que la empresa trata de **mantener las fortalezas** para poder sobresalir respecto a sus competidores y seguir atrayendo a los clientes y, si es posible, atraer a clientes potenciales. Y protegerse de posibles embestidas o copias de los competidores y seguir siendo fuertes en los aspectos que constituyen sus fortalezas.

→ **Estrategia de Ataque o Posicionamiento** que supone tratar de **explotar las oportunidades** que nos ofrece el entorno y conseguir un buen posicionamiento respecto a los competidores y atacar a la hora de aprovechar dichas oportunidades.

Anexo 4 FODA – CAME alumnos

<p>CORREGIR DEBILIDADES</p> <p>Todo aquello que nos hace vulnerables o frágiles ante los problemas y para el desarrollo de un objetivo debemos de corregirlo y cambiarlo para que no sea un impedimento.</p>	<p>AFRONTAR AMENAZAS</p> <p>Ya que no podemos cambiarlas e influir en ellas, nos adaptamos y las afrontamos de manera que su impacto en nosotros, sea el mínimo posible a través de las oportunidades.</p>
<p>MANTENER FORTALEZAS</p> <p>Ya que tenemos habilidades y capacidades que nos hacen fuertes y valerosos, mantengámoslas porque ellas nos permiten hacer frente a obstáculos, alcanzar sueños y ser mejores personas, siendo indispensables para un futuro prometedor.</p>	<p>EXPLORAR OPORTUNIDADES</p> <p>Si el entorno nos ofrece posibilidades de conseguir las cosas con mayor facilidad, aprovechémoslo y explotemos las oportunidades que se nos presentan, porque, tal vez el día de mañana ya no están. Hay que arriesgarse para ganar e intentarlo por nosotros y los demás.</p>

Etapa 3 Problemáticas

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.1 Objetivos de desarrollo sostenible

Tema	Problemáticas
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Propósito de la sesión	Que el alumno conozca el conjunto de objetivos globales de la ONU que le servirán de guía para elegir su proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Problemas ambientales y sociales de su comunidad. - Características de la cultura, costumbres y tradiciones de su entorno. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Optimizar recursos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Solidaridad - Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad - Creatividad - Ética - Compromiso
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Objetivos de desarrollo sostenible (Infografía)

	<ul style="list-style-type: none"> - 4 sobres media carta con las siguientes leyendas: “No urgentes”, “Resultado de una mala decisión”, “No es mi responsabilidad ayudar”, “No tiene solución” - Video: Objetivos de desarrollo sostenible (ODS) https://www.youtube.com/watch?v=2n0TUKolxOs Duración 6 min 1 s
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - 17 cartulinas, con la imagen de cada uno de los Objetos de Desarrollo Sostenible, que elaboraron los alumnos - Hojas de papel - Pluma o lápiz
Orientaciones para el facilitador	<p>La dinámica de los sobres ayuda a concientizar y comprender cómo funciona la mente engañando a no querer asumir una responsabilidad, un compromiso o a participar en alguna problemática que está girando en su entorno, utilizando la auto justificación, y a través de este ejercicio se percatan de ese engaño. Y debe orientar a los alumnos si tienen dudas en la clasificación de los problemas en los sobres.</p> <p>Las cartulinas elaboradas por los alumnos, que representan cada uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, se pegan en el pintarrón o muros del salón, para que estén a la vista de todos. Se utilizan para identificar cada problema con un objetivo.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca el conjunto de objetivos globales de la ONU que le servirán de guía para elegir su proyecto de emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador les pregunta a algunos alumnos al azar ¿Cuál es el significado de resiliencia en el emprendimiento?</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>Actividad 1 Dinámica de los sobres</p> <p>1.- El facilitador organiza equipos de 6 alumnos, les pide hacer tarjetas y en cada una de ellas escriban un problema que detecten en su entorno y que les afecten en el día a día; escuela, familia, comunidad, etc. (Entre más problemas escriban mejor).</p> <p>2.- El facilitador explica la dinámica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Primero, les dice que separen los problemas que no son urgentes (el propio equipo debate), y les entrega el sobre: “No urgentes” para que las coloquen dentro. - Después, el facilitador les pide que separen las tarjetas con problemas que son “Resultado de una mala decisión” y los ponen dentro de su sobre. - Luego, de los problemas que le quedan a cada equipo, van a elegir los que consideran que no es su responsabilidad ayudar, o alguien más lo debe resolver. Y los guardan en el sobre “No es mi responsabilidad ayudar”. - Con los problemas que aún quedan, el facilitador les pide que separen aquellos que consideren que no tienen solución. Y los guardan en el sobre. “No tiene solución”. <p>Observación para el facilitador: Mientras hacen la actividad orientarlos si tienen dudas en su clasificación.</p> <p>Actividad 2</p> <p>1.-En plenaria, el facilitador solicita contestar las siguientes preguntas a manera de reflexión:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Los problemas que pusieron en el sobre de “No urgente” en realidad ¿No son urgentes? - De los que pusieron en “Resultado de una mala decisión” ¿En realidad creen que, ellos se lo buscaron y por qué? - En los que “No es mi responsabilidad ayudar” ¿En verdad no es tú responsabilidad? - Los que “No tienen solución” ¿En verdad no tienen ninguna solución? <p>Actividad 3</p> <p>1.- El facilitador pega las cartulinas que elaboraron los alumnos, con cada uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible para que estén a la vista de todos.</p> <p>2.- El facilitador proyecta el Video: Objetivos de Desarrollo Sostenible https://www.youtube.com/watch?v=2n0TUKolxOs Duración 6 min 1 s</p> <p>3.- El facilitador pregunta: ¿Les han quedado claros cada uno de los objetivos? ¿Algunos de los problemas que expusieron en la dinámica anterior, tienen relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible? Después, el facilitador menciona algún problema y pregunta ¿A qué objetivo corresponde?</p> <p>Ficha 25</p> <p>El facilitador pide a los equipos que relacionen algunos problemas que escribieron en las tarjetas, con el Objetivo de Desarrollo Sostenible al que pertenece. Y elaboren una ficha individual con la relación que hicieron en cada equipo.</p> <p>Después deben elegir un Objetivo de Desarrollo Sostenible por equipo, para que propongan una solución.</p> <p>El facilitador comenta que la dinámica ayuda a concientizar y comprender cómo funciona nuestra mente, al no querer asumir una responsabilidad, un compromiso o a participar en alguna problemática que está girando en nuestro entorno.</p>
	Cierre
5 min	<p>Reflexión</p> <p>Al final de la dinámica, el facilitador lleva a la reflexión a los alumnos diciendo:</p> <p>Nuestra mente es tan poderosa que a veces nos gana y nos hace creer que estamos en la obligación de resolver todos los problemas, sin embargo, debemos también de ser capaces de identificar cuáles son aquellos que nos corresponden, y están en nuestras manos darle solución.</p>

	<p>No es sano para el logro de nuestras metas no actuar, pero tampoco lo es dejar lo no urgente en el cajón de los olvidos, debemos clasificarlos y transformar los problemas en áreas de oportunidad, que nos lleven a ser mejores personas y aún mejor, a ser personas exitosas, tomando en cuenta que los problemas, sus soluciones y los fracasos son parte del éxito.</p>
--	--

Anexo 1 Objetivos de Desarrollo Sostenible



Imagen obtenida de:

<https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Db3TsjvVwAAg-IC.jpg>

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.2 Problemáticas globales

Tema	Problemáticas
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Identificación de necesidades y búsqueda de soluciones
Propósito de la sesión	Que el alumno reafirme sus conocimientos en cuanto a las problemáticas globales que existen para facilitar la identificación de la problemática que resolverá en su proyecto emprendedor.
Rasgos del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Problemas ambientales y sociales de su comunidad. - Características de la cultura, costumbres y tradiciones de su entorno. - Proceso para la solución de problemas. - Características psicosociales, económicas y geográficas de su región. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base a sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas.

	<ul style="list-style-type: none"> - Comunicarse asertiva y efectivamente de manera oral y escrita a través de diferentes medios. - Planificar y organizar el trabajo independiente y colaborativo. - Liderar y compartir el liderazgo en equipos de trabajo.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Integridad - Compromiso - Solidaridad - Innovación - Proactividad - Creatividad - Intuición y visión a futuro
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Diapositiva de los Objetivos de Desarrollo Sostenible - Anexo 2 Problemas del mundo actual - Video: Objetivos de Desarrollo Sostenible https://www.youtube.com/watch?v=RL5pVhdvaL8 Duración 3 min 6 s - 6 pliegos de papel imprenta
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Marcadores - Hojas - Lápiz - Bolígrafo
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere realizar una presentación en PowerPoint del Anexo 2 Problemas del mundo actual.</p> <p>El facilitador supervisa que todos los integrantes de los equipos estén trabajando y los orienta con ejemplos para facilitar la comprensión de las actividades que se adapta a sus distintos contextos.</p> <p>Para el cierre, anota en una cartulina la siguiente frase: “Si la gente pudiera ver que el cambio se produce como resultado de millones de pequeñas acciones que parecen totalmente insignificantes, entonces no dudarán en realizar esos pequeños actos”. Howard Zinn.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno reafirme sus conocimientos en cuanto a las problemáticas globales que existen para facilitar la identificación de la problemática que resolverá en su proyecto emprendedor.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide que, de forma voluntaria, respondan la siguiente pregunta: ¿Cuántos y cuáles son los Objetivos de Desarrollo Sostenible?</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Introducción al tema</p> <p>1.-El facilitador proyecta el video: Objetivos de Desarrollo Sostenible https://www.youtube.com/watch?v=RL5pVhdvaL8 Duración 3 min 6 s, para sensibilizar a los alumnos sobre la importancia de involucrarnos para cumplir todos los objetivos antes del año 2030.</p> <p>2.- Al terminar el video, proyecta los Objetivos de Desarrollo Sostenible que se encuentran en el Anexo 1 Objetivos de Desarrollo Sostenible y luego les hace la siguiente pregunta: ¿Crees que es tu responsabilidad participar en el logro de estos objetivos?</p> <p>3.- Después, apoyándose de una presentación PowerPoint, utilizando la información que se encuentra en el Anexo 2 Problemáticas del mundo actual; hace la exposición a los alumnos, que servirá para realizar las siguientes actividades:</p> <p>Actividad 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador forma 6 equipos de trabajo, y entrega un pliego de papel imprenta a cada uno, después, solicita que cada equipo elija un Objetivo de Desarrollo Sostenible, no importando que se repitan. 2. El facilitador pide a los alumnos que analicen las acciones que la agenda de la ONU pretende realizar para el cumplimiento de ese objetivo, y lo plasmen en un mapa mental, conceptual o esquema, en el papel imprenta. 3. A continuación, los alumnos deben identificar en su colonia, escuela, barrio o ciudad por lo menos 3 problemáticas asociadas a este objetivo que se pretende ayudar a resolver, y los escriben.

	<p>4. Enseguida escriben ejemplos de acciones viables que se pueden llevar a cabo, las cuales ayudarán en cierta forma, a resolver el Objetivo de Desarrollo Sostenible que eligieron.</p> <p>5. Finalizan haciendo dibujos de esas acciones concretas.</p>
	Cierre
5 min	<p>Ficha 26 El facilitador lee la siguiente frase: “Si la gente pudiera ver que el cambio se produce como resultado de millones de pequeñas acciones que parecen totalmente insignificantes, entonces no dudarán en realizar esos pequeños actos”. Howard Zinn. Realiza una reflexión sobre la frase anterior tomando en cuenta lo que se vio en la sesión.</p> <p>Tarea Ficha 27 El facilitador pide que seleccionen uno de los objetivos de la ONU, y describan las acciones que pueden llevar a cabo para aportar al logro del objetivo, después, deben hacer un dibujo.</p>

ANEXO 1 Objetivos de Desarrollo Sostenible



Imagen obtenida de:

<https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Db3TsjvVwAAq-IC.jpg>

Anexo 2 Problemas del mundo actual¹⁴

De acuerdo a la página web de la Organización de las Naciones Unidas ONU, se determinan algunos de los problemas del mundo actual más destacados, y la importancia de ser conscientes para ponernos manos a la obra.

1.- Acceso al agua potable

La contaminación del agua y los conflictos que existen en el mundo y que suponen, en ocasiones, la destrucción de las infraestructuras del agua son la causa de que muchas personas no tengan acceso al agua potable. Los datos de la ONU muestran que 844 millones de personas no tienen un servicio básico de suministro de agua potable. También menciona el informe que 2,000 millones de personas en el mundo se abastecen de agua contaminada, y puede ser una fuente para la transmisión de enfermedades como la diarrea, el cólera o la fiebre tifoidea; muchas personas mueren por causas que se pueden prevenir.

La reducción del número de personas sin acceso a agua potable es uno de los Objetivos del Desarrollo del Milenio.



CC0 Dominio público. (2019). *Agua potable* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/grifo-p%c3%bablico-agua-potable-grifo-5033262/>

¹⁴ Consultado en: <https://www.un.org/es/global-issues>

2.- La desigualdad

El informe sobre la desigualdad global 2018, elaborado por World Inequality Lab afirma que la desigualdad ha aumentado en casi todo el mundo, aunque con una velocidad diferente en cada zona. Uno de los datos más importantes que destaca este informe es que el 1% de la población con mayores ingresos recibió el doble que el 50% más pobre, mientras que la clase media se contrajo.



CC0 Dominio público. (2020). *Desigualdad* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/desempleo-pobre-pobreza-desigualdad-5011877/>

La desigualdad no solo tiene que ver con los ingresos, también tiene que ver con el género. La desigualdad entre hombres y mujeres se destaca por organismos como la **ONU Women**, que pone de manifiesto cómo las mujeres ocupan menos de un tercio de los puestos directivos de nivel medio o alto. Las niñas en el mundo tienen menos oportunidad de estudiar que los varones.



CC0 Dominio público. (2018). *Igualdad de oportunidades* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/oportunidad-igualdad-3335767/>

3.- La contaminación

Hemos oído hablar del calentamiento global: se trata de la elevación de la temperatura media de la tierra y de los océanos, debido a la emisión de gases de efecto invernadero como el dióxido de carbono a la atmósfera. Por lo tanto, la contaminación del aire guarda una relación directa con el fenómeno del calentamiento global.



CC0 Dominio público. (2019). *Contaminación* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/basura-para%3adso-sol-avi%3ab3n-mullberg-4277613/>

Otro problema destacado por la organización Greenpeace, menciona que una botella de plástico puede tardar unos 600 años en descomponerse y una bolsa de plástico, 55 años. Fabricar estos productos nos afecta a todos.

La contaminación no solo afecta a nuestra salud, sino que también tiene consecuencias negativas en el medio ambiente. De acuerdo con los datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) la contaminación del aire puede afectar a los pulmones y causar asma, entre otras enfermedades. En 2014 se informó que el 92% de la población vivía en lugares con mala calidad del aire.

4.- Los conflictos

Los conflictos que se producen en el mundo son una de las principales causas de hambre, pero, además, su consecuencia más grave es el desplazamiento forzoso de miles de personas, que tienen que abandonar sus hogares para salvar su vida.



CC0 Dominio público. (2016). *Conflicto* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/soldado-mapa-medio-orient-ej%c3%a9rcito-1864294/>



CC0 Dominio público. (2016). *Hijos de guerra* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/hijos-de-la-guerra-hambre-tristeza-1172016/>

Cada minuto 20 personas se ven obligadas a huir como consecuencia de un conflicto o de una persecución.



CC0 Dominio público. (2013). *Desplazado* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/eritrea-paisaje-carpas-chozas-105081/> Imagen de David Mark

5.- El hambre en el mundo

Dentro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible para el año 2030 podemos destacar el 2.1 que es la erradicación del hambre, y el 2.2 que es la erradicación de la malnutrición en todas sus formas. Estos objetivos y los avances que se producen para lograrlos se analizan en el informe de la FAO Fondo Internacional de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. “El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2017”, según este informe, el hambre disminuyó durante los últimos diez años, para volver a aumentar y afectar a 815 millones de personas en 2016. Las dos principales causas del hambre son los conflictos violentos y las perturbaciones del clima.

El hambre tiene gravísimos efectos en los niños menores de 5 años ya que padecen un retraso en el crecimiento (estatura baja para su edad y peso demasiado bajo para su estatura).

Si se analizan las cifras por continentes, el hambre afecta sobre todo a Asia, África y Latinoamérica y Caribe.



CC0 Dominio público. (2017). *Hambre* [fotografía]. Recuperado de: <https://pixabay.com/es/photos/barrios-marginales-india-ni%c3%b1a-pobre-2635238/>

Conclusión

Como acabamos de exponer, existen muchos problemas en el mundo que deben preocuparnos y sobre los que es necesario tomar medidas, para cambiar el entorno que nos rodea y vivir en un mundo mejor.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.3 Identificación de técnicas para solución de problemas

Tema	Problemáticas
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Empatía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Cuidado de otros seres vivos y de la naturaleza.
Propósito de la sesión	Que el alumno conozca la técnica del Árbol de problemas, para identificar problemáticas y posibles soluciones.
Rasgos del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores. - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Problemas ambientales y sociales de su comunidad. - Características de la cultura, costumbres y tradiciones de su entorno. - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Usar la ciencia como elemento para proponer soluciones sociales, ambientales y personales. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.

Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Pensamiento crítico y reflexivo - Compromiso - Solidaridad - Innovación - Proactividad
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Árbol de problemas - Anexo 2 Objetivos de Desarrollo Sostenible - Video: EC0513- Aprender a emprender - Árbol de Problemas https://www.youtube.com/watch?v=aln883iHqPk Duración 2 min 44 s - Cartulina con un ejemplo del Árbol de problemas
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas de papel - Pluma o lápiz
Orientaciones para el facilitador	<p>El análisis con la técnica del Árbol de problemas es una herramienta participativa, que se usa para identificar los problemas principales con sus causas y efectos, permitiendo a los planificadores de proyectos, definir objetivos claros y prácticos, así como también, plantear estrategias para poder cumplirlo.</p> <p>Mediante la información que se encuentra en el Anexo 1 Árbol de problemas, se sugiere hacer una presentación en PowerPoint como apoyo, para explicar la forma en que los alumnos van a elaborar su trabajo.</p> <p>Es importante que el facilitador tenga visible la imagen de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y el ejemplo del Árbol de problemas resuelto, para que sirva de guía a los alumnos.</p> <p>A partir de esta sesión los equipos que se formen, van a trabajar juntos el resto del taller, para la creación y presentación de su proyecto emprendedor.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	Saludo y bienvenida

	<p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca la técnica del Árbol de problemas, para identificar problemáticas y posibles soluciones.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide a varios alumnos que mencionen algunos de los problemas que tienen en su comunidad y los relacionen con los problemas globales.</p>
	Desarrollo
45 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador muestra el video: EC0513- Aprender a emprender - Árbol de Problemas https://www.youtube.com/watch?v=aln883iHqPk Duración 2 min 44 s</p> <p>2.-El facilitador muestra la presentación de PowerPoint con la información encuentra en el Anexo 1 Árbol de problemas.</p> <p>3.-El facilitador pide a los alumnos que formen sus propios equipos, y les explica que van a trabajar juntos el resto del taller para que definan la problemática que van a resolver y desarrollar en su proyecto.</p> <p>4.-El facilitador solicita a los equipos que analicen la problemática que van a elegir para el desarrollo de su proyecto (que quieran resolver en su comunidad, escuela o municipio), y después les pide que lo asocien con un Objetivo de Desarrollo Sostenible.</p> <p>5.-Después, les pide que comiencen a elaborar su Árbol de problemas, guiándose del ejemplo que está a la vista.</p> <p>6.-El facilitador pide a los equipos que expongan su árbol y el grupo puede hacer sugerencias de mejora.</p>
	Cierre
5 min	<p>Tarea Ficha 28 El facilitador les hace las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Se les complicó encontrar la problemática a resolver? - ¿Qué tan observadores son para detectar problemáticas? - ¿Te gustaría ayudar a solucionar alguna problemática social?

Anexo 1 Árbol de problemas

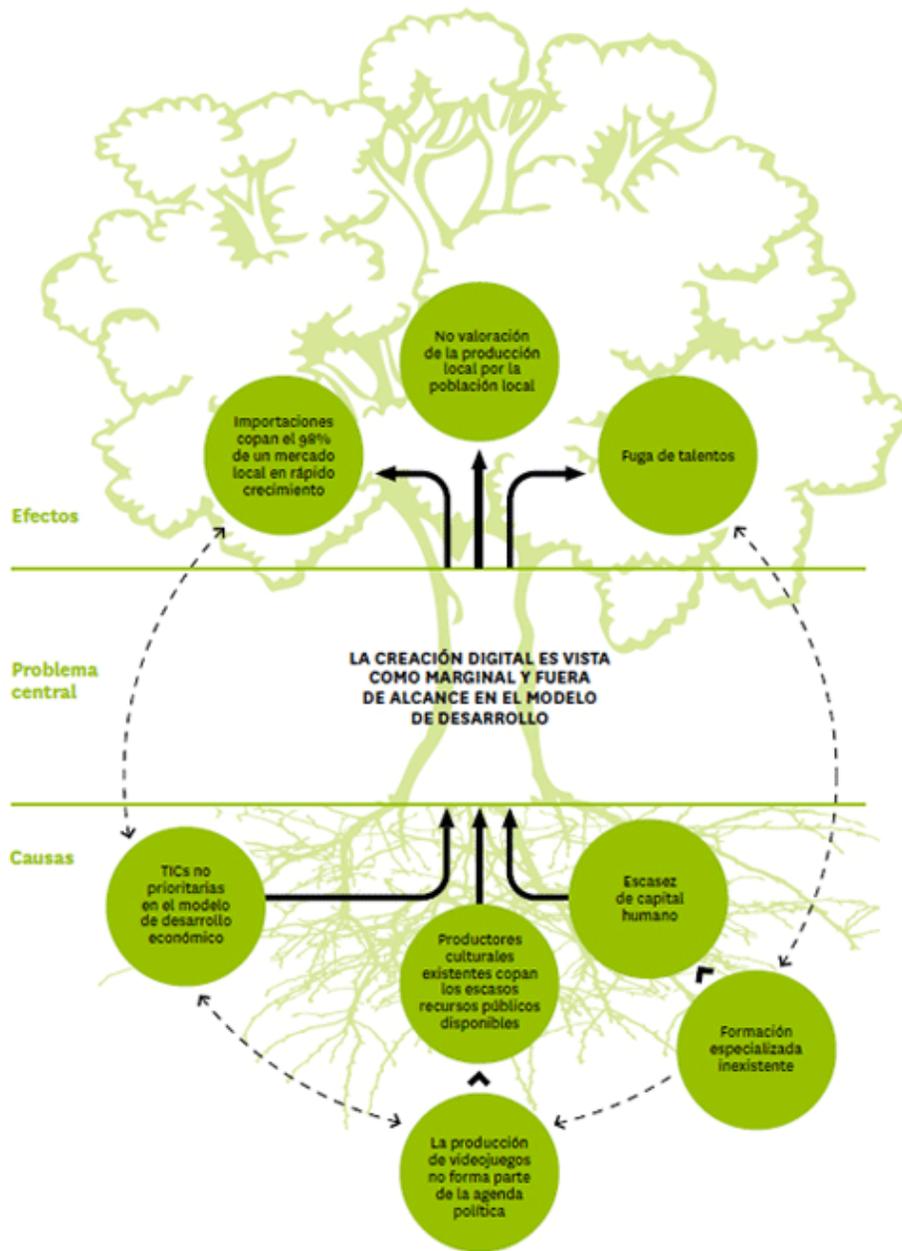
El árbol de problemas es una técnica que se emplea para identificar una situación negativa (problema central), la cual se intenta solucionar analizando relaciones de tipo causa-efecto. Para ello, se debe formular el problema central de modo tal que permita diferentes alternativas de solución, en lugar de una solución única.

Luego de haber sido definido el problema central, se exponen tanto las causas que lo generan como los efectos negativos producidos, y se interrelacionan los tres componentes de una manera gráfica.

La técnica adecuada para relacionar las causas y los efectos, una vez definido el problema central, es la lluvia de ideas. Esta técnica consiste en hacer un listado de todas las posibles causas y efectos del problema que surjan, luego de haber realizado un diagnóstico sobre la situación que se quiere resolver.

Cómo se elabora el árbol de problemas

- A. Se define el problema central (TRONCO).
- B. Las causas esenciales y directas del problema se ubican debajo del problema definido (RAÍCES). Las causas son las condiciones que determinan o influyen en la aparición del problema. Es importante verificar la relación directa que existe entre ellas y el problema.
- C. Los efectos o manifestaciones se ubican sobre el problema central (COPA O FRUTOS). Se refieren a las consecuencias e impacto producidas por el problema.
- D. Se examinan las relaciones de causa y efecto, y se verifica la lógica y la integridad del esquema completo.



Fuente: (Árbol de problemas, © UNESCO, URL).

Anexo 2 Objetivos de Desarrollo Sostenible



Imagen obtenida de:

<https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Db3TsjvVwAAg-IC.jpg>

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.4 Análisis para el desarrollo de proyectos

Tema	Problemáticas
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	Que el alumno aprenda qué debe analizar antes de elaborar su proyecto de emprendimiento.
Rasgos del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento - Procesos para el emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Planificar y organizar el trabajo independiente y colaborativo. - Liderar y compartir el liderazgo en equipos de trabajo. - Comunicar proyectos de manera persuasiva en un entorno emprendedor.

Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Pensamiento crítico y reflexivo - Ambición con una visión emprendedora - Perseverancia - Intuición y visión a futuro - Liderazgo - Proactividad
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Meta, objetivo, sueño - Anexo 2 Fase de análisis - Video: ¿Qué es la misión y visión de una empresa? Branding https://www.youtube.com/watch?v=VC5nUToiD4c Duración 6 min 37 s
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> -Cinta de papel (masking tape) -Hoja de papel cortada en ocho partes por alumno -Plumones -Lápiz -Borrador -Sacapuntas
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere hacer una presentación PowerPoint con la información contenida en los Anexos 1 y 2 para explicar la forma en que harán el análisis de su trabajo realizado hasta hoy.</p> <p>El facilitador supervisa que todos los integrantes de los equipos estén trabajando en la elaboración de la misión y visión de su proyecto., podría hacerse con frases cortas que tengan relación en su proyecto, lo cual se puede hacer en hojas cortadas en 8 partes y ahí cada uno de los integrantes escribe una frase creativa que describa su proyecto, se revisan y de todas ellas, se puede formar la misión y visión.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
7 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno aprenda qué debe analizar antes de elaborar su proyecto de emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes Plantear una situación en la que se haya tenido una dificultad y en lluvia de ideas proponer soluciones. Ejemplo: Desperté tarde porque no escuché la alarma -- Solución: Inventar un reloj que no apague la alarma hasta que se pase por la pupila del ojo. No alcancé a tomar mi desayuno completo-- Solución: Crear un platillo completo que esté listo al meterlo 2 minutos en el microondas. Reflexionar sobre identificar las áreas de oportunidad y sobre si las soluciones son reales o factibles.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador muestra la presentación a los alumnos que contiene las fases del análisis del proyecto, para que vayan formulando la primera fase del análisis, y así comienzan con el proceso de su proyecto. (Esta actividad se debe realizar con los equipos que se formaron para trabajar juntos el resto del taller. En la primera fase del análisis, se determinará:</p> <ul style="list-style-type: none"> · La misión, visión y valores del proyecto. · Requisitos de sostenibilidad, de acuerdo con la presentación del Anexo 2 Fase de análisis. · Tipo de tecnología que se podría utilizar en el proyecto a realizar. · ¿Qué tipo de innovación podrían aportar en su proyecto? · ¿Su proyecto pudiera ser escalable? (Definición de escalable en glosario). <p>2.- El facilitador pide a los equipos que se elija a un líder de proyecto. (Características del líder: inspirar una misión, buen comunicador, se requiere tener quien dirija el proyecto, para tener una mejor coordinación y éxito en el mismo). En donde el líder será quien tenga contacto directo con el facilitador para resolver dudas.</p>
	Cierre

3 min	<p>De forma voluntaria, un equipo presenta los avances que tuvieron en el análisis y desarrollo de su proyecto.</p> <p>Ficha 29</p> <p>El facilitador solicita a todos los equipos que entreguen por escrito el análisis del desarrollo de su proyecto. El facilitador hará una retroalimentación y lo entregará la siguiente sesión, por si requieren hacer algún ajuste.</p>
-------	---

Anexo 1 Meta, objetivo, sueño

¿Qué es una meta?

Juliana, ella determinó una meta y esta deberá ser alcanzada luego de cuatro años de estudio.

Es decir, una meta es una aspiración a largo plazo. Lógicamente, el tiempo para alcanzar una determinada meta es variable, cada caso es un caso.

¿Qué es un objetivo?

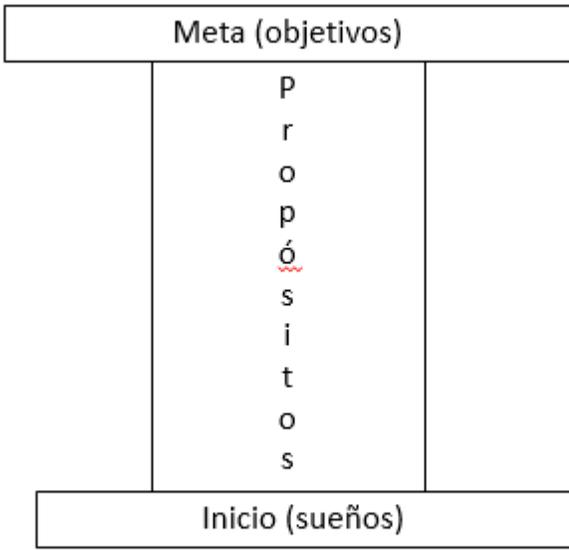
Un objetivo puede ser definido como un fin, algo que se desea alcanzar en un pequeño espacio de tiempo. Pueden ser entendidos como pasos fundamentales para llegar a un objetivo general.

De esta manera, deben ser coherentes con la meta planteada. Normalmente, los objetivos son pensados para alcanzarlos en corto o mediano plazo.

Objetivo: Definición clara y consensuada, por el grupo y con el coordinador de proyectos, del negocio a desarrollar, a través de la identificación y formulación expresa de sus características clave.

¿Qué es un sueño?

Los **sueños**, son normalmente deseos idealizados. En gran medida se encuentran ubicados en el largo plazo. Sólo se diferencian de los objetivos, por el hecho de ser mucho más ambiciosos e ideales. Normalmente nuestros **sueños** están basados en lo que grandes personas han conseguido en el pasado.



Anexo 2 Fase de análisis¹⁵

La fase de análisis ha de ser el **corazón** del desarrollo del proyecto. Su materia prima básica es la información sobre todos los ámbitos del proyecto, y su producto tangible es el proceso en la toma de decisiones necesario para la configuración paulatina del negocio. A su vez, el Plano de Documentación, se constituye mediante dos frentes de actividad simultáneos:

- La recopilación, clasificación, análisis y consolidación de información, proveniente de distintas fuentes, documentales o no (Ej., entrevistas, encuestas, investigación relacionada con la problemática a resolver, etc.), e integración de la misma en documentos de trabajo útiles para el avance del proyecto.
- La elaboración de la Memoria formal del proyecto y sus anexos.

La memoria es un documento, en el que queda recogido los resultados y el desarrollo del proyecto: es aconsejable realizar una evaluación que nos facilite datos cuantitativos y cualitativos para elaborar pequeños informes de cada actividad, y que luego englobamos en la Memoria anual o general. Para su realización se puede seguir los siguientes apartados:

* **Denominación de la asociación** (de la misma manera que señalamos en el proyecto “Nombre del Proyecto”)

* **Objetivos:** Determinar hasta qué punto se han logrado los objetivos previstos con la realización de las actividades.

Determinar:

* **Misión:** El motivo o la razón de ser del proyecto, por la cual lo creaste. La misión te sitúa en el presente.

- Ejemplo: Google: Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil.

- Coca-Cola: Refrescar al mundo.

- Apple: Diseñar las mejores computadoras personales del mundo, liderar la revolución de la música digital y definir el futuro de los medios móviles.

* **Visión:** Es tu visión del futuro. La imagen que tienes de tu proyecto a largo plazo, con ella describes hacia dónde te diriges.

- Ejemplo: Google: Proporcionar acceso a la información del mundo en un solo clic.

- Coca-Cola: Ser un ciudadano global, responsable, que hace su aporte para un mundo mejor.

- Apple: Hacer excelentes productos y poner el foco en la innovación.

* **Actividades realizadas:** Como se han organizado y desarrollado las actividades, ajuste en las fechas previstas de realización, nivel de participación, etc.

* **Valoración cuantitativa de las actividades:** Punto de vista de la Asociación, lo más objetivo posible, de cómo han visto la actividad o actividades (participación, organización, recursos, si han sido suficientes o no y si han sido apropiados, etc.)

* **Presupuesto real:** Después de conocer el presupuesto real y la valoración cuantitativa y cualitativa de la actividad, puede hacer una valoración coste-beneficio.

¹⁵ Referencia: Guía Práctica Proyecto Empresarial - EOI Escuela de ...<https://www.eoi.es>

* **Conclusiones:** En este apartado, pueden reflejar unas conclusiones acerca de lo que hay que corregir, lo que hay que mantener y lo que hay que potenciar.

El análisis de proyecto consiste en realizar de manera colaborativa y abierta que propicie la conciliación de ideas, propuestas y sensibilidades diferentes, en torno a ejes de actuación que no dividan sino unan.

- Sostenibilidad se refiere, a la satisfacción de las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas, garantizando el equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social, pero también en la creación de un modelo propio.
- Tecnología (El éxito de los proyectos es fundamental para la rentabilidad de los proyectos y para su mejor gestión un gran aliado puede ser la tecnología).
- Emprendimiento y creatividad. Orientación y consolidación a la creación de proyectos. favoreciendo por medio de la innovación y la creatividad.
- Internacionalización.

Escalable: Escalabilidad es un término que se ha puesto muy de moda (al igual que el de “startups”) que simplemente define que un negocio puede multiplicar sus ingresos sin necesidad de aumentar sus costes de la misma manera.

En otras palabras, podríamos decir que un negocio escalable es aquel que tiene un potencial de crecimiento muy fuerte e incluso que puede internacionalizarse sin tener que re-invertir en infraestructuras.

SECUENCIA DIDÁCTICA

SESIÓN 3.5 Identificación de oportunidades

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	Que el alumno identifique oportunidades y tome decisiones que le ayuden en su vida personal y en el desarrollo de su proyecto emprendedor.
Rasgo del perfil de egreso	- Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	- Herramientas para la identificación de oportunidades. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	- Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base a sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas.
Actitudes y valores	- Responsabilidad social y ambiental - Pensamiento crítico reflexivo - Creatividad - Compromiso - Solidaridad - Liderazgo
Material para el facilitador	- Laptop y proyector - Anexo 1 Creación de ideas - Anexo 2 Cuestionamientos para analizar la idea

<p>Material para el alumno</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Hojas blancas -Lápices -Plumas -Borrador -Sacapuntas
<p>Orientaciones para el facilitador</p>	<p>Con la información del Anexo 1 Creación de ideas, se sugiere hacer una presentación en PowerPoint. O de acuerdo a las características del centro escolar, o el acceso a tecnología, el facilitador determinará la manera en que se presentará la información a los alumnos.</p> <p>En la etapa de evaluación es importante orientar a los alumnos sobre la búsqueda de información relacionada con las tres ideas seleccionadas, con la finalidad de que logren definir la más viable.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno identifique oportunidades y tome decisiones que le ayuden en su vida personal y en el desarrollo de su proyecto emprendedor.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador solicita a dos alumnos que mencionen los conceptos revisados en la sesión anterior para la realización de la Fase de análisis de sus propuestas de proyecto.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador muestra la presentación en PowerPoint con el contenido del Anexo 1 Creación de ideas.</p> <p>2.-El facilitador utiliza una técnica de creatividad con la finalidad de hacer un listado de oportunidades para crear un negocio. Consiste en un ejercicio de pensamiento, primero la generación de ideas incluyendo las absurdas y después la selección de las mejores.</p> <p>3.-El facilitador pide a los alumnos reunirse con sus equipos para identificar oportunidades que existen para innovar su proyecto.</p> <p>Pasos:</p> <p>-Agrupados por equipos de trabajo se les pide imaginar que representan a nuevos empresarios que tienen como objetivo innovar su proyecto en tecnología (u otro que sea interesante), ya sea en su comunidad, en su país o, a nivel mundial.</p> <p>- Etapa de generación. Los alumnos deben enlistar la mayor cantidad de ideas sin importar si son absurdas. Cada integrante del equipo debe tener una hoja de papel en donde anote tres oportunidades de negocio o necesidades insatisfechas, o la solución de un problema, algo nuevo que nos haga diferentes a la competencia. Cuando terminen, deben compartirlas con su equipo, y pasar a la siguiente etapa.</p> <p>-Etapa de análisis. El facilitador distribuye una copia a cada equipo del Anexo 2 Cuestionamientos para analizar la idea, con la finalidad de darle lectura y que sirva de orientación a los integrantes del equipo, para sustentar sus decisiones.</p>

	-Etapa de evaluación. Los alumnos contrastan las ideas propuestas para seleccionar las tres más innovadoras o llamativas, con mayor oportunidad para llevarlas a cabo.
	Cierre
5 min	<p>Tarea Ficha 30 El facilitador les pregunta a los alumnos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué tomaron en cuenta para identificar las oportunidades? ¿Qué tan fácil o difícil fue la tarea de identificación de oportunidades para tu equipo? ¿Por qué? ¿Son las mismas oportunidades para todos o es cuestión de suerte? ¿Cuáles fueron las estrategias que siguieron en la búsqueda de oportunidades? ¿Las actitudes personales favorecen esta dinámica?

Anexo 1 Creación de ideas

¿Se te ha ocurrido una **idea para un negocio**, de un producto o servicio que resulta necesario para el público, y que puedes mejorar, simplificar o vender a un precio más bajo, o tal vez consideres que hay espacio en tu comunidad para un nuevo local comercial para la venta de artículos domésticos, una papelería o un servicio de reparaciones domésticas?

Tal vez sientes que podrías tener una empresa propia, pero no estás seguro de qué giro te podría interesar. Eso está bien. Cualquiera que sea la empresa o emprendimiento que pretendas iniciar, querrás tener la seguridad de que tendrá éxito.

Tu idea para un negocio puede ser fantástica y vencer todos los obstáculos al primer intento. Eso es muy bueno, y podrás seguir adelante con confianza. Por otro lado, quizá le encuentres fallas, en cuyo caso dispones de varias opciones:

- Puedes reconsiderar la idea y encontrar maneras de fortalecerla.
- Puedes decidir posponer su instalación...quizá funcione el próximo año, no precisamente ahora.
- Puedes decidir que ser el propietario de un pequeño negocio no es lo que deseas, a final de cuentas. Esto también es correcto.

Lo importante es que éstas serán decisiones tuyas, con base en un examen cuidadoso de tu idea de negocio y de qué resultados tendrás en la práctica. Aportamos experiencia y habilidades a este proceso, probablemente en mayor medida de lo que cree. La condición primordial es que uses tu sentido común y no te engañes a ti mismo.

Anexo 2 Cuestionamientos para analizar la idea¹⁶

· **¿Es razonable tu idea de negocio desde el punto de vista personal?** Examina tu idea, ¿Qué cuestiones personales te plantearía un arranque? La empresa que propongas, tiene que ser la adecuada para ti y, ¿Cómo saber esto? Un negocio que puede funcionar para una cierta persona no necesariamente funciona para otra. Por ejemplo, tú podrías poner un restaurante con éxito, basándote en tu experiencia como chef y gerente del mismo, en tus ahorros y tu capacidad para atraer capital para iniciar el negocio. Otra persona con antecedentes similares podría no ser capaz de echar a andar un restaurante propio porque no tiene acceso a capital, no está dispuesta a asumir los riesgos que normalmente implica una nueva empresa o simplemente, porque le teme al fracaso.

· **¿Es razonable tu idea como negocio?** ¿Eres capaz de explicar tu idea claramente, con suficiente detalle, de modo que pueda corroborar sus supuestos? ¿Es sólido el concepto? Es necesario que puedas expresar tu idea: ¿Qué es lo que vas a vender? ¿Quién adquirirá tu producto o servicio? ¿Por qué van a comprarte a ti en vez de hacerlo a alguien más? ¿Qué es, o que hará que tu negocio se distinga de sus competidores? ¿Por qué va a tener éxito? Es conveniente tener más de una idea para elegir (la primera puede no ser la mejor que se te ocurra), de modo que parte de la tarea de explicarla consiste en examinar otras posibilidades.

· **¿Es razonable tu idea desde el punto de vista del mercado?** Analiza el mercado, ¿Quiénes serán tus clientes? ¿Puedes hacerte de suficientes clientes? El estudio de mercado (en este sentido la palabra “mercado”, se refiere a las personas que podrían adquirir tu producto o servicio). Como mínimo, tú tienes que asegurarte de que efectivamente existen compradores y espacio suficiente en el mercado para que puedas afianzarte.

· **¿Es razonable tu idea desde el punto de vista financiero?** ¿Te salen bien las cuentas? Se necesita efectivo para hacer que el negocio funcione adecuadamente. Piensa en una serie de elementos que te permitan lograr salir bien librado sobre todo en la etapa inicial, es importante elegir una o dos de las más prometedoras para concentrarse en ellas ¿Es el negocio financieramente razonable para ti? No hay que dejarse llevar por la primera, el trabajo que implica explicar en qué consiste la oportunidad te será de gran ayuda para tomar una decisión sólida acerca del negocio. El Plan de Empresa, está conformado de una serie de documentos ordenados de una manera deliberada para orientarse y definir la viabilidad del negocio o emprendimiento que deseas iniciar.

Una idea de negocio “es razonable como tal” si, al explicar el concepto, una persona no involucrada en el proceso de la empresa, puede descubrir que hay un **mercado disponible** para el producto o servicio en cuestión, y que **tú, cuentas con la experiencia**

¹⁶ Díaz Pérez M. (2011) *Manual del Emprendedor SEEI*. Dirección de Publicaciones del Gobierno de Jalisco. P 41-43

y los contactos para explotar ese mercado, y que puedes conseguir los recursos financieros suficientes para iniciarlo.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.6 Escoger la mejor idea (Prefactibilidad)

Tema	Problemáticas
Área de desarrollo personal y social	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Comunicación asertiva
Propósito de la sesión	Que el alumno conozca herramientas que le ayuden a tomar decisiones, y logre identificar la mejor idea para el desarrollo de su proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Optimizar recursos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Buscar y discernir información de diversos medios.

	<ul style="list-style-type: none"> - Negociar diferentes alternativas para el emprendimiento de proyectos.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Pensamiento crítico y reflexivo - Ambición con una visión emprendedora - Organización - Intuición y visión a futuro - Disciplina
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Una historia para tomar decisiones, ejercicio de la NASA, una copia para cada alumno - Anexo 2 Una historia para tomar decisiones, ejercicio de la NASA, una copia para cada equipo - Anexo 3 Toma de decisiones - Anexo 4 Pasos para elegir la mejor idea - Anexo 5 Criterios para emprender, una copia por equipo - Video: 8 Consejos para tener una buena idea de negocio https://www.youtube.com/watch?v=cg11gvjjkhw Duración 2 min 58 s - Pizarrón y plumón o papel imprenta
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>Con la información del Anexo 4 Pasos para elegir la mejor idea, se sugiere hacer una presentación en PowerPoint.</p> <p>Durante el desarrollo de la sesión, el facilitador estará visitando a los equipos con la finalidad de orientarlos por si surge alguna duda, y apoyarlos para que logren el objetivo de elegir su mejor idea en forma sustentada.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca herramientas que le ayuden a tomar decisiones, y logre identificar la mejor idea para el desarrollo de su proyecto de emprendimiento.</p>

	<p>Recuperación de saberes El facilitador pregunta al grupo: - ¿Fue difícil identificar las oportunidades? ¿Por qué? - ¿Les ha sucedido que, por no tomar una decisión a tiempo, dejan pasar oportunidades?</p>
	<p>Desarrollo</p>
<p>40 min</p>	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador da las siguientes indicaciones al grupo: Imaginen que forman parte de una tripulación espacial de una nave de la NASA que ha tenido dificultades mecánicas y se han visto obligados a alunizar sobre la superficie clara de la luna. Estaba previsto el descenso en la cara iluminada de la luna, pero el accidente los ha forzado a adelantarlo, por lo que han descendido a 300 kilómetros de distancia del punto de encuentro convenido con la Nave Madre en donde se encuentra el resto del personal de esta expedición.</p> <p>Deberán intentar tomar las mejores decisiones y evitar detenerse en aspectos de menor importancia. A partir de este momento para sobrevivir deben alcanzar el punto de encuentro y cuentan con 15 artículos que no se dañaron, quedaron intactos. Ustedes deberán ordenar estos artículos de acuerdo a la importancia respecto de la utilidad que tengan para lograr llegar a la Nave Madre.</p> <p>2.- Para realizar el ejercicio haremos los siguientes pasos:</p> <p>a) Les repartiré una hoja donde están los nombres de los 15 artículos y ustedes irán contestando de manera individual, pondrán el número de importancia a cada artículo y las razones por las cuales lo eligen, Anexo 1 Una historia para tomar decisiones, ejercicio de la NASA. (El facilitador les informa que tienen 10 minutos para responder).</p> <p>b) Una vez que terminaron, se reúnen los equipos de trabajo, para discutir sus respuestas, argumentando las razones por las cuales los llevaron a dar prioridad a cada artículo, y descubrirán las razones que hacen que un artículo sea más importante que otro, para lograr sobrevivir durante el recorrido del tramo de 300 kilómetros. Eligen a un capitán de equipo, quien anotará las respuestas que dieron entre todos, poniendo el número de acuerdo a la prioridad y su justificación. Se encuentra en el Anexo 2 Una historia para tomar decisiones, ejercicio de la NASA (Tienen 10 minutos para responder).</p> <p>c) Para finalizar, el facilitador proyecta las respuestas que dio la NASA con los argumentos, Anexo 3 Toma de decisiones, y los alumnos lo</p>

	<p>contrastan con las respuestas individuales y de equipo, obteniendo sus propias conclusiones.</p> <p>3.- El facilitador les comenta que el ejercicio que han realizado, les sirve para darse cuenta sobre la importancia de la toma de decisiones argumentadas. Por lo que ahora tendrán que hacer otro ejercicio, pero ahora enfocado en escoger la mejor idea para su proyecto.</p> <p>4.- El facilitador presenta el video: 8 consejos para tener una buena idea de negocio https://www.youtube.com/watch?v=cg11gvjikhw Duración 2 min 58 s Les aclara que aun cuando el video habla sobre idea de negocio, también aplica a un proyecto social.</p> <p>5.-Posteriormente hace la presentación en PowerPoint explicando detenidamente los pasos que seguirán los equipos ya formados de antemano, para elegir la mejor idea. Esta información se encuentra en el Anexo 4 Pasos para elegir la mejor idea.</p> <p>Ficha 31</p> <p>6.- Para terminar, el facilitador le entrega a cada equipo una copia del formato del Anexo 5 Criterios para emprender. Cada equipo tendrá que llenar los 10 criterios que contiene la tabla, de cada una de sus tres ideas que eligieron. Deben poner \checkmark si cumple y una X si no cumple el criterio mencionado. Eligiendo la que tiene mayor puntaje.</p>
	Cierre
10 min	El líder de cada equipo pasa a exponer la idea que eligieron y sus argumentos por los cuales tomaron esas decisiones. El facilitador hace un resumen motivándolos a continuar con el trabajo de manera colaborativa.

Anexo 1 Una historia para tomar decisiones, ejercicio de la NASA

Trabajo individual

LISTA DE ARTÍCULOS DISPONIBLES PARA LA TRAVESÍA	NÚMERO ELEGIDO POR PRIORIDAD	ARGUMENTOS
Alimento concentrado		
15 metros de cuerda de nylon		
Caja de fósforos		
Tela de seda de paracaídas		
Unidad de calefacción portátil		
2 pistolas con salvas		
Una caja de leche en polvo		
2 cilindros de oxígeno de 50 kilos		
Mapa estelar (de la constelación lunar)		
Balsa salvavidas		
20 litros de agua		
Luces de bengala		

Anexo 2 Una historia para tomar decisiones, ejercicio de la NASA

Trabajo en equipo

LISTA DE ARTÍCULOS DISPONIBLES PARA LA TRAVESÍA	NÚMERO ELEGIDO POR PRIORIDAD	ARGUMENTOS
Alimento concentrado		
15 metros de cuerda de nylon		
Caja de fósforos		
Tela de seda de paracaídas		
Unidad de calefacción portátil		
2 pistolas con salvas		
Una caja de leche en polvo		
2 cilindros de oxígeno de 50 kilos		
Mapa estelar (de la constelación lunar)		
Balsa salvavidas		
20 litros de agua		
Luces de bengala		

Anexo 3 Toma de decisiones

Una historia para tomar decisiones, respuestas diseñadas por la NASA

LISTA DE ARTÍCULOS DISPONIBLES PARA LA TRAVESÍA	NÚMERO ELEGIDO POR PRIORIDAD	ARGUMENTOS DE LA NASA
Alimento concentrado	4	Se puede vivir un tiempo sin alimentos
15 metros de cuerda de nylon	7	Para viajar en un terreno rugoso /accidentado
Caja de fósforos	15	No hay oxígeno en la Luna
Tela de seda de paracaídas	8	Sirve para transportar y/o acarrear
Unidad de calefacción portátil	13	El clima de la Luna es templado
2 pistolas con salvas	11	Para un uso de propulsión
Una caja de leche en polvo	10	Puede usarse con el agua
2 cilindros de oxígeno de 50 kilos	1	No hay aire en la Luna
Mapa estelar (de la constelación lunar)	3	Necesario para la navegación lunar
Balsa salvavidas	9	Para protegerse o para acarreo
20 litros de agua	2	No se vive largo tiempo sin agua
Luces de bengala	12	No hay oxígeno en la Luna
Botiquín de primeros auxilios con jeringas	6	El botiquín tiene utilidad
Radio transmisor FM a energía solar	5	Útil para comunicarse

Brújula magnética	14	El campo magnético lunar es diferente al terrestre
-------------------	----	--

Anexo 4 Pasos para elegir la mejor idea

Durante el desarrollo de este ejercicio, se pretende elegir 3 de muchas ideas que surjan al realizar los pasos sugeridos.

1. Sus opciones

Hay que iniciar por hacer un listado con todos los intereses que se tiene. Esto ayudará a organizar la información.

- Tocar la guitarra
- Dibujar
- Astrología
- Hacer manualidades
- Dar masajes
- Cocinar
- Dar clases
- Redes sociales
- Publicidad

2. Definir la personalidad y habilidades

Hay que enumerar los rasgos de personalidad, habilidades y características ¿Cuáles son sus fuertes? ¿Para qué son buenos?

Realizar una lista con los nombres de los integrantes del equipo y reconocer en cada uno de ellos una cualidad, habilidad o característica y escribirla.

- Organizado
- Responsable
- Le gusta el trabajo en equipo
- Creativo
- Buen líder
- Habilidades de logística

3. Quitar los obstáculos

- Si los obstáculos de tiempo, dinero y conocimiento no existieran, ¿Cuál escogerías? Pueden tener claro cuál es el tema de su preferencia, pero da miedo perseguirlo porque dudan que pueda tener éxito. En este punto vamos a reducir las opciones. Simplifica, en ocasiones lo sencillo puede ser lo más viable.

4. Proyectarse a futuro

Cómo se ven en 2 años con el proyecto que eligieron. Deben anotar las respuestas con lujo de detalle tomando los siguientes factores en cuenta:

Explicar los siguientes puntos:

- ¿Qué tipo de actividades hacen?
- ¿Cómo son las personas que los rodean?
- ¿Cómo utiliza su tiempo?
- ¿Qué tipo de persona son (organizada, tranquila, feliz, social)?
- ¿Cómo es el proyecto?

5. Hacer una lluvia de ideas

Tomando en cuenta sus intereses, habilidades, características y cualidades, deben hacer una lluvia de ideas para posibles productos o servicios que se relacionen con ellas. Este es un paso creativo y no hay respuesta buena o mala.

Ejemplo: Si quieren convertir la “pasión por la cocina” en negocio, tendrías estas opciones

- Dar clases de cocina
- Escribir un recetario
- Ofrecer servicio de banquete
- Poner una cafetería

De todas estas. ¿Cuál es la más redituable? Anota la respuesta.

6. Ponerla a prueba antes de invertir

Es el paso más largo y difícil de todos, pero vale la pena hacerlo. Se puede ahorrar dinero y tiempo al perseguir un proyecto que simplemente no funciona. Así que antes de invertir en su desarrollo, debes comprobar si es **factible**, al contestar estas preguntas.

- ¿Qué tan redituable es nuestra idea?
- ¿Va de acuerdo a nuestros intereses, personalidad, etc.?
- ¿El proyecto que queremos emprender, me permitirá estar satisfecho con lo que haré?
- En la prefactibilidad se selecciona la mejor idea entre varias ideas.

7. Seleccionar la mejor idea

Cada equipo llena el formato que está en el **Anexo 5** Criterios para emprender. Al contestar los 10 criterios por cada una de las 3 ideas elegidas, podrán tener más claridad sobre su idea de emprendimiento y así verificar si es viable. Podrán definir cuál cumple con un mayor número de criterios. Si están lejos de cumplirse los criterios, lo más inteligente es cambiar de rumbo, escoger otra idea y hacer una nueva investigación.

Anexo 5 Criterios para emprender¹⁷

Verificar si la oportunidad de emprendimiento –idea- cumple con los siguientes 10 criterios señalando con si cumple y con una **X** en caso de que no cumpla.

CRITERIOS PARA ANALIZAR	1 IDEA	2 IDEA	3 IDEA
¿Es una idea específica?			
¿Se puede medir?			
¿Es alcanzable? ¿Es realista?			
¿Es una nueva forma de hacer las cosas?			
¿Genera un beneficio a otras personas?			
¿Es importante para las personas beneficiadas?			
¿Es una idea original?			
¿Conocemos sobre el problema que queremos cambiar?			
¿Es desafiante para nosotros?			
¿Contribuye al desarrollo de nuestra comunidad?			
Total de <input checked="" type="checkbox"/>			

¹⁷ Arellano, M. et. al. (2012) (EM)PRENDE EN RED. P 262 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/Emprende-en-Red-Completo)

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.7 ¿A quién le debe importar mi idea?

Tema	Problemáticas
Área de desarrollo personal y social	Área de desarrollo personal y social
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Inclusión
Propósito de la sesión	Que el alumno aprenda cómo identificar y describir al usuario del proyecto que ha seleccionado.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Procesos para el emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Estructura de la organización vinculada al proyecto. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados. - Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Características psicosociales, económicas y geográficas de su región.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Negociar diferentes alternativas para el emprendimiento de proyectos. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Pensamiento crítico y reflexivo - Liderazgo

	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad - Organización - Empatía
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Variables de la segmentación de usuarios - Anexo 2 Esquema de empatía, una copia por equipo - Anexo 3 Descripción de usuario, una copia por equipo - Anexo 4 Sopa de letras
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Bolígrafo - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere hacer una presentación en PowerPoint con la información que contiene el Anexo 1 Variables de la segmentación de usuarios.</p> <p>En esta sesión, los alumnos van a averiguar si su producto o servicio es del interés de las personas. Van a indagar; quiénes son, dónde viven, a qué se dedican y por qué utilizarían su producto o servicio.</p> <p>Lo van a realizar en dos partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Primera parte, describiendo cada variable correspondiente a sus posibles usuarios o beneficiarios. - Segunda parte, van a llenar el Anexo 2 Esquema de empatía. <p>Al final de estos dos ejercicios, los alumnos pueden identificar con mayor facilidad a los usuarios o beneficiarios de su proyecto emprendedor.</p> <p>El Anexo 3 Descripción de usuario, sirve como apoyo a los equipos, el facilitador debe entregar una copia por equipo.</p> <p>Se sugiere que el facilitador esté visitando a los equipos, para orientar y verificar que todos los alumnos trabajen en forma colaborativa.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno aprenda cómo identificar y describir al usuario del proyecto que ha seleccionado.</p> <p>Recuperación de saberes En plenaria, el facilitador pide a los capitanes de cada equipo que compartan con el grupo la idea que eligieron para desarrollar su proyecto emprendedor.</p>
	Desarrollo
45 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador proyecta la presentación en PowerPoint del Anexo 1 Variables de la segmentación de usuarios. 2. Enseguida, el facilitador entrega una copia a cada equipo del Anexo 2 Esquema de empatía. Es una herramienta que describe en varios aspectos las características de una persona y ayuda a completar la información de sus beneficiarios, usuarios o clientes. 3. Después, el facilitador distribuye por equipo una copia del Anexo 3 Descripción de usuario, donde van anotar las variables de los usuarios, de acuerdo a su proyecto. 4. Al terminar de definir todas las variables, el facilitador solicita que pase cada uno de los equipos a exponer los resultados que tuvieron. El facilitador va retroalimentando para que les quede claro la descripción que hacen de sus beneficiarios o usuarios.
	Cierre
5 min	<p>Ficha 32 Tarea El facilitador solicita que los alumnos resuelvan el Anexo 4 Sopa de letras.</p>

Anexo 1 Variables de la segmentación de usuarios¹⁸

¿Cuál es la segmentación de los beneficiarios o usuarios?

De un universo de personas, detectamos aquellas que tienen la necesidad de nuestro servicio o producto. Nos preguntamos para quién estamos creando valor, quiénes son nuestros usuarios más importantes, mientras más concretos seamos es mejor. Se consideran las siguientes variables.

1.- Geográfica

El lugar donde viven las personas, donde se ubican los beneficiarios. Definir país, estado, municipio, colonia, barrio. La zona de influencia, es determinar el radio de influencia y definir los posibles usuarios.

2.- Demográfico

Edad, género, ingreso, nivel de educación, estado civil, ocupación, ingreso. Determinar el rango de edad de los usuarios y el canal de comunicación (volantes, redes sociales, campaña digital = determina la forma en que nos comunicamos).

3- Conductual

Qué beneficios espera, la actitud ante el servicio.

4.- Psicológica

Factores internos, personalidad, percepciones, de qué forma piensa y siente nuestro beneficiario, estilo de vida, gustos, preferencia, valores, intereses, clase social.

5.- Sociocultural

Ciclo de vida familiar, etapa de vida (niñez, adolescencia, adulto mayor) valores culturales.

6.- Beneficios

Determinar los beneficios hacia el usuario.

7.- Frecuencia

Conocer con cuánta regularidad usa el servicio o beneficio.

Características

- Entender al usuario
- Aumentar empatía
- Conocer rasgos
- Diseño centrado en el usuario
- Descripción específica

¿Cómo es mi usuario objetivo?

Buscamos el retrato de nuestros usuarios objetivo, con la mayor cantidad de detalles posibles. La mayoría tendrá unas características comunes, cuyo descubrimiento nos permitirá afinar mucho más las estrategias para llegar a ellos.

¹⁸ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. Recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/Emprende-en-Red-Completo)

¿Cuál es el mercado potencial al que me dirijo?

Para saber si un producto o servicio es vendible o asumible por el público hay que acudir a una herramienta indispensable de investigación: el análisis de mercado. Se trata de averiguar si existen clientes dispuestos a pagar o acudir al servicio que vas a ofrecer. Y, en su caso, quiénes son, dónde viven, qué hacen y por qué comprarían tu producto o servicio. También hay que analizar cómo es el sector donde voy a competir y cómo va a evolucionar los próximos años. Para obtener esos datos puede consultarse información en internet, realizar un trabajo de campo y observación, hacer pequeñas encuestas y entrevistas a clientes o usuarios potenciales.

Esquema de empatía

Hay una herramienta útil para el segmento de clientes. **El esquema de empatía**

En este esquema vemos diferentes apartados que nos ayudarán a caracterizar a una persona donde ahora solo tenemos un vago concepto de nuestro usuario. Lo aconsejable es tener el **esquema de empatía** impreso para poder modificar sobre él el conocimiento que vayamos consiguiendo de nuestro beneficiario o usuario.

Es conveniente ponerle un **nombre** concreto a la persona. En el siguiente ejemplo le pondremos Sofía.

Es una persona de 30 años, soltera, trabaja en una tienda departamental y practica deporte regularmente.

Paso 1 ¿Qué piensa y siente Sofía?

- Sofía es una persona que le gusta cuidar su aspecto físico y considera que a través del deporte y la alimentación saludable lo puede conseguir.
- Estar en forma es importante para ella, porque el deporte le motiva y le hace sentirse mejor.
- Es una persona metódica, que le gusta seguir su rutina diaria.
- Le preocupa que no pueda seguir su dieta cuando sale a comer con sus amigos o compañeros de trabajo.
- No tiene tiempo para desplazarse a la hora de comer hasta su restaurante favorito.

Paso 2 ¿Qué ve?

- Sofía ve que sus compañeros que no hacen deporte están menos saludables que ella.
- La oferta de mercado para deportistas es amplia, en todo tipo de servicios, excepto en alimentación donde los restaurantes no se preocupan por las dietas de sus clientes.
- En su entorno sus amigos también son deportistas y se preocupan por su alimentación y por realizar algún tipo de ejercicio.

Paso 3 ¿Qué oye?

- Sofía oye quejarse a las personas porque han engordado, pero siguen alimentándose de la misma manera.
- Oye a sus amigos hablar sobre restaurantes y dietas.
- Le preguntan si está en forma y como lo hace.
- Escucha a otros que no hacen deporte, ni se alimentan bien y no le gusta.

Paso 4 ¿Qué dice y hace?

- A Sofía le gusta explicar qué dietas y ejercicios hace.
- Si va a un restaurante donde ha podido comer lo que quería y estaba de acuerdo a su dieta, lo recomienda a sus amigos.
- Cuida su aspecto.
- Hace deporte: va al gimnasio, hace CrossFit y sale a correr.
- Disfruta saliendo con sus amigos.

Paso 5 ¿Qué esfuerzos, miedos, frustraciones y obstáculos encuentra Sofía?

- No le resulta fácil encontrar un restaurante donde se sienta a gusto y le ofrezcan alimentos de acuerdo a su dieta.
- Le frustra tener que comer a toda prisa porque tiene poco tiempo los días que trabaja.
- No quiere perder su forma física.

Paso 6 ¿Qué le motiva? Deseos, necesidades, medida del éxito, obstáculos superados.

- A Sofía le motiva seguir su plan de alimentación y hacer ejercicio, porque le hace sentirse mejor.
- Elimina el estrés con el deporte.
- Le gusta superar sus límites y se marca retos con frecuencia.

Anexo 2 Esquema de empatía



Anexo 3 Descripción de usuario

1.-Geográfica

2.-Demográfico

3. Conductual

4.- Psicológica

5.- Sociocultural

6.- Beneficios

7.- Frecuencia

8.- ¿Qué piensa y siente?

9. ¿Qué ve?

10. ¿Qué oye?

11. ¿Qué dice y hace?

12. ¿Qué esfuerzos, miedos, frustraciones y obstáculos encuentra?

13. ¿Qué le motiva? ¿Qué deseos, necesidades, medida del éxito, obstáculos superados tiene?

Anexo 4 Sopa de letras

Encontrar las siguientes palabras y marcarlas en la sopa de letras, pueden estar de arriba hacia abajo, de abajo hacia arriba, de izquierda a derecha o de derecha a izquierda.

1. GEOGRÁFICA
2. DEMOGRÁFICO
3. CONDUCTUAL
4. PSICOLÓGICA
5. SOCIOCULTURAL
6. BENEFICIOS
7. FRECUENCIA

B	E	F	G	Z	A	E	I	M	A	I	P	X	N
A	A	I	C	N	E	U	C	E	R	F	O	D	E
N	H	Z	O	B	C	O	X	Y	D	U	L	O	Z
S	I	O	N	E	G	S	I	N	E	R	I	F	I
O	R	X	D	N	E	E	M	G	M	S	E	U	S
L	O	F	U	E	O	N	X	R	O	E	R	E	A
I	M	A	C	I	G	O	L	A	G	P	N	T	J
A	R	N	T	F	R	I	E	C	P	R	A	D	E
F	A	C	U	I	A	L	C	I	S	P	S	E	F
I	U	S	A	C	F	W	L	G	I	U	D	X	I
S	X	O	L	O	I	S	T	O	C	N	A	R	P
O	I	M	A	N	C	U	W	L	O	I	M	W	S
G	A	C	I	F	A	R	G	O	M	E	D	H	E
R	Z	O	N	I	P	E	X	C	O	D	E	D	X
A	E	N	E	S	O	I	C	I	F	E	N	E	B
F	R	V	G	I	C	M	Y	S	R	M	O	T	I
I	A	N	I	E	A	P	A	P	I	R	C	W	O
C	W	I	M	L	A	R	U	T	L	I	H	E	V
L	A	R	U	T	L	U	C	O	I	C	O	S	Z

SECUENCIA DIDÁCTICA

SESIÓN 3.8 Toma de decisiones fundamentadas – factibilidad

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Responsabilidad
Propósito de la sesión	Que el alumno identifique sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para que tome la mejor decisión en su proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	- Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	- Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Herramientas para la identificación de oportunidades.
Habilidades	- Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad, creatividad, organización, intuición y visión a futuro. - Ambición con una visión emprendedora.
Material para el facilitador	- Proyector, laptop - Anexo 1 Factibilidad - Anexo 2 FODA, una copia por quipo - Anexo 3 Toma de decisiones, una copia por equipo

	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 4 Ejemplos fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas, una copia por equipo - 1 imagen de kit de cosméticos - 1 imagen de un estetoscopio - 2 letreros con los nombres de los productos - 10 tarjetas con características del segmento de mercado - Cinta
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>En recuperación de saberes, la dinámica consiste en que los alumnos relacionen las imágenes de los productos con las características del segmento de mercado, estas son:</p> <p>Letrero 1 Set de cosméticos, de venta en todas las tiendas Liverpool. Costo \$2,300.00</p> <p>Letrero 2 Estetoscopio de venta en Amazon. Costo \$340.00</p> <p>Tarjeta 1 Mujeres mayores de 15 años</p> <p>Tarjeta 2 Nivel socio económico medio – alto</p> <p>Tarjeta 3 Estudiantes, amas de casa, profesionistas</p> <p>Tarjeta 4 Estudiantes de medicina</p> <p>Tarjeta 5 Estudiantes de enfermería</p> <p>Tarjeta 6 Médicos</p> <p>Tarjeta 7 Hombres</p> <p>Tarjeta 8 Mujeres</p> <p>Tarjeta 9 Mayores de 18</p> <p>Tarjeta 10 Todo el mundo</p> <p>Se sugiere al facilitador realizar una presentación en PowerPoint con la información del Anexo 1 Factibilidad.</p> <p>Asesorar a los equipos para el llenado del formato FODA, supervisar que todos los alumnos participen.</p> <p>Cumplir los tiempos establecidos para que se realicen las actividades programadas.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión</p>

	<p>Que el alumno identifique sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para que tome la mejor decisión en su proyecto de emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pega en el pintarrón las imágenes de dos productos (Set de cosméticos y estetoscopio), los dos letreros y las tarjetas con las características de un segmento de mercado.</p> <p>Los alumnos, de manera voluntaria, pasan al frente a colocar las tarjetas en el producto donde corresponden.</p> <p>Al final, pide a un alumno que haga una reflexión sobre la importancia de conocer el segmento de mercado para nuestro producto o servicio.</p>
	<p>Desarrollo</p>
<p>40 min</p>	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador hace la presentación en PowerPoint del Anexo 1 Factibilidad.</p> <p>2.-El facilitador pide a los alumnos que se reúnan con sus equipos y explica que existe una estrategia para evaluar la factibilidad de una idea, y es a través de la realización del FODA.</p> <p>3.-El facilitador entrega una copia del formato por equipo y pide que lo contesten para evaluar la factibilidad de las soluciones generadas, y así traducir las ideas de emprendimiento -que han generado creativamente- en un plan de acción.</p> <p>5.-Después, cada equipo a través de un integrante del equipo, pasa al frente a exponer el resultado del formato FODA ante el grupo.</p> <p>6.-El facilitador entrega a cada equipo una copia del Anexo 3 Toma de decisiones y Anexo 4 Ejemplos fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas, para identificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acciones para evitar el impacto de las amenazas. - Qué debilidades se pueden contrarrestar. - Qué fortalezas y oportunidades son importantes o impactan positivamente en el logro de lo que nos proponemos. - Finalmente se confirma si es factible el proyecto elegido. <p>(Si el tiempo no es suficiente para terminar este ejercicio durante la sesión, los alumnos deben reunirse con sus equipos y terminar este análisis antes de la siguiente sesión).</p>
	<p>Cierre</p>

5 min	<p>Para finalizar la sesión, el facilitador hace la siguiente reflexión: Hacer un análisis a través del FODA, en distintos escenarios y en base a los riesgos es fundamental para conocer las ventajas y desventajas de la idea, por eso, se somete a distintos tipos de filtros, análisis, cuestionamientos, para finalmente escoger una alternativa de solución, un cambio, que nos parezca factible y desafiante a la vez.</p>
-------	---

Anexo 1 Factibilidad¹⁹

La factibilidad se refiere a las posibilidades ciertas de que algo se pueda lograr. Para identificar y crear una idea, o solución a un problema, es importante conocer si esta será posible de ser llevada a cabo e identificar, por tanto, las condiciones que harán posible llevarla a la práctica antes de intentar implementarla. Esto nos permite asegurarnos que las ideas, energía y recursos no se pierdan y se optimicen nuestros esfuerzos.

Existen diferentes tipos de factibilidad algunas de ellas son:

Factibilidad económica: ¿Contamos con los recursos necesarios para llevar a cabo nuestra idea? ¿Podemos conseguirlos? ¿Cuál es la relación costo-beneficio de nuestra idea?

Factibilidad humana y operativa: ¿Puede funcionar nuestra idea en las personas que tienen la necesidad o problema? ¿Contamos con el equipo humano para llevarla a cabo?

Factibilidad técnica: ¿Contamos con la tecnología para llevar a cabo nuestra idea? ¿Tenemos los elementos técnicos (ejemplo equipos electrónicos, personas capacitadas en un tema en particular) para lograr desarrollar nuestra idea?

Factibilidad ecológica: ¿Nuestra idea respeta al medio ambiente? ¿Usamos eficientemente los recursos causando el menor impacto posible en la naturaleza?

Factibilidad legal: ¿Cumplimos con la ley al ejecutar nuestro proyecto? ¿Existe alguna norma que no estemos cumpliendo?

Para que una idea tenga éxito, debe analizarse cuidadosamente su factibilidad. Esto implica observar y analizar críticamente la realidad, para ver más allá de lo obvio y lo evidente. Para terminar de elaborar soluciones que realmente nos den respuesta a las necesidades que queremos satisfacer, hay que pasar por un proceso en el que el análisis del entorno es un factor importante.

Nos permite anticiparnos a los riesgos y eventuales desafíos que nos tomará el llevar a cabo nuestra idea. Una idea factible nos acerca más al éxito.

¹⁹ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 281 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/Emprende-en-Red-Completo)

Anexo 2 FODA²⁰

FORTALEZAS ¿Qué recursos se tienen? ¿Con qué habilidades se cuenta?	OPORTUNIDADES ¿Qué aspectos favorables existen en el entorno que permiten obtener ventajas?
DEBILIDADES ¿Qué factores desfavorables nos perjudican? ¿Cuáles habilidades carecemos? ¿Qué recursos nos faltan?	AMENAZAS ¿Qué elementos o situaciones del entorno pueden perjudicarnos?

²⁰ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 277 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/281111111/EMPRENDE-EN-RED)

Anexo 3 Toma de decisiones²¹

De acuerdo al análisis que realizaron:

¿Qué acciones podrían tomar para evitar el impacto de las amenazas?

¿Qué debilidades se pueden contrarrestar?

¿Qué fortalezas y oportunidades son importantes o impactan positivamente en el logro de lo que nos proponemos?

¿Es factible llevar a cabo la idea que habíamos pensado?

¿Propondría otra idea? ¿Cuál?

²¹ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 278 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/111111111/EMPRENDE-EN-RED)

Anexo 4 Ejemplos fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas²²

Puntos fuertes internos potenciales	Puntos débiles internos potenciales
<ul style="list-style-type: none"> · Capacidades fundamentales en actividades clave · Recursos financieros adecuados · Habilidades y recursos tecnológicos · Ventajas en costes · Mejor calidad de fabricación · Acceso a economía de escala · Buena imagen en los consumidores · Productos (marcas) bien diferenciados y valorizados en el mercado · Líder en el mercado · Mejores campañas de publicidad · Estrategias funcionales bien ideadas y diseñadas 	<ul style="list-style-type: none"> · No hay dirección estratégica clara · Incapacidad de financiar los cambios necesarios para la estrategia · Falta de algunas habilidades o capacidades clave · Atraso en investigación y desarrollo · Costes más altos en relación con los competidores directos · Débil imagen en el mercado · Habilidades de marketing por debajo de la medida · Seguimiento deficiente en la implantación de la estrategia · Exceso de problemas operativos internos (sistemas ineficientes) · Cartera de productos limitada · Falta de experiencia y de talento gerencial
Amenazas externas potenciales	Oportunidades externas potenciales
<ul style="list-style-type: none"> · Entrada de nuevos competidores con costes más bajos · Incremento en las ventas de los productos sustitutivos · Crecimiento lento del mercado · Cambio de las necesidades y gustos de los consumidores · Creciente poder de negociación de clientes o proveedores · Cambios demográficos adversos 	<ul style="list-style-type: none"> · Entrar en nuevos mercados o segmentos · Atender a grupos adicionales de clientes · Ampliación de la cartera de productos · Necesidades de los clientes · Crecimiento rápido en el mercado · Diversificación de productos relacionados · Eliminación de barreras comerciales en mercados

²² Del Pozo, H. et. al. (2010) *Metodología de análisis de proyectos de empresa*, p. Escuela de Organización Industrial EOI. P 48 recuperado de: <https://1library.co/title/metodologia-de-analisis-de-proyectos-de-empresa>

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.9 Ideas plasmadas y validación de factibilidad I

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	-Responsabilidad -Comunicación asertiva
Propósito de la sesión	Que el alumno proponga oportunidades para desarrollar con éxito su idea de emprendimiento, con la asesoría de empresarios de su comunidad.
Rasgo del perfil de egreso	- Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores.
Conocimientos	- Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados. - Estructura de la organización vinculada al proyecto.
Habilidades	- Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas.

Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad - Creatividad - Organización - Intuición y visión a futuro - Ambición con una visión emprendedora - Organización
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop - Proyector - Anexo 1 Evaluación de la factibilidad de las oportunidades de emprendimiento, una copia por equipo.
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere al facilitador hacer una presentación en PowerPoint con la información del Anexo 1 Evaluación de la factibilidad de las oportunidades de emprendimiento.</p> <p>El facilitador orienta a los alumnos en el llenado de los formatos para la evaluación de factibilidad de sus oportunidades de emprendimiento.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno proponga oportunidades para desarrollar con éxito su idea de emprendimiento, con la asesoría de empresarios de su comunidad.</p> <p>Recuperación de saberes En plenaria, el facilitador hace las siguientes preguntas: ¿Qué entendieron por factibilidad? ¿Qué equipo cambió su idea? ¿Por qué?</p>
	Desarrollo
45 min	<p>Desarrollo de actividades El facilitador explica al grupo que de la idea que ya eligieron (proyecto de emprendimiento) van a generar tres propuestas de oportunidades con el propósito de que un grupo de emprendedores o empresarios los orienten sobre cuál de ellas tienen mayor factibilidad.</p>

	<p>El facilitador proyecta por medio de una presentación en PowerPoint, la información contenida en el Anexo 1 Evaluación de la factibilidad de las oportunidades de emprendimiento.</p> <p>El facilitador da las siguientes instrucciones para llenar los formatos:</p> <p>Paso 1 Solicita a los alumnos que se reúnan en sus equipos e identifiquen a tres emprendedores que haya en su comunidad, anotando su nombre y la actividad que desarrollan.</p> <p>Paso 2 Los alumnos generan 3 propuestas de oportunidades para desarrollar su idea de emprendimiento. Después, llenan los siguientes datos de cada una de las oportunidades de emprendimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nombre de la oportunidad de emprendimiento con el cual da una idea del sentido del proyecto. b) Título de la propuesta, nombre fácil de recordar para facilitar la difusión. c) Propósito. d) Beneficiarios. <p>Pueden ampliar la información que crean pertinente, ya que la finalidad es que los emprendedores o empresarios logren tener claro las actividades a realizar, qué ofrecen como valor agregado a través de sus servicios (innovación), y a qué segmento de la población va dirigido sus servicios, etc.</p> <p>Finalmente, deben redactar un documento donde se dirijan a los emprendedores o empresarios solicitándoles su asesoría. En este documento se debe anexar el formato anterior donde se describen las 3 oportunidades de emprendimiento, por último, pidan que envíen sus comentarios respecto a la factibilidad de esas propuestas. Pueden enviar un e-mail, entrevistarse personalmente o llamarlos.</p>
	Cierre
5 min	<p>Tarea</p> <p>Paso 3 El facilitador entrega una copia del último formato donde vienen las diferentes características de factibilidad: económica, humana y operativa, ecológica, técnica, legal; les da la indicación que una vez que respondan los empresarios, tomen en consideración sus opiniones.</p> <p>Finalmente, el facilitador les sugiere que todos los miembros del equipo, se reúnan para hacer un análisis de las respuestas emitidas por parte de los empresarios. Da las últimas indicaciones para hacer la evaluación</p>

	<p>asignando un puntaje, el cual dependerá de la oportunidad de iniciar un emprendimiento.</p> <p>El trabajo lo traerán la siguiente sesión. Si no han concluido la investigación, el facilitador determinará el tiempo en que los equipos entreguen su trabajo.</p>
--	--

Anexo 1 Evaluación de factibilidad de las oportunidades de emprendimiento²³

Instrucciones:

Paso 1. Identifiquen y describan al menos a 3 personas que evaluarán sus oportunidades de emprendimiento (idealmente emprendedores):

NOMBRE	ACTIVIDAD DEL EMPRENDEDOR

²³ Arellano, M. et. al. (2012) *(EM)PRENDE EN RED*. P 293 -205 recuperado de: [Emprende en Red Completo | PDF \(scribd.com\)](#)

Paso 2

Nombre de la oportunidad de emprendimiento Nombre claro y en síntesis dar una idea rápida del sentido de la oportunidad	Título de la propuesta Nombre fácil de recordar que facilite la difusión	¿Cuál es el propósito?	¿Quiénes son los beneficiarios?
1.-			
2.-			
3.-			

Paso 3

A partir de la información brindada por los emprendedores y actores de su comunidad, y considerando el trabajo realizado hasta ahora con su grupo, evalúen juntos la factibilidad de sus oportunidades de emprendimiento, calificando del 1 al 10, donde del 1 al 3 menor oportunidad, 4 a 6 mediana oportunidad y 7 a 9 mayor oportunidad y 10 si es factible. Estime un promedio para cada oportunidad.

Factibilidad	Oportunidad 1	Oportunidad 2	Oportunidad 3
Factibilidad económica: ¿Contamos con los recursos necesarios para llevar a cabo nuestra idea? ¿Podemos conseguirlos? ¿Cuál es la relación costo-beneficio de nuestra idea?			
Factibilidad humana u operativa: ¿Puede funcionar nuestra idea en las personas que tienen la necesidad o problema? ¿Contamos con el equipo humano para llevarla a cabo?			
Factibilidad técnica: ¿Contamos con la tecnología adecuada para llevar a cabo nuestra idea? ¿Tenemos los elementos técnicos (ej. equipos electrónicos, personas capacitadas en un tema en particular) para lograr desarrollar nuestra idea?			
Factibilidad ecológica: ¿Nuestra idea respeta al medio ambiente? ¿Usamos eficientemente los recursos causando el mínimo impacto posible en la naturaleza?			
Factibilidad legal: ¿Cumplimos con la ley al ejecutar nuestro proyecto? ¿Existe alguna norma que no estemos cumpliendo?			
Promedio			

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.10 Ideas plasmadas y validación de factibilidad II

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	-Responsabilidad -Comunicación asertiva
Propósito de la sesión	Que el alumno aprenda a estructurar y elaborar un modelo de negocio, como base de un proyecto emprendedor.
Rasgo del perfil de egreso	- Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores
Conocimientos	- Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados. - Estructura de la organización vinculada al proyecto.
Habilidades	- Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo

	<ul style="list-style-type: none"> - Proactividad - Creatividad - Organización - Intuición - Visión a futuro - Ambición con una visión emprendedora - Organización
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Proyector y laptop - Anexo 1 Modelo de negocio - Anexo 2 Formato CANVAS una copia por equipo - Crea tu modelo de negocio en 9 pasos con el modelo CANVAS - https://www.youtube.com/watch?v=RcHFU7gOK1o 8 min 10 s (Buscar un video más gráfico y una imagen con gráficos para entendimiento de los alumnos)
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>El Anexo 1 Modelo de negocio, es para que el facilitador amplíe sus conocimientos sobre los conceptos que se manejan en el Modelo CANVAS, y de ahí desarrolle el PowerPoint de manera dinámica para que los alumnos lo comprendan. También puede hacerlo en cartulinas.</p> <p>El facilitador debe llevar de la mano a los alumnos en el llenado del Business Model Canvas (lienzo de modelo de negocio) y hacer las observaciones pertinentes para que se hagan los ajustes y quede claro el documento.</p> <p>Cuando los equipos terminen de realizar el modelo de negocio, deben entregarlo al facilitador, para que pueda hacer una revisión con más precisión.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno aprenda a estructurar y elaborar un modelo de negocio, como base de un proyecto emprendedor.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pregunta en plenaria:</p>

	¿Quién ya recibió respuestas de los empresarios? Explica brevemente. Comparte tu experiencia sobre la comunicación que tuvieron con los empresarios.
	Desarrollo
45 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador pregunta ¿Alguna vez han escuchado hablar que es un modelo de negocio? Es una representación textual o gráfica, respecto a los ingresos y beneficios que se intentan obtener, es decir, explica qué ofrece y el cómo lo va a hacer.</p> <p>2.-El facilitador presenta el video: Crea tu modelo de negocio en 9 pasos con el modelo CANVAS. https://www.youtube.com/watch?v=RcHFU7gOK1o 8 in 10 s, como introducción al tema.</p> <p>3.-El facilitador presenta el contenido del Anexo 1 Modelo de negocio explicando los conceptos que se manejan en el Modelo CANVAS.</p> <p>4.-El facilitador pide a los alumnos reunirse con sus equipos para elaborar su modelo de negocio (Business Model CANVAS) de acuerdo a su idea de emprendimiento.</p> <p>5.-Entrega una copia del Anexo 2 Formato CANVAS a los equipos, donde se describe cada una de las partes que lo conforman, y el facilitador va explicando lo que significa, y al mismo tiempo los equipos van llenando el formato en blanco del Anexo 3 Lienzo para hacer CANVAS.</p>
	Cierre
5 min	<p>Para concluir la sesión, el facilitador pide a los alumnos que transcriban su modelo de negocio en una cartulina ya que lo presentarán a todo el grupo en la siguiente sesión. (Si no terminan pueden hacerlo de tarea).</p> <p>Tarea El facilitador informa que en la siguiente sesión van a realizar el prototipo de su proyecto emprendedor. Por lo que solicita traer el material que consideren necesario para la elaboración de su prototipo, por ejemplo: Tijeras, cartulina, hojas de colores, post-it, marcadores, colores, cinta adhesiva, silicón, material de reciclado (botellas de plástico, tapas de garrafón de agua, recortes de tela, etc.)</p>

Anexo 1 Lienzo de modelo de negocio²⁴

Business Model Canvas, traducido como **lienzo de modelo de negocio**, es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos de negocio o documentar los ya existentes.

Es un gráfico visual con elementos que describen propuestas de producto o de valor de la empresa, la infraestructura, los clientes y las finanzas. Ayuda a las empresas y/o proyectos a alinear sus actividades mediante la ilustración de posibles compensaciones.

El modelo de negocio del lienzo fue propuesto inicialmente por Alexander Osterwalder¹ sobre la base de su anterior trabajo sobre la ontología de los modelos de negocio. Desde la publicación de la obra de Osterwalder en 2009, han aparecido nuevos lienzos para nichos específicos, como el Lienzo Lean.

Las descripciones formales del negocio se convierten en los bloques de construcción para sus actividades. Existen diferentes conceptualizaciones de negocio; El trabajo de Osterwalder y tesis (2010, de 2004) proponen un modelo único de referencia basada en las similitudes de una amplia gama de conceptualizaciones de modelo de negocio. Con su diseño del modelo de negocio, una empresa puede describir fácilmente su modelo de negocio.

El modelo de negocio del lienzo consta de 9 piezas clave, comunes para la representación gráfica de un negocio.

1. - Actividades clave: son las tareas más importantes en la ejecución de la propuesta de valor de una empresa. Un ejemplo sería la creación de una cadena de suministro eficiente para reducir los costes.

2. - Recursos clave: son los medios necesarios para crear valor para el cliente. Se consideran un activo para una empresa, la cual los necesita de cara a sostener y apoyar el negocio. Estos recursos podrían ser humanos, financieros, físicos e intelectuales.

3. - Red de socios: con el fin de optimizar las operaciones y reducir los riesgos de un modelo de negocio, la organización suele cultivar relaciones comprador-proveedor para poder desarrollar su actividad principal. También pueden considerarse alianzas empresariales complementarias a través de *joint ventures*, alianzas estratégicas entre competidores o no competidores.

4. - Oferta de valor: es la colección de productos y servicios que una empresa ofrece para satisfacer las necesidades de sus clientes. Según Osterwalder, la propuesta de valor de una empresa es lo que la distingue de sus competidores. La propuesta de valor ofrece valor a través de diversos elementos como la novedad, el rendimiento, la personalización, desempeño, diseño, marca / estado, precio, reducción de costos, reducción de riesgos, accesibilidad y comodidad / facilidad de uso.

5. - Segmentos de clientes: al construir un modelo de negocio eficaz, una empresa debe identificar qué clientes trata de servir. Varios grupos de clientes se pueden segmentar

²⁴ Lienzo de modelo de negocio (s.f) [Recurso en línea] Wikipedia. Recuperado de:

https://es.wikipedia.org/wiki/Lienzo_de_modelo_de_negocio [24de febrero de 2022] Licencia Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0

sobre la base de las diferentes necesidades y atributos para garantizar la aplicación adecuada de la estrategia corporativa. Los diferentes tipos de segmentos de clientes incluyen:

- **Mercado masivo:** no hay segmentación específica para una empresa que sigue el elemento de mercado masivo, pues la organización muestra una amplia visión de los clientes potenciales.
- **Nicho de mercado:** segmentación de clientes sobre la base de las necesidades y características de sus clientes especializados.
- **Segmentado:** una compañía aplica la segmentación adicional dentro de los segmentos de clientes existentes. En la situación segmentada, la empresa puede distinguir aún más a sus clientes en función del sexo, la edad y/o ingresos.
- **Diversificación:** un negocio sirve para múltiples segmentos de clientes con diferentes necesidades y características.

- **Plataforma múltiple / Mercado:** para un buen funcionamiento del negocio algunas empresas servirán a segmentos de clientes mutuamente dependientes. Una compañía de tarjetas de crédito proporcionará servicios a los titulares de tarjetas de crédito, junto a la asistencia al mismo tiempo a los comerciantes que aceptan dichas tarjetas.

6. - Canales: Una empresa puede entregar su propuesta de valor a sus clientes objetivo a través de diferentes canales. Unos canales efectivos distribuirán la propuesta de valor de la empresa de forma rápida, eficiente y rentable. Una organización puede llegar a sus clientes, ya sea a través de sus propios canales (escaparate), canales principales socios (distribuidores), o una combinación de ambos.

7. - Relaciones con los clientes: Para garantizar la supervivencia y el éxito de cualquier negocio, las empresas deben identificar el tipo de relación que quieren crear con sus segmentos de clientes. Algunas formas de relaciones con los clientes incluyen:

- **Asistencia personal:** la asistencia en forma de interacción empleado-cliente. Se lleva a cabo ese tipo de asistencia ya sea durante y/o después de las ventas.
- **Asistencia personal dedicada:** la más íntima y las manos en la asistencia personal en el que se le asigna un representante de ventas para manejar todas las necesidades y preguntas de un conjunto especial de clientes.
- **Self Service:** Es el tipo de relación que deriva de la interacción indirecta entre la empresa y los clientes. En este aspecto, una organización proporciona las herramientas necesarias para que los clientes puedan servirse a sí mismos con facilidad y eficacia.
- **Servicios automatizados:** es un sistema similar al autoservicio, pero con un mayor grado de personalización, ya que tiene la capacidad de identificar a los clientes individuales y sus preferencias.
- **Comunidades:** la creación de una comunidad permite una interacción directa entre los clientes y la empresa. La plataforma de la comunidad produce un escenario donde el conocimiento puede ser compartido y los problemas se resuelven entre los diferentes clientes.
- **Co-creación** se crea una relación personal a través de la entrada directa del cliente en el resultado final de los productos - servicios de la empresa.

8.- Finanzas.

Estructura de costes: describe las consecuencias monetarias más importantes mientras opera bajo diferentes modelos de negocio.

Clases de estructuras comerciales:

- **Motivación por coste:** este modelo de negocio se centra en minimizar los costes.
- **Motivación por valor:** con un menor grado de preocupación por el coste, este modelo de negocio se centra en la creación de valor para sus productos y servicios.

Características de la estructura de costes:

- **Costes fijos:** los costes son sin cambios a través de diferentes aplicaciones. Por ejemplo, salario, renta, etc.
- **Costes variables:** estos varían dependiendo de la cantidad de producción de bienes y/o servicios.
- **Economías de escala:** situación en la que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse. Circunstancia en la que cuanto más se produce, el coste que tiene la empresa para fabricar un producto, es menor.
- **Economías de alcance:** los costes disminuyen debido a la incorporación de otros negocios que tienen una relación directa con el producto original.

9. - Fuentes de ingresos: es la forma en que una empresa realiza los ingresos en cada segmento de clientes.

Maneras de generar un flujo de ingresos:

- **Venta de activos:** es la venta de los derechos de propiedad sobre un bien físico.
- **Tarifas de uso:** dinero generado a partir del uso de un servicio particular.
- **Tasas de suscripción:** son los ingresos generados por la venta de un servicio continuo. Por ejemplo, Netflix.
- **Préstamo / Leasing / Renting:** consiste en dar derecho exclusivo de un activo durante un período determinado de tiempo. Por ejemplo, el arrendamiento de un coche.
- **Licencias:** son los ingresos generados por cobrar por el uso de una propiedad intelectual protegida.
- **Honorarios de corretaje:** son los ingresos generados por un servicio intermedio entre los dos partidos.
- **Publicidad:** son los ingresos generados por el cobro de tarifas para la publicidad del producto.

Anexo 2 Formato CANVAS

Modelo de negocio			Nombre del proyecto	
Socio clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con el cliente	Segmento de clientes
<p>¿QUIÉN TE AYUDA?</p> <p>Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...) Ejemplo: <i>proveedores, franquiciados</i></p>	<p>¿QUÉ HACES?</p> <p>Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrán subcontratar. Ejemplo: <i>Diseño, producción y venta de juguetes educativos</i></p>	<p>¿QUÉ OFRECES?</p> <p>Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes.</p>	<p>¿CÓMO TE RELACIONAS?</p> <p>Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación.</p>	<p>¿A QUIÉN AYUDAS?</p> <p>Para determinar tu nicho de mercado pregúntate: ¿a quién voy a beneficiar?</p>
	<p>Recursos clave</p>		<p>Canales</p>	
	<p>¿QUÉ TIENES?</p> <p>¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. <i>ejemplo: Tienda, juguetes, personal.</i></p>		<p>¿CÓMO TE CONOCEN?</p> <p>Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.</p>	
Estructura de costos		Fuente de ingresos		
<p>¿CUÁNTO TE CUESTA?</p> <p>Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. Ejemplo: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...</p>		<p>¿QUE OBTIENES?</p> <p>Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo</p>		

Lienzo para hacer CANVAS

Modelo de negocio			Nombre del proyecto	
Socio clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con el cliente	Segmento de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos		Fuente de ingresos		

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.11 Materializando mi idea

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Colaboración
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Responsabilidad
Propósito de la sesión	Que el alumno cree un prototipo 3D de su proyecto de emprendimiento e identifique las posibles fallas.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Planeación y organización para el trabajo individual y colaborativo. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados. - Estructura de la organización vinculada al proyecto.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad

	<ul style="list-style-type: none"> - Creatividad - Organización
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Proyector y Laptop - Video: https://www.youtube.com/watch?v=Xh7uLrDsbKA taller de prototipado colaborativo. Susana Moliner
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lienzo de su modelo de negocio por equipo. - Material necesario para elaborar el prototipo de su proyecto de emprendimiento.
Orientaciones para el facilitador	<p>Una vez que los alumnos elaboraron su prototipo, el facilitador revisa, pregunta y solicita la justificación de su proyecto. El facilitador debe invitar a los alumnos a que utilicen su creatividad y la tecnología que tengan a su alcance.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno cree un prototipo 3D de su proyecto de emprendimiento e identifique las posibles fallas.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador les explica a los alumnos, que a través de este ejercicio van hacer un ensayo de cómo presentar su lienzo al público que asistirá a la Feria de Emprendimiento. Por lo que les pide que cada equipo presente su lienzo de modelo de negocio al grupo, y a su vez el facilitador hace sugerencias de mejora.</p>
	Desarrollo
45 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-El facilitador pide a los alumnos que se reúnan con sus respectivos equipos para realizar la maqueta de su proyecto en 3D (Prototipo). 2. El facilitador pide que preparen el lienzo de su modelo de negocio CANVAS y su proyecto en 3D para que hagan la presentación al grupo.

	Cierre
5 min	<p>El facilitador toma fotos de los proyectos y recoge los lienzos del modelo de negocio CANVAS con los ajustes que realizó cada equipo para su revisión.</p> <p>Ficha 33 Los alumnos integran a su portafolio de evidencias una copia del CANVAS, modelo de negocio que realizaron en su equipo.</p>

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.12 Oportunidades de emprendimiento

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autoconocimiento
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Bienestar
Propósitos de la sesión	- Que el alumno identifique oportunidades para emprender y utilice la negociación como medio para impulsar su proyecto.
Rasgo del perfil de egreso	- Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores. - Identificar el ecosistema emprendedor, así como las diferentes áreas de su entorno, a fin de obtener los beneficios requeridos para emprender e impulsar sus proyectos
Conocimientos	- Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Estructura de la organización vinculada al proyecto. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados.
Habilidades	- Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base en sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Tomar decisiones fundamentadas.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad - Creatividad - Organización - Intuición y visión a futuro

	- Ambición con una visión emprendedora
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Proyector, Laptop - Anexo 1 Cómo identificar nuevas oportunidades de negocio <p>Video: 8 Recomendaciones a la hora de buscar financiación para tu negocio Duración 3 min 37 s https://www.youtube.com/watch?v=bA-5s0plrJc Duración 3 min 37 s</p> <ul style="list-style-type: none"> - Video: ¿Cómo negociar bien? https://www.youtube.com/watch?v=CnF26cflfQM Duración 5 min 44 s
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas de papel - Pluma - Lápiz - Borrador
Orientaciones para el facilitador	Se sugiere hacer una presentación en PowerPoint con la información del Anexo 1 Cómo identificar nuevas oportunidades de negocio, para proyectar a los alumnos.

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno identifique oportunidades para emprender y utilice la negociación como medio para impulsar su proyecto.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador entrega los lienzos del modelo de negocio CANVAS a los equipos, y sugiere algunas mejoras en los trabajos.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador presenta el video: 8 Recomendaciones a la hora de buscar financiación para tu negocio https://www.youtube.com/watch?v=bA-5s0plrJc Duración 3 min 37 s</p> <p>2.- Después, hace las siguientes preguntas: De las recomendaciones presentadas ¿Cuál consideras que es la más factible para tu proyecto y por qué?</p> <p>3.- El facilitador proyecta el PowerPoint con la información que contiene el Anexo 1 Cómo identificar nuevas oportunidades de negocio.</p> <p>4 -El facilitador presenta el siguiente video. ¿Cómo negociar bien? https://www.youtube.com/watch?v=CnF26cflfQM Duración 5 min 44 s La idea aquí es entrenar técnicas de argumentación y negociación, además de desarrollar la desinhibición y empatía.</p> <p>5.-Después, el facilitador divide el grupo en dos. El grupo 1 será el representante de ventas de una empresa de medicamentos y el grupo 2, una ONG (Empresa sin fines de lucro, no persigue obtener ganancias, sino ayudar). La meta del grupo 1 es lograr un mayor lucro, y la del grupo 2 lograr el mejor precio posible – de preferencia, gratis. Cada uno de ellos tiene un presupuesto predefinido y deben sentarse a la mesa de negociaciones. No es obligatorio que el negocio sea cerrado, lo que importa es debatir las estrategias utilizadas en la negociación y entrenar el poder de persuasión de tus vendedores. El facilitador les menciona que la finalidad de la dinámica es aprender a negociar donde ambos ganen.</p>

	Cierre
5 min	<p>Tarea Ficha 34</p> <p>Los alumnos responderán las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo se sintieron con el papel que representaron en su equipo? - ¿Les fue muy complicado encontrar los argumentos de la negociación? - ¿Cómo se sintieron con el resultado de la negociación? - ¿Consideran que la negociación que se hizo favoreció a ambas partes? <p>1.-El facilitador solicita que para la siguiente sesión los alumnos investiguen el tipo de tecnología e innovación que pueden incorporar a su proyecto. De acuerdo a su contexto orientar a los alumnos dónde puede investigar el tema (ciber, biblioteca, revistas, consultar a maestros especialistas en tecnología, etc.)</p> <p>2.- Investigar sobre la feria de tecnología e innovación (Silicon Valley).</p>

Anexo 1 Cómo identificar nuevas oportunidades de negocio

Una oportunidad de negocio, es una propuesta de solución para una necesidad insatisfecha con una lógica de negocio.

Aquí te vamos a dar algunas recomendaciones con las que podrías encontrar una oportunidad de negocio, eso sí, no hay duda que, en esa búsqueda, depende en gran medida de las decisiones que tomes, las cuales deben ir orientadas a fomentar prácticas como:

Escucha a tus clientes. Sus necesidades, deseos o frustraciones con respecto al producto o servicio que estás ofreciendo. Pregúntales si han utilizado algo similar antes, qué fue lo que les gustó o les disgustó o si tuvieran que cambiar algo, qué sería. Esto te ayudará a personalizar tu producto o servicio. Un cliente insatisfecho es una oportunidad de negocio.

Analiza a tu competencia. Siempre habrá competencia, observa qué es lo que están haciendo y por qué los usuarios buscan sus productos o servicios, y en dónde tú puedes mejorarlos. Analiza los errores que pueden dar lugar a nuevas ideas.

Observa las tendencias. Mantente alerta, observa los cambios para identificar las oportunidades de negocio.

Eliminar barreras. Todo lo que planeas, por difícil que parezca, puede ser una gran oportunidad de negocio. No permitas que las reglas y las dinámicas del mercado limiten tu creatividad.

Identificar las deficiencias en tu mercado. Cuando detectamos un fallo en el mercado en el que operamos, y lo subsanamos, ese hecho hace que ganemos más clientes.

Nuevas tecnologías. Cuando una nueva tecnología entra al mercado, produce una ruptura, hay un antes y un después de ella. De ahí la importancia de invertir en elementos como la innovación, el desarrollo de nuevas ideas y la investigación de mercados.

Las oportunidades de negocio dependen de tu visión como líder, es necesario que tengas determinación para emprender nuevas ideas. ¿Estás listo?

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 3.13 Prototipando mi idea (Innovación y tecnología)

Tema	Problemáticas
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Identificación de necesidades y búsqueda de soluciones.
Propósito de la sesión	Que el alumno aprenda a identificar las ventajas de aplicar nuevas tecnologías e innovar en su emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores. - Identificar el ecosistema emprendedor, así como las diferentes áreas de su entorno, a fin de obtener los beneficios requeridos para emprender e impulsar sus proyectos.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Estructura de la organización vinculada al proyecto. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base en sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Tomar decisiones fundamentadas.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Proactividad - Creatividad - Organización - Intuición y visión a futuro

	- Ambición con una visión emprendedora
Material para el facilitador	- Proyector y Laptop - Anexo 1 Emprendimiento, innovación y tecnología - Video: Silicón Valley, el punto del mundo donde convergen la innovación, la tecnología y el emprendimiento https://www.youtube.com/watch?v=QjvfbNV9gdw Duración 51 s
Material para el alumno	- Materiales necesarios para hacer un proyecto innovador y tecnológico (Revistas, fotos, celular, internet, etc.)
Orientaciones para el facilitador	- Con esta sesión se pretende que los alumnos incorporen una tecnología o innovación a su proyecto para que sea más atractivos en el mercado. - Se sugiere hacer una presentación en PowerPoint con la información del Anexo 1 Emprendimiento, innovación y tecnología, para exponer a los alumnos. - Supervisar cada uno de los proyectos que se están realizando de acuerdo a su modelo de negocio y orientar a los alumnos sobre las posibilidades de incorporar la tecnología e innovación a sus proyectos.

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
7 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno aprenda a identificar las ventajas de aplicar nuevas tecnologías e innovar en su emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador realiza las siguientes preguntas en plenaria y algunos alumnos las responden: - ¿Cuál es el propósito de negociar? - ¿Cómo identificas las oportunidades para emprender?</p>
	Desarrollo
33 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador presenta el video Silicon Valley, el punto del mundo donde convergen la innovación, la tecnología y el emprendimiento: https://www.youtube.com/watch?v=QjvfbNV9gdw Duración 51 s 2. El facilitador pregunta a los alumnos: ¿Qué fue lo que investigaron sobre Silicon Valley? 3. Después el facilitador proyecta la presentación PowerPoint con la información que se encuentra en el Anexo 1 Emprendimiento, innovación y tecnología. <p>Ficha 35</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. El facilitador pide que se reúnan con sus equipos para que se pongan de acuerdo sobre la tecnología e innovación que van a incorporar a sus proyectos, y plasmen su idea en una hoja (cada alumno debe guardar una copia en su portafolio de evidencias). 5. Por último, pide que cada equipo presente su idea al grupo.
	Cierre

5 min	<p>Tarea Ficha 36 El facilitador hace las siguientes preguntas: ¿Qué tan complicado fue incorporar herramientas de tecnología a su proyecto emprendedor? ¿Consideras que tu proyecto es innovador? Explica brevemente.</p>
-------	--

Anexo 1 Emprendimiento, innovación y tecnología

Sumar emprendimiento, innovación y tecnología nos genera un abanico de oportunidades para impulsar el desarrollo de pequeños, medianos y grandes proyectos generadores de nuevos productos y servicios que beneficien a los usuarios.

La palabra **emprendimiento** proviene del francés *entrepreneur*, que significa pionero, y se refiere a la capacidad tenaz de una persona por alcanzar un objetivo. También es utilizada para referirse a una persona que inicia un proyecto innovador o agrega un valor a un producto o proceso ya existente.

La **innovación** está relacionada con cambios hacia lo nuevo, y en el mundo económico se asocia al uso de tecnologías de reciente aparición, que pudieran mejorar los procesos, productos o servicios con el fin de incrementar su productividad.

Por último, la **tecnología** es un conjunto de recursos técnicos o procedimientos empleados para simplificar los procesos de producción con el fin de mejorarlos o aumentar sus volúmenes de productividad.

Un ejemplo en donde se aplicó el emprendimiento, la innovación y la tecnología, se generó en una empresa empacadora de zanahorias, cuando hubo una pérdida de más del 40% de las cosechas por diversas razones, optó por recuperar todas estas zanahorias para convertirla en fibras, caroteno y bioetanol.

Con este proceso innovador, se aprovecharon casi cien toneladas diarias de esta hortaliza y se generaron ingresos adicionales, además de solucionar el problema de la putrefacción de estos alimentos, sus malos olores y la atracción de ratas y otros animales hacia el sector, atraídos por estos desechos.

La primera base de la planta se instaló en septiembre de 2018, procesando dos toneladas diarias. Las proyecciones de los analistas señalan que en el momento en que la planta esté en plena capacidad de funcionamiento se obtendrán 5 mil litros diarios de bioetanol para uso medicinal y de la industria de los perfumes, con un ingreso aproximado de 5000 dólares diarios, además de 3 mil kilos de fibra para un ingreso de 45 mil dólares y dos kilogramos de carotenos, cuyo precio pudiera mantenerse en dos mil dólares adicionales, sin contar los empleos directos e indirectos que generará en la medida en que el proyecto crezca, tal y como se ha planificado.

Con esto, está más que demostrado que el emprendimiento, la tecnología y la innovación hacen posible convertir las ideas en negocios reales.

Etapa 4 Economía y finanzas

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 4.1 Finanzas

Tema	Conocimiento de sí mismo
Componente curricular	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	Que el alumno comprenda la importancia de tener dentro de su formación personal como emprendedor, la educación financiera.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Emplear el pensamiento divergente y crítico que, ante múltiples opciones, definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Optimizar recursos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso - Ética - Liderazgo - Entusiasmo - Automotivación - Autoconfianza - Honestidad

	<ul style="list-style-type: none"> - Tenacidad - Creatividad - Pensamiento crítico y reflexivo - Firmeza - Ambición con una visión emprendedora - Liderazgo
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Proyector, Laptop - Anexo 1 Finanzas personales
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas de papel - Lápiz y/o pluma - Sacapuntas - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>El facilitador debe fortalecer el aprendizaje de la elaboración de un presupuesto para su proyecto emprendedor y que le pueda servir en su vida personal.</p> <p>El facilitador debe ayudar a los alumnos a elaborar un presupuesto personal como ejercicio para que cuando se realice su proyecto, le sea más fácil elaborar su presupuesto.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	<p>Saludo y bienvenida</p>
3 min	<p>Propósito de la sesión Que el alumno comprenda la importancia de tener dentro de su formación personal como emprendedor, la educación financiera.</p>
5 min	<p>Recuperación de saberes El facilitador solicita a 2 alumnos que comenten si lograron incorporar herramientas de tecnología o una innovación a su proyecto emprendedor.</p>
Desarrollo	
30 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador les pregunta a los alumnos como introducción al tema: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Han escuchado lo que son las finanzas personales? - ¿Con qué se relacionan? - ¿Conocen que es un presupuesto? ¿Para qué sirve? 2. El facilitador muestra la presentación de PowerPoint del Anexo 1 Finanzas personales, al terminar la presentación, se les pide que comenten sobre el tema que se habla y qué fue lo que más les llamó la atención. 3. El facilitador pregunta a los alumnos: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es la diferencia entre necesidad y deseo? - ¿Qué es un ingreso y cómo se obtiene? 4. Elaboración de un presupuesto personal El facilitador pide a los alumnos que saquen una hoja blanca, y les da las siguientes instrucciones: <ol style="list-style-type: none"> a) Doblen la hoja por la mitad en forma vertical y de lado izquierdo escriban el título de ingresos y de lado derecho gastos. b) En la columna ingresos, el alumno debe poner los ingresos que obtiene ya sea semanal o mensualmente, por parte de sus familiares o por otros medios (por ejemplo, trabajo, becas, etc.) c) En la columna gastos, el alumno debe anotar todos los gastos que realiza, cuidando que se ponga la periodicidad; mensual, quincenal, semanal que se puso en los ingresos (por ejemplo, si anotó ingresos semanales, los gastos también serán semanales). d) Al final de la hoja debe sumar el total de sus ingresos y el total de sus gastos.

	<p>e) Por último, debe restar “ingresos menos gastos” (poner atención al resultado final y solicitarles que lo interpreten, ¿qué encontraste?, ¿qué sucede si los gastos son mayores a los ingresos?, ¿qué pasa si los ingresos son mayores a los gastos?)</p> <p>f) El facilitador les pide a los alumnos que se reúnan en binas con el fin de dialogar su experiencia al elaborar su presupuesto personal.</p>
	Cierre
5 min	<p>El facilitador pide la participación de algunos alumnos para que compartan su experiencia ante el grupo y expliquen qué fue lo que encontraron en los resultados de su presupuesto personal.</p> <p>Tarea Ficha 37</p> <p>El facilitador hace las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Se te dificultó identificar tus gastos necesarios y tus anhelos o deseos? - ¿Consideras que este ejercicio te puede ser útil para organizar tus gastos? - ¿Consideras que este ejercicio puede servir para ayudar a administrar las finanzas de tu familia?, ¿cómo podrías apoyar para que se realice?

Anexo 1 Finanzas personales

¿Sabías que una buena educación financiera te permitirá alcanzar tus metas a través del manejo apropiado de tu dinero? Además de fortalecer los valores de responsabilidad, compromiso y autonomía.

Seguramente has tomado decisiones financieras como; hacer compras tanto físicas como en línea, trabajar y recibir un sueldo, pagar por tus pasatiempos favoritos, etc., por ello, es importante que te eduques financieramente, esto implica que conozcas, cuánto, cómo, en qué gastar y ahorrar, con el fin de mantener tus finanzas en orden de modo que puedas satisfacer tus prioridades y preferencias a largo plazo.

Aquí te damos algunos conceptos sobre las finanzas y varias recomendaciones que puedes llevar a cabo:

- **Nivel de vida.** Puedes hacer un ejercicio en donde enumeres las cosas y/o actividades que consideres necesarias y las que no lo son. Una vez terminada la lista, compara lo que crees que cuesta cada cosa y su precio real.
- **Ingreso.** Puedes preguntar a tus padres cuál es tu ingreso mensual para mantener el nivel de vida actual. Esto te permitirá tener una idea de cuánto costaría tu tan ansiada independencia.
- **Gasto.** Sugiere a tus padres que te den una tarjeta ligada a una cuenta bancaria en donde cada determinado tiempo te depositen el monto que te daban en efectivo. Otra opción son las tarjetas prepagadas, esto permite que el presupuesto esté limitado. Otro consejo es incorporar gastos recurrentes que se deben cubrir con el presupuesto asignado.
- **Ahorro.** Puedes plantearte metas como el viaje de graduación. Por lo que establecer atractivas metas puede ser un buen incentivo para iniciar el hábito del ahorro. Lo importante es que te des cuenta que tienes la capacidad de elegir sobre numerosas opciones. En esas elecciones, debes considerar si lo que vas adquirir es porque lo quieres o porque lo necesitas.
- **Diferenciar las necesidades, los anhelos y los deseos.** Tienes que aprender a distinguir entre lo que deseas, quieres y necesitas, porque esto te ayudará a gastar con prudencia. Comprender sobre tus necesidades y anhelos no solo te ayuda a diferenciarlos, sino que además te enseña a evaluar y tomar mejores decisiones financieras a corto, mediano y largo plazo.
- **Llevar un registro de los gastos y ahorros**
Puedes hacer una lista en donde registres los gastos o usar 12 sobres para cada mes del año en donde guardes los recibos, así podrás revisar las compras, evaluar en qué gastaste y reconocer cuándo pudiste haber usado tu dinero de forma más prudente.

- **Establecer un plan financiero**

Va a llegar el momento en que tengas que decidir cómo gastar tu dinero; si quieres comprar una bicicleta, ropa, zapatos, etc., tienes que fijarte una meta clara para comprender cuánto tienes que ahorrar con regularidad. El ahorro puede ser semanal, quincenal o mensual, para que puedas alcanzar tus objetivos.

Ahora que sabes más sobre las finanzas personales, es momento de elaborar un presupuesto, para ello, te damos estos tips:

1.-Determina tus ingresos

Lo primero que tienes que hacer, es determinar cuánto dinero recibes; por tu trabajo o la mesada que te dan tus papás, el dinero que te dan por tu cumpleaños, etc. Haz la suma de los ingresos que recibes al mes.

2.-Calcula los gastos

Nos referimos a los gastos que tienes regularmente; podrían ser los servicios de transporte (como autobús, taxis, uber), los alimentos y algunos gustos personales. Suma el total de cada mes para determinar una base de referencia para gastos.

3.-Haz cuentas

Una vez que tengas el total de gastos, resta ese número de tus ingresos. Con esto, te darás cuenta si tienes lo suficiente para cubrir tus necesidades, así como cuánto dinero te sobra.

4.-Los pasatiempos

Puedes usar los fondos extra para ir al cine o asistir a conciertos, comprar videojuegos, etc., todo lo que te gustaría tener. Pero recuerda que el dinero es limitado y algunas veces tienes que hacer sacrificios. Por ejemplo, si decides comprar unos tenis de marca, tendrías que posponer una compra más grande, como una moto o un auto.

5.- Equilibrar el presupuesto

Los gastos nunca deben exceder los ingresos. Busca maneras de recortar tus gastos o de aumentar tus ingresos.

El dinero es un recurso finito, por lo tanto, inevitablemente se tiene que priorizar para saber en qué gastar.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 4.2 Economía inspiracional

Tema	El emprendedor en la sociedad
Componente curricular	Educación Socioemocional
Dimensión socioemocional	Autorregulación
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Metacognición
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca e identifique algunos elementos que le ayuden a desarrollarse como emprendedor.
Rasgo del perfil de egreso	- Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores. - Identificar el ecosistema emprendedor, así como las diferentes áreas de su entorno, a fin de obtener los beneficios requeridos para emprender e impulsar sus proyectos.
Conocimientos	- Procesos para el emprendimiento. - Personalidad del emprendedor.
Habilidades	- Identifica sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Compromiso - Tenacidad - Ambición con una visión emprendedora - Disciplina - Automotivación
Material para el facilitador	- Laptop y proyector - Anexo 1 Cómo creemos que se logran las metas

	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 2 Economía inspiracional I - Anexo 3 Cómo emprender, una copia por alumno - Anexo 4 Comprueba lo que aprendiste, una copia por alumno
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Borrador - Cuaderno
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere al facilitador hacer una presentación en PowerPoint con la información que se encuentra en Anexo 2 Economía inspiracional I.</p> <p>Se sugiere al facilitador realizar una investigación previa sobre la vida de Rodrigo Alonso Herrera Aspra para conocer el tema antes de impartirlo, puede apoyarse de la información contenida en el Anexo 2 Economía inspiracional I.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
3 min	Propósito de la sesión Que el alumno conozca e identifique algunos elementos que le ayuden a desarrollarse como emprendedor.
5 min	Recuperación de saberes El facilitador pregunta a 2 alumnos que compartan si platicaron con su familia sobre el ejercicio para organizar sus gastos, y si piensan utilizarlo.
	Desarrollo
40 min	Desarrollo de actividades <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador proyecta la imagen que se encuentra en el Anexo 1 Cómo creemos que se logran las metas, y pide que la comenten. 2. El facilitador proyecta una presentación en PowerPoint con la información contenida en el Anexo 2 Economía inspiracional I. Ficha 38 <ol style="list-style-type: none"> 3. El facilitador entrega a cada alumno una copia del Anexo 3 Cómo emprender, después les pide un resumen de la información, y les recuerda que deben anexarla a su portafolio de evidencias.

	4.El facilitador entrega a cada alumno un cuestionario del Anexo 4 Comprueba lo que aprendiste.
	Cierre
5 min	<p>Tarea Ficha 39</p> <p>El facilitador solicita que respondan las siguientes preguntas: ¿Qué se necesita para emprender? Según Rodrigo Herrera ¿Qué elementos son importantes para promover un proyecto? ¿Por qué es importante estar preparándose continuamente? ¿Qué aspectos debes trabajar en tu persona, para lograr un emprendimiento? Escribe tus conclusiones.</p>

Anexo 1 Cómo creemos que se logran las metas



Anexo 2 Economía inspiracional I

Rodrigo Alonso Herrare Aspra

Nacido en México en 1968. Estudio Ingeniería Civil y Administración. Es fundador de Gennoma Lab Internación, una de las principales compañías farmacéuticas en el país. Actualmente participa en el programa de televisión Shark Tank México como inversionista.

¿Cómo logró convertirse en un empresario millonario?

Desde que tenía 11 años de edad, descubrió su amor por los negocios cuando se dio cuenta que necesitaba generar dinero para mantener su afición por los videojuegos.

Empezó lavando autos y vendiendo jitomates. A los 17 años logró establecer una pequeña ferretería, que atendía por las tardes puesto que estudiaba por las mañanas. A los 18 consiguió poner una segunda ferretería. A los 23, tuvo la idea de vender cosméticos y medicamentos porque vio que estos productos tenían una gran demanda, durante muchos años estuvo en contacto con un grupo de médicos y de ahí nació su primer producto para la piel, así fue como nació Genomma Lab en 1996.

Actualmente, esta empresa 100% mexicana, cuenta con más de 60 marcas en el mercado y opera en 18 países.

Entre los productos más famosos están:

Asepxia
Devlyn
Cicatricure
Zan Zusi
X RAY
Nikzon
Medicasp
Bioelectro

Referencias:

<https://lideresmexicanos.com/300/rodrigo-alonso-herrera-aspra-los-300/>

<https://rodrigoherreraaspra.com/biografia/>

<https://www.infobae.com/america/mexico/2021/03/13/los-secretos-de-rodrigo-herrera-como-logro-converteirse-en-uno-de-los-grandes-millonarios-de-mexico/>

Anexo 3 Cómo emprender, Rodrigo Alonso Herrera Aspra

Es importante conocerte a ti mismo, atrévete a hacer cosas nuevas con la finalidad de descubrir tus gustos por alguna actividad. ¿Cuándo fue la última vez que hiciste algo que te gustó tanto que perdiste la noción del tiempo? Eso es una pasión, estabas apasionado haciéndolo.

Empieza visualizando tus metas y objetivos, imagina diferentes propuestas para llevar a cabo lo que deseas, aprende a resolver problemas y a tomar decisiones, desarrolla tus habilidades e incrementa tu inteligencia emocional.

Te voy a explicar cómo emprender:

1. Encuentra tu pasión:

Te sugiero hacer una lista de 10 cosas que te apasionan, te gusten y 10 cosas que te disgusten o te causen frustración (Por ejemplo, mi pasión es ser gamer, y cuál es la frustración, que necesito conseguir dinero). Teniendo tu lista, imagina cómo puedes llevarlo a cabo, empieza a analizar las posibilidades, no tiene que ser perfecto ni exactamente como lo imaginaste, en el camino irás moldeando y reencontrando el cómo. Es importante que el proyecto que elijas, sea lo suficientemente grande para que puedas crecer, el ingrediente secreto es que sea único, creativo, especial, diferente.

2. Especialízate:

Independientemente de los estudios que tengas o vayas a hacer, es fundamental formarte para seguir adquiriendo conocimientos sobre lo que te apasiona, por ello, te pido que selecciones 10 libros sobre tu tema, entre más encuentres, mejor. Lee dos por semana, quizá te cueste trabajo, pero poco a poco vas a adquirir el hábito, entre más leas sobre tu pasión, vas a comenzar a sentir una conexión que se va a volver exponencial. Usa las tecnologías; escucha podcast, ve seminarios en línea, etc.

3. Empieza siendo todólogo:

Es muy importante que sepas lo básico de estas áreas; administración, finanzas, legal, informática, comercial, hasta de procesos industriales. Hay dos asignaturas que, si no las dominas, estás casi destinado al fracaso; comprensión lectora y matemáticas. No te preocupes si actualmente no las dominas, busca alguien que te oriente y te apoye. No conozco a nadie que tenga éxito en los negocios, que no domine las dos.

4. Red de contactos:

Vamos a diferenciar lo que es una red de contactos de lo que son tus amigos y conocidos. En tu red de contactos tienes que ser profesional, y solamente incluir a personas que tengan los mismos intereses, para que tu negocio crezca rápidamente.

Te sugiero que hagas tu red de contactos anotando en una columna los proveedores; en otra, prestadores de servicios; y en la última, clientes. Esta lista te va a dar más opciones

de contactos, recuerda que las relaciones deben ser con personas, no con puestos o empresas, utiliza bien tus redes sociales que reflejan lo que quieres ser con autenticidad.

5. Gánale a los demás:

El éxito tiene cosas muy claras en común, una de ellas es estar convencido en todo momento, que lo vas a lograr. Es fundamental construir un entorno que te permita especializarte al máximo, orientado en hacer las actividades mejor cada día. Te recomiendo hacerlas en no más de 4 años, es muy probable que vas a sacrificar la mayoría de las fiestas, reuniones, vacaciones, y te vas a enfocar en hacerte experto, empieza lo antes posible.

6. Toma riesgos:

Imagínate cuatro años después, estás haciendo lo que más te gusta, ya eres un experto en el tema, la gente recurre a ti porque eres el que más sabe y puedes responder cualquier pregunta, los temas más complejos los conoces a detalle, estas empezando a ser reconocido por tu conocimiento, capacidad de trabajo (que para ti es tu pasión), tu red de contactos es más grande, en ese momento los riesgos que debes tomar con todo eso a tu favor deben de ser muchos, por dos cosas, que no sean riesgos juntos, al mismo tiempo, y que no haya un riesgo que sea terminal y que pueda acabar con todo lo que has construido.

7. Congruencia y valores:

Quizá no has pensado en la huella y legado que vas a dejar a las siguientes generaciones porque en este momento no es tu prioridad y solo piensas que lo importante es ganar dinero rápidamente, pero el éxito es un camino que vas a recorrer con lineamientos claros, así que tienes que redactar tu lista de valores y principios que regirán tu proyecto, sé congruente y ten el carácter para nunca permitir que ni las adversidades ni las oportunidades los hagan quebrantarse. Pero que sean tus propios valores los que vivan en tu proyecto emprendedor los que van a crear una sociedad, un país y un mundo con más calidad de vida.

¡Te necesitamos y hoy tú tienes el derecho de ser libre y de triunfar!

Anexo 4 Comprueba lo que aprendiste

1. Traza las líneas para ordenar los 7 pasos que según Rodrigo Alonso Herrera Aspra debes de llevar a cabo para emprender:

1	Especialízate
2	Empieza siendo todólogo
3	Toma riesgos
4	Encuentra tu pasión
5	Red de contactos
6	Congruencia y valores
7	Gánale a los demás

2. Menciona cómo encontrar tu pasión según Rodrigo Herrera.

3. ¿Cuántos libros propone Rodrigo Herrera leer a la semana para especializarte?

4. ¿Cuáles son las dos áreas que debes dominar para no fracasar en tu emprendimiento?

- a. Administración y finanzas
- b. Comprensión lectora y matemáticas
- c. Informática y comercial

5. ¿Cuáles son los tres títulos que debe llevar tu lista de red de contactos?

- a. Proveedores, prestadores de servicio y clientes
- b. Clientes, proveedores y contactos
- c. Prestadores de servicio, proveedores y operadores

6. ¿Cuánto tiempo te toma hacerte experto para ganarle a los demás?

- a. 1 año
- b. 3 - 4 años
- c. 7 - 8 años

7. ¿Qué debes de tener en cuenta al tomar riesgos?

- a. Que no sean riesgos que implique invertir más de lo que tienes
- b. Que no sean riesgos juntos al mismo tiempo, y que no haya un riesgo que sea terminal
- c. No dejarte influenciar por las opiniones de los demás

8. ¿Cuáles valores y principios debes de tomar en cuenta para redactar tu lista de valores que regirá en tu empresa?

- a. Valores y principios tuyos y de tus empleados
- b. Solo tus valores y principios
- c. Valores y principios de la comunidad a donde va dirigido tu mercado

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 4.3 La importancia del emprendedor en la economía

Tema	El emprendedor en la sociedad
Componente curricular	Educación socioemocional
Dimensión socioemocional	Empatía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de perspectiva en situaciones de desacuerdo o conflicto.
Propósito de la sesión	Que el alumno explique el papel del emprendedor dentro de la economía.
Rasgo del perfil de egreso	- Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento.
Conocimientos	- Proceso para la solución de problemas. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados.
Habilidades	- Tomar decisiones fundamentadas. - Aceptar errores y proponer nuevas alternativas que los solucione. - Liderar y compartir el liderazgo en equipos de trabajo.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Respeto por la diversidad - Tenacidad - Firmeza - Liderazgo
Material para el facilitador	- Laptop y proyector - 10 globos - 10 tarjetas de papel con las siguientes palabras: Disciplina, creatividad, innovación, iniciativa, liderazgo, asertividad, motivación, visión, compromiso, pasión. - Anexo 1 El árbol del emprendimiento y la economía (Impreso, dibujado o proyectado). - Anexo 2 La importancia del emprendedor en la economía.

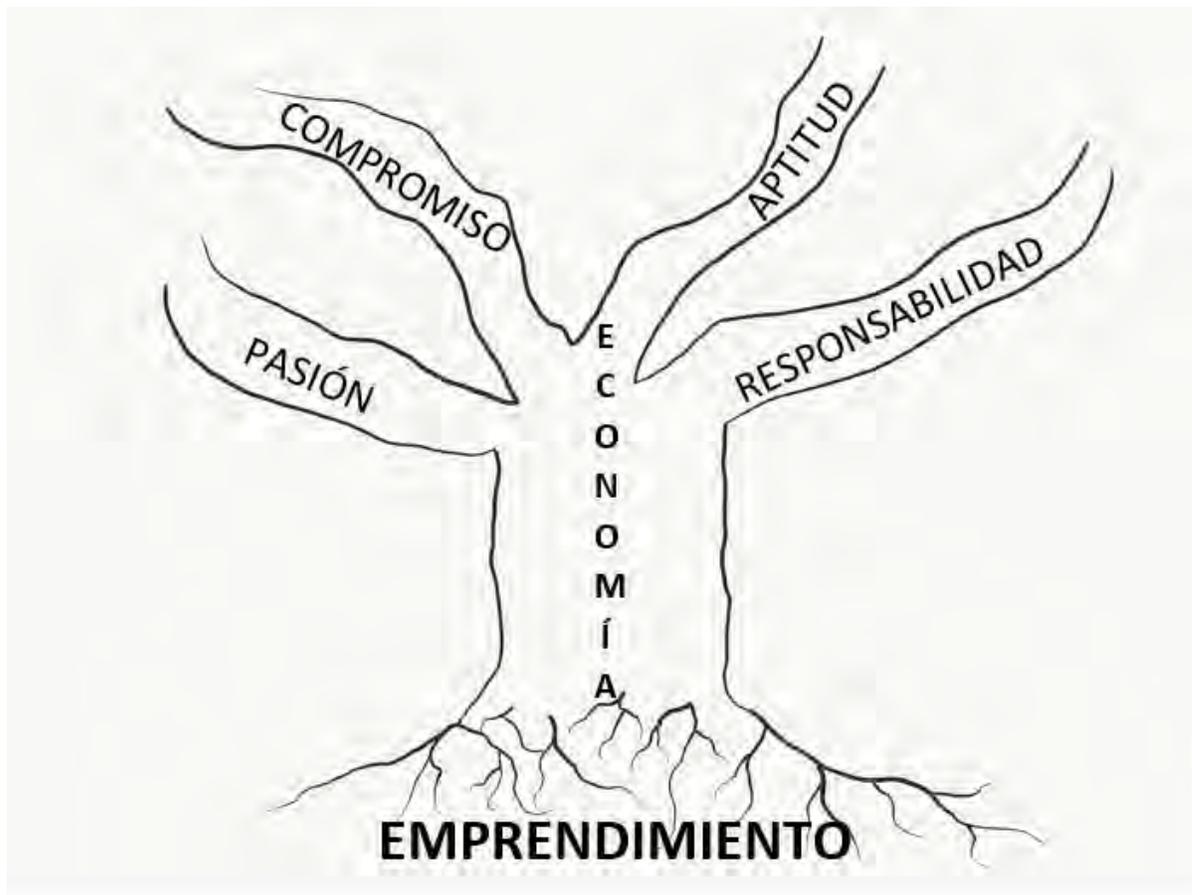
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas de papel - Bolígrafo o lápiz
Orientaciones para el facilitador	<p>A través de la dinámica del debate, el facilitador será el moderador, y los alumnos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Escuchan con atención a las personas y argumentan distintos puntos de vista, tanto en acuerdo como en desacuerdo. b) Comparan las consecuencias de asumir posturas cerradas frente a posturas de diálogo durante situaciones de desacuerdo o conflicto. c) Valoran las oportunidades de conocer las ideas de otros aun cuando no estén de acuerdo. d) Demuestran que los conflictos se pueden manejar de manera constructiva a través de la escucha y la comprensión de los distintos puntos de vista, y lo aplican a diversas situaciones personales, familiares, de pareja, y en la escuela.

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
3 min	Saludo y bienvenida
2 min	Propósito de la sesión Que el alumno explique el papel del emprendedor dentro de la economía.
5 min	Recuperación de saberes El facilitador pide a diez alumnos que quieran participar de manera voluntaria, que tomen un globo. Dentro de cada globo viene un concepto. (Disciplina, creatividad, innovación, iniciativa, liderazgo, asertividad, motivación, visión, compromiso, pasión) rompen el globo al sentarse sobre él, y toman el papel donde viene escrita la palabra y dicen en qué contribuye para tener éxito en el emprendimiento.
	Desarrollo
30 minutos	<p>Actividades</p> <p>1.- El facilitador pide a los alumnos dividirse en dos equipos y acomodan sus bancas de manera que queden los dos equipos de frente, para llevar a cabo un debate.</p> <p>A cada equipo se le da una encomienda: Equipo 1 defiende la idea del porqué es importante el emprendimiento en la economía. Equipo 2 defiende la idea de que el emprendimiento no es importante para la economía.</p> <p>Reglas del juego:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Se darán 30 segundos por participante para argumentar sus ideas. -Se le otorgará un punto al equipo que convenza a un compañero de equipo contrario. -Se le descontará un punto al equipo que no argumente nada cuando sea su turno. -Al final gana el equipo que consigue más puntos. <p>2.- El facilitador muestra el Anexo 1 El árbol del emprendimiento y la economía, para posteriormente pedirle a los alumnos que recorten la figura de una hoja de árbol y escriban en ella una palabra que represente a una de las ramas del árbol (aptitud, compromiso, responsabilidad y pasión) por ejemplo: en la hoja escribir “fútbol” y pegarla en la rama de pasión, o escribir en la hoja “leer” y pegarlo en la rama de “compromiso”, o escribir en la hoja “sociable” y pegarla en la rama de “aptitud”, etc., de tal manera que cada alumno hace que el árbol sea más frondoso.</p> <p>Al terminar, entre todos analizan si el árbol está o no equilibrado y revisan si cada una de las hojas son importantes.</p>

	<p>Ficha 40 3.-El facilitador entrega a cada alumno el cuestionario que se encuentra en el Anexo 2 La importancia del emprendedor en la economía, para responder de manera individual, analizando lo vivido durante el taller.</p>
	Cierre
5 min	<p>Tarea Ficha 41 El alumno responde las siguientes interrogantes en una hoja blanca y las anexa a su portafolio de evidencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por emprendimiento? - ¿Cuáles son los elementos que incluye el árbol del emprendimiento y la economía? - De esos elementos, ¿cuál necesitas trabajar más en ti?

Anexo 1 El árbol del emprendimiento y la economía



Anexo 2 La importancia del emprendedor en la economía

01. ¿Qué idea te tocó defender en la dinámica de debate? a. El emprendimiento es importante para la economía b. El emprendimiento no es importante para la economía
02. ¿Estabas de acuerdo con la idea que te tocó defender? a. Sí, ¿por qué? b. No, ¿por qué?
03. ¿Cómo te sentiste al defender esta idea?
04. ¿Te convencieron a cambiar de idea? a. Sí, ¿por qué? b. No, ¿por qué?
05. ¿En qué rama del árbol del emprendimiento-economía decidiste agregar una hoja? a. Pasión b. Compromiso c. Aptitud d. Responsabilidad ¿Por qué?
Comentarios:

Etapa 5 Emprendedor en la sociedad

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 5.1 Implementación de estrategias innovadoras con una visión global I

Tema	Habilidades de comunicación
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca e identifique los elementos que hacen global un proyecto para implementar estrategias innovadoras.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos - Procesos para el emprendimiento - Herramientas para la identificación de oportunidades - Proceso para la solución de problemas - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua

	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores - Aceptar errores y proponer nuevas alternativas que los solucione
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia - Disciplina - Entusiasmo - Organización - Automotivación
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Presentación de esquema acerca del concepto de estrategia - https://view.genial.ly/5f9b6ee1ab57a00cec8c61fc/horizontal-infographic-review-genially-sin-titulo (Cambiar por otro) - Actividad de pregunta respuesta para establecer los términos; entidad, contexto, mercado, clientes. - URL: https://wordwall.net/es/resource/6048577
Material para el alumno	Hojas blancas solicitadas previamente
Orientaciones para el facilitador	<p>Anexo 1 Elementos de visión global El facilitador tiene la hoja de respuestas de la actividad de pregunta y respuesta.</p> <p>Anexo 2 Conceptos Este anexo es un ejemplo de la tabla en columnas que puede realizar el facilitador en el pintarrón o en un papelote o cartulina por factor tiempo. Es a su elección.</p> <p>Anexo 3 Mapa mental Es el esquema que se realiza con los términos trabajados en las dos primeras actividades. Es sólo para darle la pauta.</p>

	<p>Anexo 4: El esquema Sólo tiene la finalidad de aclarar de dónde surge la necesidad de aplicar una estrategia, se fundamenta de todos los temas vistos anteriormente, sólo es una retroalimentación facilitando el andamiaje de conocimientos. En caso de que los equipos cuenten con el recurso de la computadora o el celular, pueden acceder a la aplicación Publisher y trabajar el mismo esquema, planteándose desde su proyecto, esto permitirá al alumno acercarse a los medios tecnológicos y virtuales para su aprendizaje significativo.</p> <p>Los trabajos realizados en la sesión por parte de los alumnos, anexarlas a la carpeta de portafolio de evidencias de cada uno de ellos.</p>
--	--

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca e identifique los elementos que hacen global un proyecto, para implementar estrategias innovadoras.</p> <p>Recuperación de saberes</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-Los alumnos participarán en la actividad de pregunta y respuesta para establecer los términos; entidad, contexto, mercado, clientes. Anexo 1 elementos de la visión global. Si no se cuenta con tecnología a la mano el facilitador hará en cartulina los conceptos y sus respuestas para que los alumnos los unan. URL: https://wordwall.net/es/resource/6048577</p> <p>2.-El facilitador anota en el pintarrón los cuatro conceptos de la actividad anterior en forma de columna, por medio de una lluvia de ideas, (Anexo 2) pregunta de manera aleatoria a los alumnos: ¿qué significan y cuál sería su función dentro del proyecto de emprendimiento que han venido trabajando?</p> <p>3.-El facilitador solicita a los equipos que saquen dos hojas blancas por alumno. Los alumnos realizan un mapa mental en donde plasman con una</p>

	<p>imagen dibujada por ellos, y unas palabras concretas, que describen cada uno de los conceptos anteriores desarrollados en su proyecto. (Anexo 3)</p> <p>4.-El facilitador continúa con el proceso de las estrategias innovadoras, ahora clarifica el concepto de estrategia, se apoya con la presentación de Genially acerca de cómo surge el concepto dentro del proyecto. (Anexo 4). URL: https://view.genial.ly/5f9b6ee1ab57a00cec8c61fc/horizontal-infographic-review-genially-sin-titulo (MODIFICAR, YA QUE LOS ALUMNOS NO PUEDEN USAR LA APLICACIÓN) El esquema se puede realizar en publicher</p> <p>5.-El alumno trabaja en equipo, elaboran en hojas blancas el mismo esquema presentado, pero ahora escribe posibles ejemplos de lo que se presentaría en cada proyecto.</p>
	<p>Cierre</p>
<p>5 min</p>	<p>Los alumnos entregan al facilitador su esquema, para ser analizado y retroalimentado por él .</p> <p>Tarea</p> <p>El alumno responde las siguientes interrogantes en una hoja blanca y lo anexa a su portafolio:</p> <p>¿Por qué es necesario tener una visión global de mi proyecto?</p> <p>¿Cuáles son los elementos a tomar en cuenta en una visión global?</p> <p>Elabora un esquema de manera individual para que sea más significativo para tí.</p>

Anexo 1 Elementos de visión global

JUEGO PREGUNTA // RESPUESTA			
1.- Serie de elementos que influyen alrededor de una persona o proyecto como la ubicación, economía, comunidad, familia.			
A	ENTIDAD	B	ESTRATEGIA
C	PLANIFICADO	D	VISIÓN
E	CONTEXTO	F	INNOVADOR
2.- Se le nombra a una empresa, asociación o comunidad			
A	CONTEXTO	B	INNOVADOR
C	ENTIDAD	D	ESTRATEGIA
E	PLANIFICADO	F	VISIÓN
3.-Proceso que se da cuando hay compradores y vendedores de bienes y servicios			
A	MERCADO	B	CLIENTES
C	PLANIFICADO	D	CONTEXTO
E	ENTIDAD	F	VISIÓN
4.- Personas o lugares que podrían interesarles el proyecto presentado			
A	VISIÓN	B	CONTEXTO
C	USUARIOS	D	MERCADO
E	ENTIDAD	F	PLANIFICADO

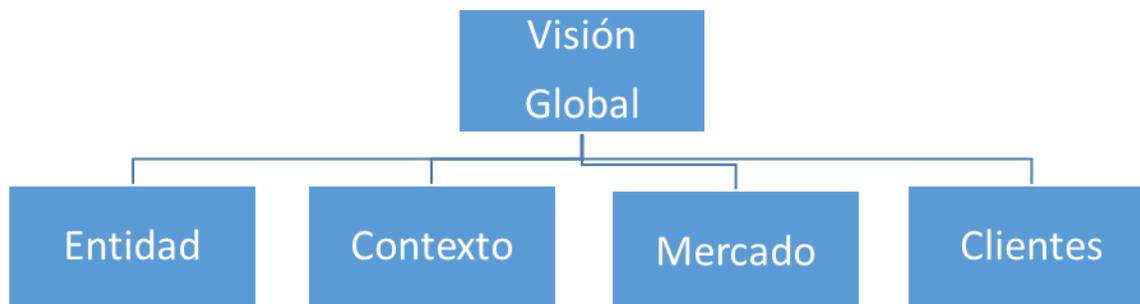
Anexo 2 Conceptos

El facilitador puede hacer la tabla en el pintarrón o en un papelote, es elección del mismo.

Conceptos para escribir en el pintarrón en forma de columnas para la lluvia de ideas y formación de conceptos			
CONTEXTO	ENTIDAD	MERCADO	USUARIOS

Anexo 3 Mapa mental

Los alumnos deberán elaborar un mapa mental con los conceptos e imágenes (libres según su proyecto) con la finalidad de que clarifiquen los conceptos e identifiquen cómo influyen en él mismo.



Anexo 4 El esquema hacerlo en publisher

El facilitador utiliza el esquema para clarificar las implicaciones de estrategia con los alumnos



SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA (Agregar tiempo)
SESIÓN 5.2 Implementación de estrategias innovadoras con una visión global II

Tema	Habilidades de la comunicación
Componente curricular	Desarrollo Social y Personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca e identifique los elementos que tiene una estrategia.
Rasgo del perfil de egreso	- Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	- Herramientas para el autoconocimiento. - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	- Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.

	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores. - Aceptar errores y proponer nuevas alternativas que los solucione.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia - Disciplina - Entusiasmo - Organización - Automotivación
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 Conceptos de estrategias innovadoras con una visión global. - Anexo 2 Juego de preguntas y respuestas - Anexo 3 Tabla de conceptos - 16 tarjetas - 1 pliego de papel imprenta - Plumones para pintarrón - Cinta
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Plumones - Colores - Lápiz - Borrador - 1 pliego de papel imprenta por equipo
Orientaciones para el facilitador	<p>Se sugiere al facilitador hacer una presentación en PowerPoint con la información contenida en el Anexo 1 Conceptos de estrategias innovadoras con una visión global.</p>

	<p>El facilitador hace tarjetas con los conceptos y sus significados para que los alumnos los unan, la información se encuentra en el Anexo 2 Juego de preguntas y respuestas.</p> <p>El facilitador copia el Anexo 3 Tabla de conceptos, en el pliego de papel imprenta y a través de la técnica de lluvia de ideas, los alumnos con sus propias palabras, definen cada concepto.</p> <p>Es importante que el facilitador esté pendiente de los equipos formados para supervisar que realmente trabajen todos. Solventar dudas y mantenerlos ocupados y enfocados en las actividades.</p> <p>Recordar a los alumnos que anexen las fichas realizadas durante la sesión, a su portafolio de evidencias.</p>
--	---

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca e identifique los elementos que tiene una estrategia.</p> <p>Recuperación de saberes</p> <p>El facilitador pide a los alumnos que participen en forma voluntaria mencionado lo que significa cada uno de los siguientes conceptos:</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador presenta por medio de PowerPoint la información que se encuentra en el Anexo 1 Conceptos de estrategias innovadoras con una visión global.</p> <p>2.-Después, el facilitador coloca las tarjetas con los conceptos y sus significados en forma desordenada en el pintarrón, y pide a algunos alumnos que los unan a través de una línea, la información se encuentra en el Anexo 2 Juego de preguntas y respuestas.</p> <p>3.-Enseguida, el facilitador pega en el pintarrón el pliego de papel imprenta con la información del Anexo 3 Lista de conceptos, y a través de la técnica de lluvia de ideas, los alumnos con sus propias palabras, definen cada concepto.</p>

	<p>4.-El facilitador les entrega una copia por equipo del Anexo 3 Lista de conceptos, (misión, visión, valores, objetivos, ventajas competitivas, análisis del mercado y de los clientes, análisis del FODA, productos y servicios), con el propósito de desarrollarlos en su proyecto. Cada equipo decide cómo presentarlo; por medio de dibujos, un mapa mental que les permita desarrollar la creatividad, análisis o proyección, etc. (En caso de no terminar, pueden realizarlo de tarea).</p>
	Cierre
10min	<p>Tarea Ficha 42 El facilitador solicita que respondan las siguientes preguntas: ¿Qué es una estrategia? ¿Cómo la utilizarías? ¿Qué beneficios obtienen al utilizarlas?</p> <p>Les recuerda anexar la ficha a su portafolio de evidencias.</p> <p>El facilitador les pide que para la siguiente sesión traigan: periódicos, revistas, y publicidad impresa entregada en la calle o casas.</p>

Anexo 1 Conceptos de estrategias innovadoras con una visión global²⁵

Nombre de la Empresa. El nombre de la empresa es su tarjeta de presentación, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas, debe ser entre otras cosas:

Descriptivo. El nombre, por sí mismo, debe reflejar el giro de la empresa y/o sus características distintivas.

Original. La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo (que no exista ya en el mercado) y se puede constituir por cualquier signo o símbolo, palabra o palabras, figura, forma geométrica o tridimensional, o bien el nombre propio de una persona.

Atractivo. Debe ser llamativo y fácil de recordar; visible, esto es, que sea abundante en el lenguaje verbal común, para facilitar su aceptación y memorización.

Claro y simple. Que se escriba como se pronuncia y viceversa.

Significativo. Que se pueda asociar con formas o significados positivos; por ejemplo, “Excellence” o “Excelentia”, reflejan su significado: excelencia, y se asocia con cosas muy bien hechas, con clase, etc.

Agradable. Una característica muy importante es que el nombre sea agradable, de buen gusto; que no implique doble sentido o términos vulgares, ya que esto provoca rechazo inmediato en el consumidor, aun cuando en un principio pudiera parecer gracioso. Realice una tormenta de ideas y determine al menos 5 posibles nombres y aplique su evaluación, valiéndose del cuadro que aparece en la siguiente parte, siga las instrucciones: Escriba los productos o servicios resultantes de haber realizado el ejercicio de la tormenta de ideas en el espacio destinado para eso, y califique los criterios de acuerdo a la escala que aparece al final del cuadro.

Después de haber hecho lo anterior, se le hará más fácil continuar con lo siguiente:

Misión. La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe, y por tanto da sentido y guía las actividades de la empresa. Toda misión debe contestar a tres preguntas básicas:

- ¿QUÉ? (Necesidad que satisface o problema que resuelve)
- ¿QUIÉN? (Clientes a quienes pretende alcanzar)
- ¿CÓMO? (Forma en que será satisfecha la necesidad que se pretende atacar)

Visión. En el proceso de conocimiento de la empresa, se puede definir a la visión, como la forma en que se desea que el público considere a la empresa o bien cómo desearía la empresa ser considerada en el futuro por el entorno al que pertenece. La siguiente frase

²⁵ Díaz Pérez M. (2011) *Manual del Emprendedor SEEI*. Dirección de Publicaciones del Gobierno de Jalisco. P 49-52

expresa lo anterior: “¿Cómo me gustaría que fuera?”, o bien, utilizando el principio de la empatía, deberías preguntarte ¿Los productos, servicios y operaciones, realmente son los que requiere el consumidor por parte de la empresa?

Objetivos de la empresa. Los objetivos son los puntos intermedios de la misión. Es el segundo paso para determinar el rumbo de la empresa y acercar los proyectos a la realidad. En estos los deseos se convierten en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo. Así, la misión deja de ser una intención para convertirse en una realidad concreta.

Los objetivos deben poseer ciertos rasgos o peculiaridades, por ejemplo:

- Ser alcanzables en el plazo fijado.
- Proporcionar líneas de acción específicas (actividades).
- Ser medibles (cuantificables).
- Ser claros y entendibles.

Los objetivos se establecen en forma general para la empresa y se deberán ver reflejados en objetivos específicos para cada área funcional de la empresa misma.

Los objetivos se clasifican de acuerdo con el tiempo en que se pretenden cumplir:

- Corto plazo (6 meses a 1 año).
- Mediano plazo (1 a 3 años).
- Largo plazo (3 a 5 años).

Valores Estratégicos. Toda empresa genera su propia personalidad, o sea, el reflejo de los valores y las convicciones de aquellos encargados de conducir el negocio hacia un recorrido exitoso. Algunos de ellos son: ética, calidad y seguridad, pero también pueden ser la comprensión a los clientes, la diversidad del producto/ servicio, la productividad y la sostenibilidad. ¿Por qué es importante el acuerdo sobre los valores estratégicos? Hay tanto por realizar para lograr el éxito de una empresa, que no puede permitirse desperdiciar tiempo y energía trabajando en propósitos cruzados. Se debe pensar que no debe haber conflicto entre los miembros de un equipo administrativo con respecto a la importancia de los Valores; Después de todo, tener un claro y abierto acuerdo sobre tus valores estratégicos te ayudará a:

- Determinar la tolerancia y el campo de los esfuerzos de la empresa.
- Establecer en qué negocios deberías intervenir y cuáles no.
- Fijar tus expectativas y cómo comunicarlas a los demás.
- Reclutar personal que trabaje con eficiencia en la empresa.
- Determinar cómo se va administrar el negocio.

- Establecer prioridades significativas.

A continuación, se enlistan algunos de los conceptos más comunes considerados como valores estratégicos:

- Ética
- Calidad
- Seguridad
- Ambiente
- Innovación
- Rentabilidad
- Alianzas estratégicas
- Diversidad del producto / servicio
- La imagen en la industria
- La imagen en la comunidad
- Diversión
- Responsabilidad con los clientes
- Recursos humanos
- Diversidad de mercado / cliente
- Productos de línea / sobre pedido
- Expansión
- Estructura de la empresa
- Concentración geográfica
- Sostenibilidad

“Cuando se alinean alrededor de Valores Estratégicos compartidos, y se unen en una Misión común, personas comunes y corrientes, logran resultados extraordinarios”.
(Blanchard)

Análisis FODA. Hacer una introspección (como el análisis DOFA) es muy positivo, ya haciéndolo se puede, entre otras, identificar las cualidades del proyecto a impulsar y también sus carencias. Aclarando que las fuerzas y debilidades son factores internos a analizar y las oportunidades y amenazas, son factores de medio externo que hay que considerar.

Como parte del desarrollo del concepto, se encuentran también la identificación de:

Ventajas competitivas. Todo producto o servicio de una empresa, debe ir encaminado a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema, para un segmento de mercado definido. Lo anterior es la base que fundamenta el posible éxito de una empresa, por lo que se deben establecer correcta y concretamente esos elementos de éxito. Si se cumple con ello, los productos y/o servicios de la empresa, deben poseer ciertas características particulares, distintivas, que los diferencien de los otros similares, presentes en el mercado, éstas diferencias son las llamadas, “ventajas competitivas”, las cuales son peculiaridades que posee el producto y/o servicio, que lo hacen especial, garantizando su aceptación en el mercado; generalmente, estas características son aspectos que hacen “únicos” a los productos y/o servicios de la empresa, en comparación con otros ya existentes en el mercado. La presentación de lo anterior, se puede hacer en cualquier formato, lo importante es que realmente quede identificado cuáles son efectivamente sus puntos fuertes y que llegado el momento los sepa explotar adecuadamente.

Análisis de la industria. El análisis del mercado y de los clientes, es esencial pero no es suficiente, el emprendedor debe también conocer cuál es la estructura de la oferta en el sector al que pertenece. De la misma manera a la que se llama mercado, al conjunto de clientes potenciales de un producto, se le llama industria al conjunto de empresas que lo ofrecen. Conocer los distintos componentes de la industria y las relaciones entre ellos, permite al emprendedor entender cuál va a ser la presión competitiva a la que estará sometida su empresa. Este punto del Plan de Empresa intenta establecer las condiciones actuales de la industria o sector en que se ve involucrada la empresa, así como las condiciones futuras que se pueden prever para la misma a través del reciente desarrollo que haya presentado. Por ejemplo, una empresa cuyo producto se encuentra en la industria del vestido, deberá obtener información sobre el crecimiento en ventas de esta industria en los últimos cinco años cuando menos, con base en los datos obtenidos de la misma. El emprendedor deberá describir brevemente la industria en la que participa la empresa, con información sobre el tipo de empresas que la comprenden, y los principales productos y servicios ofrecidos. Es importante hacer referencia a las tecnologías en las que se basa.

Productos y/o servicios de la empresa. Es muy importante establecer claramente los productos y/o servicios que la empresa ofrecerá al mercado, en temas posteriores se hace una descripción detallada de los productos y/o servicios de la empresa; por lo que en este punto en particular sólo se trata de hacer visibles las características generales más importantes que poseen. Todos los aspectos anteriormente señalados, forman parte del conjunto de atributos que posteriormente le servirán para, entre otras, establecer algunas estrategias o bien, definir líneas de acción en particular.

Díaz Pérez M. (2011) *Manual del Emprendedor SEEI*. Dirección de Publicaciones del Gobierno de Jalisco. P 49-52

Anexo 2 Juego de preguntas y respuestas

JUEGO PREGUNTA // RESPUESTA			
1.-			
	Misión		Objetivos
	Visión		Análisis del mercado y de los clientes
	Valores		Productos y servicios
	Ventajas competitivas		Análisis del FODA

Anexo 3 Tabla de conceptos

MISIÓN	VISIÓN	OBJETIVOS	VALORES
ANALISIS FODA	ANÁLISIS DEL MERCADO Y LOS CLIENTES	VENTAJAS COMPETITIVAS	PRODUCTOS Y SERVICIOS

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 5.3 Los cambios tecnológicos para el emprendimiento global I

Tema	El emprendedor en la sociedad
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	<ul style="list-style-type: none"> - Autorregulación - Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	<ul style="list-style-type: none"> - Perseverancia - Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno identifica y reflexiona sobre los diferentes medios tecnológicos que conoce, así como su utilización en la promoción de proyectos.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores. - Identificar el ecosistema emprendedor, así como las diferentes áreas de su entorno, a fin de obtener los beneficios requeridos para emprender e impulsar sus proyectos.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos. - Herramientas y estrategias para el desarrollo de la creatividad. - Tecnologías de la información y comunicación, y redes sociales para el emprendimiento de proyectos.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base a sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Empatía - Respeto por la diversidad - Compromiso

	<ul style="list-style-type: none"> - Tenacidad - Innovación - Proactividad - Creatividad - Ética - Ambición con una visión emprendedora - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia - Disciplina - Entusiasmo - Organización - Automotivación - Intuición y visión a futuro - Autoconfianza
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Anexo 1 La tecnología en el emprendimiento global - Anexo 2 Publicidad comercial, una copia por alumno - Anexo 3 Anagrama: Cambios tecnológicos, una copia por equipo - Plumones para pintarrón
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Periódico - Revistas - Publicidad entregada en la calle o en casas - Lápiz - Borrador - Hojas blancas
Orientaciones para el facilitador	<p>Con la información del Anexo 1 La tecnología en el emprendimiento global, se sugiere hacer una presentación en PowerPoint.</p> <p>La finalidad de responder las preguntas del Anexo 2 Publicidad comercial, es para que el alumno identifique en un producto conocido dentro del marketing, elementos que le ayuden a clarificar su función, significado y de qué manera lo podrá desarrollar en su proyecto.</p> <p>Del Anexo 3 Anagrama: Cambios tecnológicos, puede entregar un juego por equipo. De tener acceso a la tecnología los alumnos tendrán que resolver el siguiente anagrama: “Cambios tecnológicos” en el link https://wordwall.net/es/resource/7775171</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión El alumno identifica y reflexiona sobre los diferentes medios tecnológicos que conoce, así como su utilización en la promoción de proyectos.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador solicita a 8 voluntarios definir con sus palabras los conceptos revisados la sesión anterior; misión, visión, objetivos, valores, análisis FODA, análisis del mercado y los clientes, ventajas competitivas y productos y servicios.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador proyecta la presentación el PowerPoint del Anexo 1 La tecnología en el emprendimiento global.</p> <p>Ficha 43</p> <p>2.- El facilitador solicita que se reúnan en equipos y pide que saquen los periódicos, revistas y publicidad impresa que trajeron, y busquen un producto que les llame la atención (por ejemplo, teléfono, refresco, ropa, computadora, alimentos, etc.) una vez que seleccionen el producto, el facilitador entrega una copia por alumno del Anexo 2 Publicidad comercial, y responden las preguntas.</p> <p>3 - El facilitador anota en el pintarrón las siguientes preguntas: ¿Qué tecnología se usa más? Si tuvieras que promover tu proyecto ¿en dónde lo harías y por qué? ¿De qué modo lo realizarías?</p> <p>4.- Después, el facilitador solicita a tres alumnos que comenten las respuestas.</p>
	Cierre
5 min	<p>El facilitador entrega a cada equipo una copia del Anexo 3 Anagrama: Cambios tecnológicos, para que descifren el mensaje oculto, con la finalidad de reafirmar algunas características de la tecnología.</p> <p>Tarea Ficha 44</p> <p>El alumno responde las siguientes interrogantes en una hoja blanca y las anexa a su portafolio: ¿Qué es la tecnología?</p>

	<p>¿Cuál es su función? ¿Consideras importante utilizarla dentro de tu proyecto? ¿Si no tuvieras la oportunidad de acceso a la tecnología, cómo podrías innovar?</p> <p>Para la sesión siguiente desarrollarán un anuncio publicitario de su producto o servicio, si tienen acceso a tecnología; Tablet o celular lo pueden hacer en formato Word, PowerPoint o Publisher. En caso de no contar con estos medios tecnológicos, solicitar cartulina de colores o papel imprenta, imágenes, revistas, hojas de colores, etc.</p>
--	--

Anexo 1 La tecnología en el emprendimiento global

La tecnología es lo más análogo al contexto actual: rápida y global. El conocimiento tecnológico es sin duda el futuro de cualquier economía, ya que, por ejemplo, será la tecnología quien domine la creación de puestos de trabajo del futuro.

Expertos en Cloud Computing (Permite acceder de forma remota a hardware y software a través de internet), analistas de datos o expertos de automatización y robótica son sólo algunos ejemplos de las profesiones que ya están apareciendo, o el CORE (Es la parte central y más importante de una red de telecomunicaciones) de muchas nuevas StartUp (Es un término que se refiere a una empresa pequeña o mediana de reciente creación, relacionada con el mundo tecnológico) que están siendo analizadas por grandes firmas para su posible adquisición.

Adicionalmente a la tecnología, las personas son esenciales en cualquier sistema de emprendimiento e innovación. El 90% del éxito de una empresa lo constituyen las personas.

El talento digital es clave y no es fácil de medir, pero si tuviera que enumerar el conjunto de capacidades que lo definen una de ellas sería sin duda la agilidad de aprendizaje. Hoy día y más que nunca por el contexto en el que nos encontramos, las personas más valoradas por el mercado laboral y aquellas de mayor éxito como fundadores de sus propios negocios son aquellas capaces de aprender de forma rápida y ágil un nuevo conocimiento.

El emprendimiento de hoy en día

Es obvio que el emprendimiento está a la orden del día: no hay más que ver la multitud de aplicaciones que surgen diariamente, las organizaciones que se dedican al apoyo de los emprendedores o el discurso de tantos políticos haciendo referencia a la protección de los autónomos y emprendedores. También los medios de comunicación se hacen eco de este nuevo ámbito empresarial, pues no sólo el concepto es lo que está cambiando, sino también las formas de negocio y los nuevos modelos de industria que tratan de adaptarse a las nuevas reglas sociales.

Y sí, en verdad nos encanta subirnos al carro del gremio emprendedor. En general, los emprendedores desprenden talento, ilusión, innovación... son los modernos de la sociedad, y los que están cambiando el concepto del trabajo. Es evidente que la llegada de las nuevas tecnologías ha sido un factor determinante en el impulso del emprendimiento, pero no es algo nuevo. Personajes de la historia que revolucionaron sus «sectores» como Edison, Cristóbal Colón, Alexander Fleming e incluso Los Beatles, ya tenían en mente que emprender era querer cambiar las cosas para aportar valor a la sociedad.

Anexo 2 Publicidad comercial

1.- Menciona el nombre del producto y en dónde lo has visto: Identifica y reflexiona dónde y cuántas veces lo ha visto.

2.- ¿Cómo se presenta el producto en cada medio? ¿Qué trata de contar el producto?

3.- ¿Existe una historia del producto? Si existe, ¿cuál es y qué finalidad tiene?

4.- ¿Qué piensas sobre el producto cuando ves el anuncio? ¿Cuál es tu pensar respecto a lo que ves?

5.- ¿Te invita a consumir el producto? ¿Pensarías en consumir su producto o participar en su proyecto?

6.- ¿Te deja alguna enseñanza? ¿Te deja un mensaje o enseñanza sobre la historia vista?

7.- ¿Dónde lo ves más? ¿En qué medio es donde lo observas o escuchas de manera frecuente? ¿TV, Internet, radio, alguna aplicación en especial?

8.- ¿Con qué frecuencia lo ves? ¿Cuántas veces lo ves o escuchas al día?

Anexo 3 Anagrama: Cambios tecnológicos

0:09 ✓ 0

a L o t a c e n í o l g
s e a d á p i r
y b a l o l g

☰ ◀ 1 de 3 ▶ ⏏

Cambios Tecnológicos Compartir

por Carmona0700 Me gusta Editar contenido... Más

0:38 ✓ 52

s E a u n e m t a h i r r e a n
a r a p a r a l e s c
y r n i o r v e t c n u
e t y p o o r c n e i é t o x

☰ ◀ 2 de 3 ▶ ⏏

Cambios Tecnológicos Compartir

por Carmona0700 Me gusta Editar contenido... Más

6:29 ✓ 145

a L ó o r r c m t i n n s f a a
c l n e i o a c t ó g s e a r a p

0:51

✓ 46

L a t e c n o l o g í a
e s r á p i d a
y g l o b a l



◀ 1 de 3 ▶



Cambios Tecnológicos

Compartir

por Carmona0700

Me gusta | Editar contenido... | Más ▾

6:24

✓ 145

Es una herramienta
para escalar
y convertir un
proyecto en éxito



◀ 2 de 3 ▶



Cambios Tecnológicos

Compartir

por Carmona0700

Me gusta Editar contenido... Más

10:06

◀ 3 de 3 ▶

✓ 219

La transformación
tecnológica es para
consolidar y crecer



Cambios Tecnológicos

Compartir

por Carmona0700

Me gusta Editar contenido... Más

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 5.4 Los cambios tecnológicos para el emprendimiento global II

Tema	El emprendedor en la sociedad
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	<ul style="list-style-type: none"> - Autorregulación - Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	<ul style="list-style-type: none"> - Perseverancia - Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	Que el alumno desarrolle un anuncio publicitario para la promoción de su proyecto en medios digitales.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores. - Identificar el ecosistema emprendedor, así como las diferentes áreas de su entorno, a fin de obtener los beneficios requeridos para emprender e impulsar sus proyectos.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos. - Herramientas y estrategias para el desarrollo de la creatividad. - Tecnologías de la información y comunicación, y redes sociales para el emprendimiento de proyectos.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base a sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social y ambiental - Empatía

	<ul style="list-style-type: none"> - Respeto por la diversidad - Compromiso - Tenacidad - Innovación - Proactividad - Creatividad - Ética - Ambición con una visión emprendedora - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia - Disciplina - Entusiasmo - Organización - Automotivación - Intuición y visión a futuro - Autoconfianza
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Pintarrón - Plumones y borrador para pintarrón - Video: Tutorial Lapbook https://www.youtube.com/watch?v=TwOgg5H9npc Duración 1 min 26 s - Cartulina para anotar las preguntas de la actividad 1
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - 1 Tablet o 1 celular por equipo, de ser factible (Para hacer su anuncio publicitario). - En caso de no contar con tablet o celular, traer los siguientes materiales: <ul style="list-style-type: none"> - Cartulinas de colores - Hojas de colores - Pegamento blanco - Revistas - Papel imprenta - Plumones - Lápiz - Borrador - Cinta adhesiva - Foami
Orientaciones para el facilitador	<p>Esta sesión es un reforzamiento para que el alumno vea cómo y dónde puede aplicar la tecnología en su proyecto.</p> <p>Las actividades están para realizarse en físico dentro de la sesión, sin embargo, en caso de contar con tablet,</p>

	<p>computadora, internet, celular, etc., puede trabajarse de manera digital. (pueden utilizar herramientas como: Publisher, PowerPoint, Word, etc.)</p> <p>En caso de no contar con tablet o celular, se sugiere que el facilitador proyecte el siguiente video: Tutorial Lapbook https://www.youtube.com/watch?v=TwOgg5H9npc</p> <p>En la actividad 1, el facilitador anota en una cartulina las preguntas que deben analizar y responder por equipo para agilizar el tiempo.</p> <p>El facilitador recuerda a los alumnos anexar a su carpeta de evidencias los trabajos realizados.</p>
--	--

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
2 min	Saludo y bienvenida
3 min	Propósito de la sesión Que el alumno desarrolle un anuncio publicitario para la promoción de su proyecto en medios digitales.
5 min	Recuperación de saberes El facilitador solicita a 2 alumnos compartir sus respuestas sobre la sesión anterior: ¿Qué es la tecnología? ¿Cuál es su función? ¿Consideras importante utilizarla dentro de tu proyecto? ¿Si no tuvieras la oportunidad de acceso a la tecnología, cómo podrías innovar?
	Desarrollo
40 min	Desarrollo de actividades Ficha 45 1. El facilitador les pide a los alumnos que se reúnan con sus equipos para desarrollar un anuncio publicitario de su producto o servicio, y solicita que respondan las siguientes preguntas: ¿Cómo presentarías tu producto o servicio en un medio publicitario? ¿Existe una historia (Storytelling) de tu proyecto que convenza a los usuarios o clientes?, explica brevemente. ¿Qué pretendes mostrar sobre el producto o servicio cuando realizas tu anuncio?

	<p>¿Cómo invitas al cliente o usuario a que utilice tu producto o servicio? ¿En cuáles medios piensas que puedes promocionar tu producto o servicio y tener mejores resultados?</p> <p>2. Después, el facilitador les pide que plasmen sus respuestas de manera creativa (anuncio publicitario de su producto o servicio) en Publisher, PowerPoint o Word, y en caso de no contar con medios tecnológicos, pueden realizarlo en un papel imprenta o cartulina, se sugiere ver el siguiente video como ejemplo: https://www.youtube.com/watch?v=TwOgg5H9npc</p> <p>3.- Los equipos presentan el anuncio de sus productos o servicios (ya sea en medios digitales o en una cartulina) a todo el grupo.</p> <p>4.-El facilitador retroalimenta las presentaciones, analizando si su proyecto se promocionaría dentro de los medios, hace sugerencias de mejora.</p> <p>5.- El facilitador menciona al grupo, que no importa si no se tienen los medios tecnológicos para presentar su proyecto, siempre y cuando lo hagan de manera creativa e innovadora.</p>
	Cierre
5 min	<p>Ficha 46 Tarea El alumno responde las siguientes interrogantes en una hoja blanca</p> <p>1.- En caso de tener acceso a la tecnología: ¿Qué aplicación utilizaste? ¿Fue amigable la aplicación para trabajarla? ¿Qué sugerencias de mejora te hicieron?</p> <p>2.- En caso de haber trabajado sin tecnología: ¿Cómo le hiciste para presentar tu proyecto innovador sin tecnología? ¿Cómo te acercaste al usuario o beneficiario con tu anuncio? ¿Qué mejorarías de tu presentación?</p>

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 5.5 Apoyos para el bienestar social y personal

Tema	El emprendedor en la sociedad
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	<ul style="list-style-type: none"> - Autorregulación - Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	<ul style="list-style-type: none"> - Perseverancia - Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	<ul style="list-style-type: none"> - Que el alumno conozca algunos apoyos externos y financieros para impulsar sus proyectos emprendedores.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar proyectos personales y/o sociales que contribuyan a la difusión de la ciencia y tecnología; considerando los elementos necesarios para su creación y comunicación en diversos ámbitos emprendedores. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores. - Identificar el ecosistema emprendedor, así como las diferentes áreas de su entorno, a fin de obtener los beneficios requeridos para emprender e impulsar sus proyectos.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Estructura de la organización vinculada al proyecto. - Criterios para el análisis y evaluación de resultados. - Proceso para el diseño de proyectos de emprendimiento. - Apoyos para el impulso de proyectos. - El ecosistema emprendedor local y global. - Trámites normativos y de gestión para el emprendedor. - Instituciones y organismos públicos y privados de apoyo para el emprendimiento. - Herramientas y estrategias para el desarrollo de la creatividad.

<p>Habilidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajar de manera individual y en equipos colaborativos. - Optimizar recursos. - Tomar decisiones fundamentadas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Comunicarse asertiva y efectivamente de manera oral y escrita a través de diferentes medios. - Medir y aceptar riesgos para el emprendimiento de proyectos. - Buscar y discernir información de diversos medios. - Generar nuevas áreas de oportunidad y empleos a través del emprendimiento de proyectos. - Identificar sus habilidades, aptitudes, fortalezas y oportunidades para el desarrollo de proyectos emprendedores.
<p>Actitudes y valores</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Innovación - Proactividad - Creatividad - Ética - Ambición con una visión emprendedora - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia
<p>Material para el facilitador</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 1 Información para el apoyo social y personal - Anexo 2 Emprendedor en la sociedad
<p>Material para el alumno</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Plumones - Hojas blancas - Pluma
<p>Orientaciones para el facilitador</p>	<p>Es importante conservar un ritmo constante y exacto en los tiempos para evitar la dispersión del objetivo, así como la atención de los alumnos.</p> <p>Se sugiere al facilitador hacer una presentación en PowerPoint con la información del Anexo 1 Información para el apoyo social y personal, hay un ejemplo en el Anexo 2 Emprendedor en la sociedad.</p> <p>El facilitador entrega una copia a los alumnos del Anexo 1 Información para el apoyo social y personal, para desarrollar la actividad 3.</p>

	<p>Los trabajos realizados en la sesión por parte de los alumnos, deben anexarlas al portafolio de evidencias de cada uno de ellos.</p>
--	---

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
10 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca algunos apoyos externos y financieros para impulsar sus proyectos emprendedores.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide a un alumno que cuente su experiencia al realizar el anuncio publicitario de su proyecto usando tecnología, y otro alumno relata cómo fue hacer su anuncio sin tecnología.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador menciona que no sólo se necesita la tecnología, sino recursos económicos, sociales y de otros proyectos para lograr el impulso necesario de su propio proyecto y les hace las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué necesitas para echar a andar tu proyecto?</p> <p>¿Crees que una empresa, asociación o el gobierno, apoyaría tu idea emprendedora?</p> <p>¿Por qué?</p> <p>2.- El facilitador proyecta la presentación en PowerPoint del Anexo 1 Información para el apoyo social y personal.</p> <p>3.-El facilitador entrega una copia por equipo, con la información contenida en el Anexo 1 Información para el apoyo social y personal. Después les pide que en una hoja blanca respondan estas preguntas:</p> <p>¿Cómo se llaman los proyectos que ayudan a nuevos emprendedores?</p> <p>¿Qué pueden rescatar de cada una?</p> <p>¿Cuál elegirías y por qué?</p> <p>Ficha 47</p> <p>4.- El facilitador pide a los alumnos participen para responder las siguientes preguntas a modo de reflexión:</p> <p>¿Qué fue lo que te interesó de los proyectos de apoyo y por qué?</p>

	<p>¿A cuál de ellos solicitarías apoyo para tu proyecto emprendedor?</p> <p>¿Habías oído hablar sobre esos proyectos?</p>
	Cierre
5 min	<p>Ficha 48</p> <p>Tarea</p> <p>El facilitador pide a los alumnos que investiguen cuáles son las instituciones que pueden apoyar su proyecto de emprendimiento dentro de su comunidad donde viven y en la zona metropolitana de Guadalajara.</p>

Anexo 1 Información para el apoyo social y personal²⁶

Los proyectos comunitarios, al igual que las organizaciones benéficas, suelen estar en la mira de los emprendedores generando un desarrollo más allá de sus propias firmas o actividades.

Apoyo externo: El entorno favorecedor de la cultura emprendedora, el que la dinamiza, encauza y expande:

- Incubadoras y aceleradoras
- Parques tecnológicos, centros Cowork y Fab Lab
- Ferias, congresos y jornadas
- Medios de comunicación
- Empresas tractoras

Apoyo económico: La financiación es necesaria en los proyectos emprendedores y debe existir un mecanismo que la haga posible:

- Familia, amigos y Business Ángel o Inversor Ángel
- Entidades financieras con línea específicas
- Fondos de inversión
- Posibles fórmulas nuevas como Crowdfunding (Tipo de financiación)
- Apoyo directo de las AAPP (Administraciones Públicas)

Empresas tractoras²⁷

Son las grandes empresas que propician el crecimiento y desarrollo económico a nivel, por lo general son grandes firmas a nivel nacional o internacional. Juegan un papel muy importante para impulsar y sostener a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Incubadora

²⁶ <https://economipedia.com/definiciones/incubadora-de-empresas.html>

²⁷ <https://reactivacioneconomica.jalisco.gob.mx/que-es-una-empresa-tractora/>

La incubadora de empresas es una institución que brinda apoyo técnico o financiero a negocios de reciente creación, particularmente, aquellos que buscan recursos para su expansión. Es decir, la incubadora de empresas es una entidad que ofrece asesoría y financiamiento para los emprendedores. Incluso, pone a su disposición recursos, como lugares físicos donde poder desarrollar su actividad comercial.

Cabe señalar que el objetivo de estas incubadoras es propiciar la generación de nuevos negocios innovadores que puedan ser exitosos en el mercado. Por esa razón, usualmente se apunta a que los emprendedores no solo reciban respaldo económico, sino una formación para que aprendan a gestionar su compañía.

Entre las características de las incubadoras de empresas destacan las siguientes

Estas incubadoras suelen estar relacionadas principalmente al sector tecnológico, con experiencias como las de Silicon Valley. Sin embargo, cada vez existe una mayor diversidad de este tipo de iniciativas.

Un actor importante en el desarrollo de incubadoras de empresas son las instituciones educativas. En ellas se han comenzado a crear espacios donde los emprendedores sin experiencia ni recursos financieros pueden desarrollar negocios.

También se les conoce como incubadoras de Startups porque suelen impulsar la formación de este tipo de empresas emergentes que se caracterizan por su potencial de rápido crecimiento. Es decir, se trata de negocios escalables. Además, suelen contar con un componente innovador, vinculado con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TICs).

El emprendedor deberá presentar un plan de negocio, delineando la misión, visión, objetivos y estrategia que seguirá la empresa. De ese modo, se podrá evaluar la viabilidad del negocio. Es decir, si podrá generar valor a los socios.

Los proyectos que sean considerados viables recibirán asesoría en temas administrativos, legales, contables, financieros y demás. Asimismo, se buscará su acceso a capital. Por ejemplo, de inversores ángeles o de agentes que busquen proyectos de alto riesgo, pero con potencial de grandes ganancias.

Periodos de la incubación

Preincubación: Se le brinda asesoría al emprendedor para que pueda delinear su plan de negocio. Para ello, usualmente se requiere de una investigación del mercado.

Incubación: El proyecto se lleva a cabo para analizar su puesta en marcha y el cumplimiento de los objetivos planteados. Esta fase podría durar entre un año y año y medio.

Postincubación: Se hace un seguimiento del negocio para potenciar ciertas áreas. Existe quizás un periodo en el que esto toma mayor relevancia, alrededor de medio año, pero en realidad esta etapa es constante e indefinida.

Fab Lab²⁸

Un Fab Lab (acrónimo del inglés Fabrication Laboratory) es un espacio de producción de objetos físicos a escala personal o local que agrupa máquinas controladas por ordenadores, capaces de fabricar casi cualquier cosa que imaginemos. Su particularidad reside en su tamaño y en su fuerte vinculación con la sociedad.

Un Fab Lab se basa en 8 puntos clave. Estos se agrupan en su definición: misión, acceso y educación. Y la responsabilidad de los usuarios: seguridad, limpieza, operaciones, confidencialidad y negocio.

Startup

Una Startup es una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente.

Business Ángel²⁹

El inversor Ángel es un individuo muy acaudalado e interesado en financiar proyectos empresariales innovadores con altas ganancias esperadas. Dichas iniciativas, sin embargo, también son de alto riesgo.

El modelo de negocio del inversionista Ángel consiste en diversificar, colocando su fortuna en varios emprendimientos. Así, basta que solo algunas de estas nuevas compañías funcionen para obtener beneficios. Como sabemos cuanto mayor es el riesgo de una inversión mayor es la rentabilidad que se exige a esa inversión.

Entre las características del inversor Ángel destacan:

- Busca estar presente en los **hub de emprendimiento** (es un espacio donde los emprendedores trabajan juntos, colaboran y forman una comunidad. Su influencia es, a veces, tan grande que convierten a las ciudades donde se instalan en centros punteros de emprendimiento) para entrar en contacto con profesionales innovadores que necesiten financiamiento para sus **Startup**. Dichas empresas se caracterizan por prometer un crecimiento exponencial si prosperan.
- No solo prestan dinero, sino que se involucran con el proyecto al que financian. En algunos casos, ofrecen su conocimiento en negocios. Así, ayudan en la toma de decisiones y comparten sus experiencias y contactos profesionales.

²⁸ <http://fablab.ua.es/que-es-fab-lab/>

²⁹ <https://economipedia.com/definiciones/inversor-angel.html>

- No evalúan únicamente la rapidez en el retorno de la inversión, sino la capacidad y el compromiso del emprendedor.
- A diferencia de lo que sucede con un fondo de capital riesgo, la gestión del patrimonio no fue delegada a un tercero. El inversionista Ángel administra su propio dinero y decide en dónde colocarlo.
- El capital que aporta un inversor Ángel usualmente es retribuido con una participación en la **Startup**.
- Se suelen agrupar en redes o clubes organizados por entidades públicas o privadas. Por ejemplo, universidades o centros de estudios, superiores.
- Los inversores Ángeles son una fuente secundaria de financiamiento. A ellos recurren los emprendedores luego de tocar la puerta a familiares, amigos y contactos profesionales.

A los inversores Ángeles, también se les conoce como padrinos inversores o inversores de proximidad.

El Crowdfunding³⁰

El crowdfunding o micro mecenazgo es una forma de financiación que consiste en utilizar el capital de numerosos individuos a través de pequeñas aportaciones.

Si tienes un negocio en mente, sólido y original, pero careces de recursos económicos, no te preocupes si los bancos no te prestan dinero. Las nuevas tecnologías nos ofrecen esta alternativa a la banca tradicional, que cada vez tiene más adeptos.

El **crowdfunding** es un modo de financiación en el que un conjunto de personas interesadas en un mismo negocio -ya sea cultural, tecnológico, deportivo, de ocio, brindan los recursos económicos necesarios para que éste pueda llevarse a cabo. El modelo define, por tanto, una alternativa a la banca tradicional con la que los emprendedores, en lugar de acudir a las entidades financieras para impulsar su idea empresarial, se apoyan en el capital de una audiencia atraída por el planteamiento de negocio sugerido previamente.

Este modelo de financiación alternativa pide al público en general dinero a cambio de una serie de recompensas, dependiendo éstas de la cantidad donada que se aporte. Así, a través de Internet y las redes sociales, los nuevos empresarios lanzan su primer llamamiento -aprovechándose de la inmediata difusión y conexión directa que suponen las **tecnologías** actuales- a todo tipo de usuario que quiera ofrecer su aportación.

Feria Empresarial

Un evento que reúne en un mismo lugar empresarios, emprendedores y grandes empresas referentes de diferentes sectores de la economía, convirtiéndose así en una oportunidad única para que los nuevos empresarios de la ciudad visibilicen su negocio, promocionen sus productos y servicios.

³⁰ <https://economipedia.com/actual/financiacion-a-traves-del-crowdfunding.html>

Una feria empresarial es una oportunidad para exhibir una imagen corporativa, productos y servicios e incluso capacidades para la innovación, aunque sin duda, es un gran espacio para hacer trabajo de relaciones públicas y comerciales que podrían capitalizarse en el futuro.

Anexo 2 Emprendedor en la sociedad

Presentación en aplicación Genially

Los apoyos sociales y personales

Los proyectos comunitarios, al igual que las organizaciones benéficas, suelen estar en la mira de los emprendedores generando un desarrollo más allá de sus propias firmas o actividades.



genially

Incubadora



Son excelentes herramientas para impulsar el nacimiento de empresas, pues proporcionan la asistencia necesaria para crecer. se encargan de evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado de un plan, proporcionar servicios de asesoría legal, desarrollar los planes de mercadotecnia y ventas e incluso, aportar un espacio físico, equipo ^{info} logística y acceso a financiamiento y capital semilla.

Fab Lab

Un Fab Lab (acrónimo del inglés Fabrication Laboratory) es un espacio de producción de objetos físicos a escala personal o local que agrupa máquinas controladas por ordenadores, capaces de fabricar casi cualquier cosa que imaginemos. Consta de 8 puntos clave:



Misión



Acceso



Educación



Seguridad



limpieza



Operaciones



Confidencialidad



Negocio

Business Angel



es aquella persona física o jurídica que aporta financiación y/o experiencia a nuevos empresarios con el fin de obtener una ganancia futura.

Feria Empresarial

Una feria empresarial es una oportunidad para exhibir una imagen corporativa, productos y servicios e incluso capacidades para la innovación, aunque sin duda, es un gran espacio para hacer trabajo de relaciones públicas y comerciales que podrían capitalizarse en el futuro



ETAPA 6 Comunicación

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 6.1 Desarrollo verbal

Tema	Habilidades de comunicación
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	- Que el alumno identifique los elementos que facilitan la comunicación verbal como una herramienta para su desarrollo personal.
Rasgo del perfil de egreso	- Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos.
Conocimientos	- Herramientas para el autoconocimiento. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	- Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía
Material para el facilitador	- Anexo 1 Desarrollo verbal (una copia por alumno) - Anexo 2 Elementos que facilitan y dificultan la comunicación (una copia por alumno) - Anexo 3 Respuestas - Cartulina con los conceptos del Anexo 1 - Cartulina, una por cada equipo - Cinta

	- Hilaza
Material para el alumno	- Lápiz - Plumones - 2 hojas blancas por alumno
Orientaciones para el facilitador	<p>Es importante conservar un ritmo constante y exacto en los tiempos para evitar la dispersión del objetivo, así como la atención de los alumnos.</p> <p>Para la actividad 1, se sugiere que el facilitador haga un esquema en una cartulina con los conceptos del Anexo 1 Desarrollo verbal, para que los alumnos acomoden, de forma correcta, los elementos que lo conforman, con el fin de agilizar tiempos, estrategias y la participación activa de los alumnos, así como evitar distracciones.</p> <p>Las respuestas del Anexo 2 Elementos que facilitan y dificultan la comunicación, se encuentran en el Anexo 3 Respuestas.</p> <p>El tendadero es una de las estrategias que permite a los alumnos visualizar lo que se aprende y de esta forma se apropien de la secuencia u orden que mantienen cada uno de sus elementos. Permite organizar ideas, información, trabajar visual, oral y kinestésicamente para favorecer un aprendizaje significativo. Para mayor información puede consultar el siguiente link: http://elmaestroaprendiz.blogspot.com/2015/05/tendadero-didactico.html</p> <p>El cuadro de doble entrada es un organizador del conocimiento, que se utiliza para sistematizar la información. Permite contrastar los elementos de un tema. Está formado por un número variable de columnas en las que se lee la información en forma vertical y se establece la comparación entre los elementos de las columnas.</p> <p>Ayuda a organizar información, con la finalidad de hacerla más clara y concreta. Puede consultar el siguiente link para ampliar la información: https://www.educaycrea.com/2015/10/cuadro-de-doble-entrada-definicion-y-ejemplos/</p> <p>El facilitador les recuerda que las fichas trabajadas en esta sesión deben incorporarlas al portafolio de evidencias.</p>

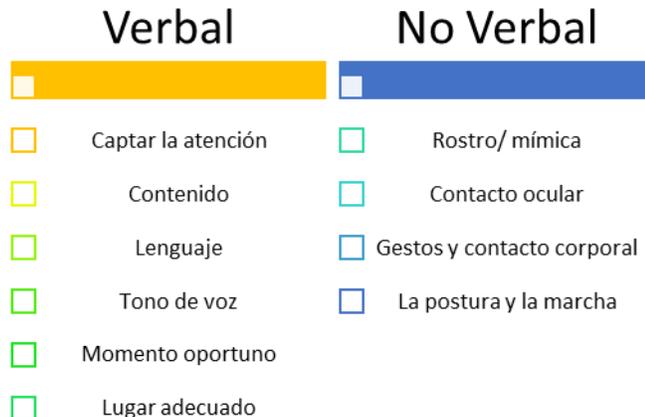
Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno identifique los elementos que facilitan la comunicación verbal como una herramienta para su desarrollo personal.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide a algunos alumnos que compartan al grupo, lo que investigaron sobre las instituciones de apoyos para el bienestar social y personal, que encontraron en su comunidad y en la zona metropolitana de Guadalajara.</p>
	Desarrollo
30 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador pega en el pintarrón el esquema en desorden (que realizó previamente del Anexo 1 Desarrollo verbal), y les pide a los alumnos que lo acomoden en las columnas que consideren correctas.</p> <p>2. El facilitador con ayuda de todo el grupo, revisan que el esquema esté correctamente, después pide a los alumnos que lo copien en una hoja blanca.</p> <p>3. A manera de reflexión, el facilitador habla sobre cada uno de los aspectos del Anexo 1 Desarrollo verbal, y junto con los alumnos analizan la importancia de aplicar estos elementos en el contexto familiar, personal, social y educativo.</p> <p>4.El facilitador entrega a los alumnos una copia del Anexo 2 Elementos que facilitan y dificultan la comunicación, y les pide que la respondan, enseguida les dice que, en la parte posterior de la hoja, escriban un párrafo de 6 renglones mínimo, en donde mencionen por qué consideran importante esos elementos para una comunicación efectiva.</p> <p>Ficha 49</p> <p>5.- El facilitador pide a los alumnos que contesten en una hoja blanca las siguientes preguntas: ¿Por qué crees que es importante comunicarte? ¿Qué beneficios tiene el comunicarse con los demás? ¿Por qué es necesario comunicarse de manera verbal y no verbal? ¿La comunicación no verbal podría afectarnos dentro de nuestro día a día?</p>

	<p>6.- El facilitador les dice a los alumnos que se reúnan con sus equipos para la actividad del “Tendedero” y les entrega; una cartulina, un metro de hilaza y cinta. Cada equipo tiene que dibujar prendas de ropa, recortarlas y dentro de ellas, van a anotar los elementos que favorecen su comunicación y en la parte de atrás, los que la obstaculizan.</p> <p>7.- Posteriormente, los integrantes de cada equipo deben colocar sus prendas en la hilaza formando su tendedero y exponerlo ante el grupo.</p>
	Cierre
15 min	<p>Ficha 50 Tarea El facilitador les hace las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué aprendiste en esta sesión? 2. ¿De qué manera te puede servir el tema visto en tu vida cotidiana? 3. ¿Qué elementos necesitas mejorar? 4. ¿Cuáles son tus fortalezas en expresión oral?

Anexo 1 Desarrollo verbal

Esquema comunicación



Conceptos			
Verbal		No Verbal	
Captar la atención	<p>Que las personas estén atentas a mi persona y lo que hablo.</p> <p>Exponer de manera clara lo que se quiere exponer.</p>	Rostro/Mímica	<p>La expresión de la cara puede revelar muchas cosas, temperamento, rasgos de personalidad, estado anímico, actitud.</p> <p>Las expresiones observables en el rostro: mirada, movimientos de las cejas, labios, músculo facial... constituyen la mímica.</p>
Contenido	<p>Qué es lo que deseamos expresar.</p> <p>Cuál es nuestra finalidad.</p>	Contacto ocular	<p>Reflejan la personalidad.</p> <p>Puede hacer que una persona se sienta acogida, con libertad, relajación, serenidad, estímulo, confianza, ánimo.</p>
Lenguaje	<p>Ver con quién hablamos.</p> <p>Matices culturales que debemos tener en cuenta.</p> <p>Edad , costumbres, comunidad, familia, intereses.</p>	Gestos y contacto corporal	<p>Los gestos realizados con brazos, manos, piernas son también una manera de comunicar sentimientos, actitudes y modo de ser de la persona.</p>
Tono de voz	Nivel de comprensión de las personas que nos escuchan.	La postura y la marcha	<p>La postura expresa la actitud de la persona.</p> <p>Una manera de andar rápido puede reflejar decisión, ansiedad, enfado, jovialidad.</p>
Momento oportuno	Respetar el tiempo de las personas, su situación y privacidad.		
Lugar adecuado	El lugar en donde se establece la comunicación.		

Anexo 2 Elementos que facilitan y dificultan la comunicación

Coloca una ✓ en la columna que consideres que corresponda el elemento de la comunicación.

Facilitan la comunicación	Elementos	Dificultan la comunicación
	Expectativas: Nuestras experiencias Lo que esperamos	
	Igualdad	
	Se considera a la persona	
	Barreras o ruidos: Físicas Psicológicas De comunicación	
	Se le escucha	
	Simpatía y afecto	
	Los filtros: Conceptos Sentimientos Emociones	
	Se le acepta	
	Se habla con espontaneidad y confianza	
	Estereotipos: Etiquetas Juicios	
	Se le mira	
	Mantiene la calma	
	Prejuicios: Características diferentes	
	Empática	

Anexo 3 Respuestas

Facilitan la comunicación	Elementos	Dificultan la comunicación
	Expectativas: Nuestras experiencias Lo que esperamos	✓
✓	Igualdad	
✓	Se considera a la persona	
	Barreras o ruidos: Físicas Psicológicas De comunicación	✓
✓	Se le escucha	
✓	Simpatía y afecto	
	Los filtros: Conceptos Sentimientos Emociones	✓
✓	Se le acepta	
✓	Se habla con espontaneidad y confianza	
	Estereotipos: Etiquetas Juicios	✓
✓	Se le mira	
✓	Mantiene la calma	
	Prejuicios: Características diferentes	✓

✓	Empática	
---	----------	--

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 6.2 Desarrollo escrito

Tema	Habilidades de comunicación
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Liderazgo y apertura
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca los elementos y aplicaciones que se necesitan para redactar un promocional para su proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	- Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos.
Conocimientos	- Herramientas para el autoconocimiento. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	- Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía
Material para el facilitador	- Ruleta en grande - Anexo 1 El post - Anexo 2 Actividad de la ruleta - Anexo 3 Herramientas para hacer el promocional

	<ul style="list-style-type: none"> - Video: Flyer Empresarial Creado en PowerPoint - https://www.youtube.com/watch?v=FX04lvt4kml <p>Duración 3 min 37 s para consulta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plumones para pintarrón - Borrador de pintarrón
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Plumones o colores - Lápiz - Borrador - Cartulina
Orientaciones para el facilitador	<p>En esta sesión se trabaja con los alumnos con el fin de que realicen un promocional para su proyecto, utilizando el Post; Son notas o mensajes de texto que se publican en una web social (blog, Facebook, página web...) y que pueden ir acompañados por una imagen, un vídeo, o cualquier tipo de enlace web. Como referencia puede consultar los siguientes links:</p> <p>https://www.40defiebre.com/estructura-perfecta-post-tipos</p> <p>https://www.jesuslopezseo.com/noticias/10-recomendaciones-para-escribir-un-post-perfecto/</p> <p>Se sugiere que el facilitador realice una presentación en PowerPoint con la información contenida en el Anexo 1 El post, para que los alumnos conozcan los elementos que debe llevar su promocional.</p> <p>En caso de contar con los medios audiovisuales y digitales, el facilitador trabaja con los alumnos el post dentro de alguna de las herramientas que contiene el paquete de office de su computadora (Publisher, PowerPoint, Paint, Word, etc.) El facilitador debe tener en cuenta estos aspectos para realizar las adecuaciones necesarias en la sesión. Ya sea que trabaje manual o digitalmente, los ejemplos están en el Anexo 3 Herramientas para hacer el promocional.</p> <p>Se sugiere al facilitador utilizar la estrategia didáctica de la ruleta para que a los alumnos les quede claro cuáles son los elementos del post. La ruleta es una herramienta que favorece de manera divertida y dinámica el desarrollo de un contenido.</p>

	<p>Como información complementaria, si el facilitador desea hacer una ruleta digital puede consultar el siguiente video: Video: Crear Juego Interactivo PowerPoint- Ruleta Interactiva https://www.youtube.com/watch?v=TK3rMBX1Mxk Duración: 17 min 15 s</p> <p>Los equipos tienen que elaborar el post con los elementos trabajados en la ruleta, para después presentarlo ante el grupo y recibir retroalimentación.</p> <p>El facilitador, favorece la retroalimentación positiva grupal (viendo si el post es llamativo, cumple con los elementos descritos, invita a seguir el proyecto), con la finalidad de que el alumno detecte los aspectos de mejora de manera autónoma.</p> <p>El facilitador recuerda a los alumnos que los trabajos realizados en la sesión, deben anexarlos al portafolio de evidencias.</p>
--	--

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca los elementos y aplicaciones que se necesitan para redactar un promocional para su proyecto de emprendimiento.</p>
5 min	<p>Recuperación de saberes El facilitador pide a 2 o 3 alumnos que, de manera voluntaria, comenten la importancia de la comunicación verbal y no verbal.</p>
	Desarrollo
20 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.- El facilitador explica a los alumnos, a través de una presentación en PowerPoint, lo que es un post y los elementos que debe contener para tener éxito (Anexo 1 El post).</p> <p>2.-El facilitador explica a los alumnos que, a través de una ruleta, van a jugar con los elementos que debe tener un post. Los alumnos se reúnen en equipos, se da vuelta a la ruleta y según el segmento que les haya tocado, deben</p>

	<p>explicar cómo es la característica y dar un ejemplo, así sucesivamente hasta que se terminen los elementos (Anexo 2 Actividad de la ruleta).</p> <p>3.- El facilitador muestra a los alumnos un ejemplo de un post a través de imágenes. Posteriormente, les pide que en una hoja desarrollen cada uno de los aspectos a manera de post de redes sociales, después los equipos lo presentan ante el grupo.</p> <p>4.- El facilitador retroalimenta la presentación de los equipos, identificando si los post cumplen con los elementos suficientes para enriquecer la promoción, con la intención de que el aprendizaje significativo se desarrolle de manera general.</p> <p>5.- El facilitador presenta Anexo 3 Herramientas para hacer el promocional. Son ejemplos de promocionales elaborados con herramientas del paquete de office (Publisher, Paint, PowerPoint, Word, etc.) como una alternativa para realizar sus promocionales de mejor calidad. Si el tiempo lo permite, el facilitador presenta el Video: Flyer Empresarial Creado en PowerPoint https://www.youtube.com/watch?v=FX04lvt4kml (Tutorial para que aprender a elaborar promocionales con PowerPoint).</p> <p>6.- El facilitador pide a los alumnos que elaboren un esquema en hojas blancas acerca de los elementos que debe tener un post. El facilitador hace su propio esquema en el pintarrón.</p> <p>7.- El facilitador pregunta al grupo, por qué es importante manejar los elementos escritos en el esquema.</p>
	Cierre
15 min	<p>Ficha 51 Tarea El facilitador les pide a los alumnos que respondan las siguientes preguntas: ¿Qué es un post? ¿Cuál es su finalidad? ¿Dentro de mi proyecto en qué me favorece? ¿Cómo puedo realizarlo?</p>

Anexo 1 El post

El post es un artículo publicado en una web social (Blog, Facebook, etc.), es la presentación de un producto o servicio, su contenido permite demostrar a los usuarios una solución a sus necesidades.

Un post tiene la siguiente estructura:

Título

Es una frase que describe lo que vas a contar en el artículo, debe ser atractivo, que llame la atención porque será el gancho para invitar a los usuarios a leer tu post.

Estructura de la URL

Es el nombre que añades detrás del nombre de tu dominio en cada una de las páginas web. Elige una palabra clave del post, no debe ser muy larga y tiene que ser construido con palabras. Evita añadir fechas, numeraciones, fórmulas, etc.

Imagen de identidad

Tienes que elegir una imagen que represente lo que quieres comunicar, puedes usar las imágenes que quieras, pero solo una será la principal del artículo.

No es obligatorio tener imágenes, pero usarlas ayuda a hacer más comprensible y atractivo el post.

Introducción

Aquí debes explicar de forma breve y clara el problema y la solución que ofrece tu producto o servicio.

Cuerpo

- Aquí vas a escribir el resto del contenido del post, puedes poner enlaces o hipervínculos.
- Te sugiero que los párrafos sean cortos para facilitar la lectura.
- Cuida mucho la ortografía y puntuación.
- Puedes colocar imágenes que completen la identidad y estilo de tu post.
- Es importante incluir una conclusión, cuyo objetivo es que el usuario tenga una última buena impresión.

¿Estás listo para empezar a escribir tu post?

Recuerda que la clave de un post es hacerlo interesante, atractivo, para que atraiga más visitas y lectores a tu blog, enseguida te doy unos tips para lograrlo:

- Presta atención a los usuarios, es necesario que conozcas a estas personas, es decir, a qué se dedican, qué hacen, qué quieren, etc.
- Te recomiendo ponerte en el lugar de ellos y escribir tal y como a ti te gustaría leerlo, es decir, que sea fluida, que no canse, ni aburra.

- Busca tu propio estilo. Es tu oportunidad de demostrar tu propuesta creativa.
- No te desvíes del tema. Debes tener claro cuál es el tema principal del post, esto es importante porque te ayudará a explicar exactamente lo que quieres sin desviarte.
- Entre más simple, es mejor. No uses un lenguaje complicado, ni uses palabras rebuscadas para demostrar que sabes mucho sobre el tema.
- Es importante que la presentación visual te invite a leerlo, me refiero a que los párrafos estén bien divididos, puedes añadir imágenes, citas, negritas, cursivas, etc.
- Lee y vuelve a leer tu post antes de publicarlo. En ocasiones, es mejor dejar de pensar en el post y retomararlo en otro momento. Una vez que estés seguro, publícalo.

Ejemplo post:



Anexo 2 Actividad de la ruleta



Anexo 3 Herramientas para hacer el promocional

Ejemplos de promocionales elaborados en alguna de las herramientas del paquete de office (Publisher, Paint, PowerPoint, Word, etc.)



Publisher



PowerPoint

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 6.3 Técnicas de aprendizaje

Tema	Habilidades de comunicación
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Autoeficacia
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca y aplique técnicas de aprendizaje para el desarrollo de su proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	- Emplear el pensamiento divergente y crítico que ante múltiples opciones definan la mejor dirección ante cualquier situación de emprendimiento. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	- Herramientas para el autoconocimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades.
Habilidades	- Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas. - Generar e innovar estrategias con base en sus capacidades y aptitudes para la solución de problemas. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua. - Comunicarse asertiva y efectivamente de manera oral y escrita a través de diferentes medios.
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Empatía - Creatividad
Material para el facilitador	- Anexo 1 Técnicas de aprendizaje, 1 copia por alumno - Anexo 2 Mapa conceptual recortado, 1 copia por equipo - Anexo 3 Acróstico, 1 copia por alumno

	<ul style="list-style-type: none"> - Anexo 4 Infografía en una cartulina - Anexo 5 Rúbrica para evaluar infografía - Bolsas pequeñas o sobre por equipo, (donde coloca rectángulos y flechas del Anexo 2) - Cartulina con sopa de letras
<p>Material para el alumno</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hojas blancas - Colores - Lápiz - Borrador - Pegamento
<p>Orientaciones para el facilitador</p>	<p>Es importante mantener un ritmo constante y exacto en los tiempos para evitar la dispersión del objetivo, así como la atención de los alumnos.</p> <p>Se sugiere que, dentro de los mismos equipos, se trabaje de manera individual para no hacer movimientos, dispersar la atención y el tiempo.</p> <p>Para la actividad 3, se sugiere al facilitador traer ya recortados los rectángulos con los letreros y las flechas que se encuentran en el Anexo 2 Mapa conceptual, y colocados en bolsas pequeñas o sobre. Se entrega una bolsa o sobre a cada equipo. Los alumnos con ayuda del facilitador arman el mapa mental con la finalidad de que conozcan la técnica que les ayude a organizar y hacer la información significativa.</p> <p>Se sugiere al facilitador consultar la siguiente URL: https://www.ejemplos.co/15ejemplosdeacrosticos/#ixzz6Z0wSyEkL donde encontrará otros ejemplos de acrósticos.</p> <p>Para encontrar mayor información sobre infografía se sugiere consultar la siguiente URL: https://es.venngage.com/blog/queesunainfografia/#:~:tet=Una%20infograf%C3%ADa%20es%20una%20colecci%C3%B3n,de%20forma%20clara%20y%20precisa</p> <p>Se sugiere al facilitador llevar impresa la infografía para que la utilice en la retroalimentación de la actividad con los alumnos o proyectar el ejemplo que viene en el Anexo 4 Infografía.</p> <p>El facilitador recuerda a los alumnos que los trabajos realizados en la sesión, deben anexarlos al portafolio de evidencias.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca y aplique técnicas de aprendizaje para el desarrollo de su proyecto de emprendimiento</p>
5 min	<p>Recuperación de saberes El facilitador pide a 3 voluntarios que compartan brevemente cómo hizo el post.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador entrega a cada uno de los alumnos una hoja con una sopa de letras, en donde deben encontrar 5 conceptos, Anexo 1 Técnicas de aprendizaje. Al mismo tiempo, el facilitador pega en el pintarrón la sopa de letras que hizo en la cartulina, después, de manera grupal resuelven la sopa de letras para que todos verifiquen sus respuestas.</p> <p>2.-El facilitador entrega a cada equipo una bolsa pequeña o sobre con los rectángulos y flechas recortados del Anexo 2 Mapa conceptual, junto con una hoja blanca para formen el esquema de manera ordenada. Después, el facilitador pega la cartulina con el mapa conceptual estructurado correctamente, para que los alumnos revisen sus esquemas y corrijan en caso de haber hecho el ejercicio de forma incorrecta.</p> <p>3.-El facilitador entrega una copia con la palabra ACRÓSTICO escrita de manera vertical, los alumnos tienen que escribir ideas que se le vengan a la mente utilizando la primera letra escrita, Anexo 3 Acróstico. Para finalizar, pide a 2 alumnos que compartan su acróstico con el grupo. El facilitador retroalimenta mencionando la importancia de esta herramienta para la comunicación.</p> <p>4.-El facilitador reparte una hoja por alumno y les dice que van a hacer una infografía (sin saber qué es) explicando su tema con imágenes y poco contenido escrito. Al final, forman triadas para socializar la infografía.</p>
	Cierre

10 min	<p>Ficha 52</p> <p>El facilitador lleva impresa una infografía o proyecta, si tiene acceso a tecnología, la que se encuentra en el Anexo 4 Infografía, para que los alumnos identifiquen los elementos que la componen e identifiquen los faltantes en su ejercicio.</p> <p>El facilitador proyecta el Anexo 5 Rubrica para evaluar infografía, y solicita a cada alumno que evalúe si su infografía contiene los elementos mencionados anteriormente. Y pide que la infografía y la evaluación la anexe a su portafolio de evidencias.</p>
--------	--

Anexo 1 Técnicas de aprendizaje

Busca en la sopa de letras las siguientes palabras:

- MAPA MENTAL
- MAPA CONCEPTUAL
- ACRÓSTICO
- CONOCIMIENTOS PREVIOS
- INFOGRAFÍA

I P I Y P M S O G Q V H M E J I N X Z Q
 C O N O C I M I E N T O S P R E V I O S
 P T Z O M P K H K D C R T E F J L T T R
 V L E Y G J E G U Y I N G U L O Y I K Q
 A Z K O W U R J M A P A M E N T A L K C
 R X H U O K V N X X N V T Q V K R E K G
 G O S D I C B K K F C R C Y A L Q M M Z
 O Z C J T V R M N J U B D S Y A F P Y N
 G O T A E B R V X R A A K T C U H K S R
 I G I G I L P G P D U K K S T T T D B A
 H H E J A A Y R N Y A J D P C P J B E H
 E M A Z M C A H C Z I C D Z U E D Q Y M
 N Z X E G R R N V K F X R Q S C W O J O
 O S M J B O M Y N S A U I U H N V E Z P
 T Q P H X S P O C L R Z A I I O H L D V
 O L G I P T N F E C G D P H P C A A I I
 Y Q H F H I G G F Q O W Z B I A M K U P

Resolución de la sopa de letras

CONOCIMIENTOS PREVIOS

MAPAMENTAL

L

A

U

T

A A P

C I E

R F C

O A N

S R O

T G C

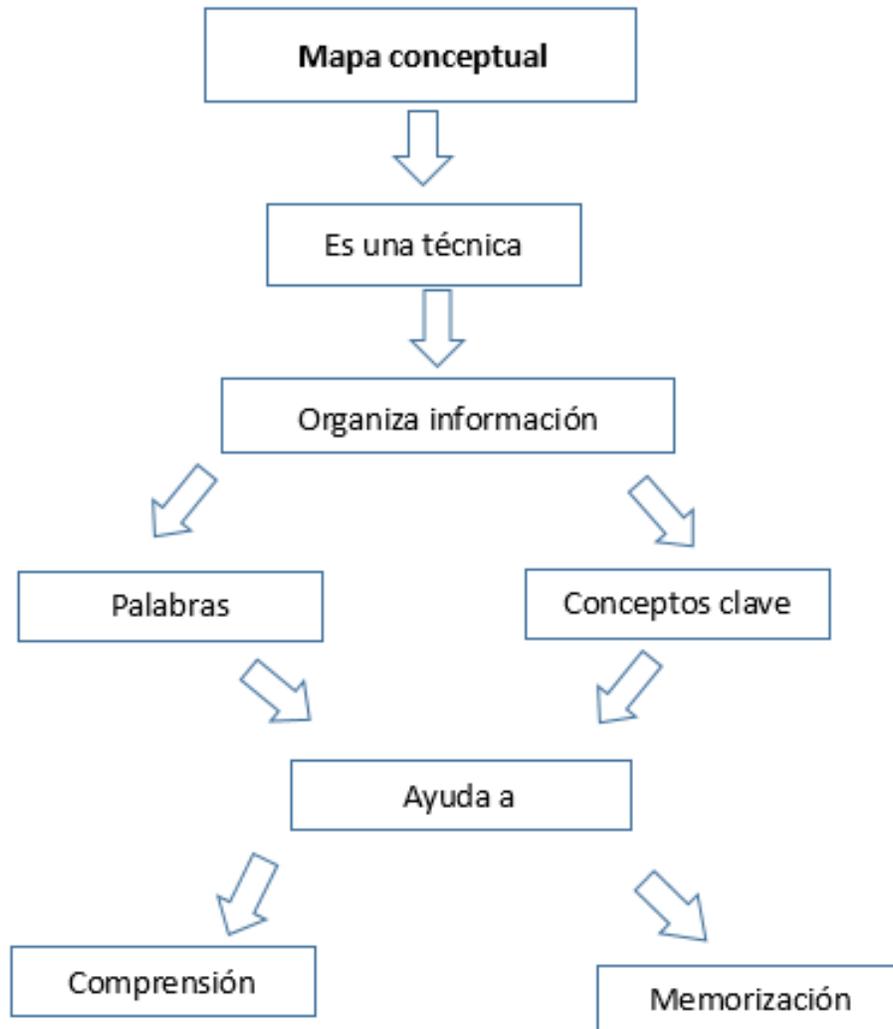
I O A

C F P

O N A

I M

Anexo 2 Mapa conceptual



Anexo 3 Acróstico

Escribe en cada renglón ideas que se te vengan a la mente utilizando la primera letra escrita.

A
C
R
Ó
S
T
I
C
O

Anexo 4 Infografía

Una infografía es una colección de imágenes, gráficos y texto simple (minimalista) que resume un tema, para que se pueda entender fácilmente.



Recrea Digital



Recrea Digital

Salud infantil



Que nuestras niñas, nuestros niños y adolescentes desarrollen hábitos de higiene, una alimentación saludable y una actividad física regular desde edades tempranas es fundamental para el cuidado de su salud, prevención de enfermedades y bienestar.

Hábitos de higiene

- Tener sus propios instrumentos de aseo personal, su toalla, su cepillo de dientes, su cepillo para el cabello y enseñarles a que se hagan responsables de cuidarlos.
- Bañarse diariamente y poner cuidado en lavar muy bien cada parte de su cuerpo.
- Lavarse las manos con frecuencia, especialmente después de ir al baño, después de tocar superficies sucias y antes de ingerir cualquier alimento.
- Cortarse las uñas de manos y pies.
- Lavarse los dientes 3 veces al día.
- Usar ropa limpia.



Alimentación saludable



- Evitar el consumo de bebidas azucaradas y alimentos procesados. Así como el exceso de comida chatarra o dulces.
- Tomar agua natural, de 1.5L a 2L diarios.
- Ingerir variedad de alimentos, como frutas, verduras, cereales, carnes, lácteos, entre otros que contengan vitaminas, proteínas, carbohidratos y minerales.

Educación

Jalisco

Recrea

Salud infantil

Vitalidad corporal

- Realizar actividades recreativas que impliquen movimiento físico.
- Evitar lapsos frecuentes de inactividad o sedentarismo.
- Hacer actividad física de 3 a 5 veces por semana.
- Practicar actividades o deportes que sean atractivos para él o ella, como el fútbol, volleyball, natación, baile, entre otros.



Educación

Jalisco

Recrea

Anexo 5 Rúbrica para evaluar infografía

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE UNA INFOGRAFÍA				
ASPECTOS	EXCELENTE	SATISFACTORIO	MEJORABLE	INSUFICIENTE
Elementos de la infografía	Contiene título, cuerpo, fuentes y créditos. El texto y las imágenes son equilibradas y concuerdan perfectamente con el tema.	Contiene título, cuerpo, fuentes y créditos. El texto y las imágenes son suficientemente equilibradas, pero concuerdan bastante con el tema.	Faltan alguno de los siguientes elementos: título, cuerpo, fuentes o créditos. El texto y las imágenes no son equilibradas, concuerdan poco con el tema.	Faltan la mayoría de los siguientes elementos: título, cuerpo, fuentes o créditos. El texto y las imágenes no son equilibradas, no concuerdan con el tema.
Diseño	Es visualmente muy atractiva, la combinación de colores y la tipografía empleada es legible y adecuada.	Es visualmente atractiva, la combinación de colores y la tipografía empleada es suficiente legible y adecuada.	Es visualmente poco atractiva, la combinación de colores y la tipografía empleada es poco legible y adecuada.	No es visualmente atractiva, la combinación de colores y la tipografía empleada no es legible y adecuada.
Contenido	En la infografía aparecen con mucha claridad todos y cada uno de los conceptos e ideas claves del tema.	En la infografía aparecen con suficiente claridad algunos de los conceptos e ideas claves del tema.	En la infografía aparecen con poca claridad los conceptos e ideas claves del tema.	En la infografía no aparecen con claridad los conceptos e ideas claves del tema.
Elementos visuales	Todas las imágenes empleadas tienen relación con el tema, dimensiones correctas, se utilizan gráficos, líneas diagramas.	La mayoría de las imágenes empleadas tienen relación con el tema, dimensiones correctas, se utilizan gráficos, líneas diagramas.	Algunas de las imágenes empleadas tienen relación con el tema, dimensiones correctas, se utilizan gráficos, líneas diagramas.	Las imágenes empleadas tienen muy poca relación con el tema, dimensiones incorrectas, no se utilizan gráficos, líneas diagramas.
Corrección lingüística	La ortografía, gramática y redacción son perfectas.	Aparecen uno o dos errores ortográficos o de puntuación.	Aparecen tres o cuatro errores ortográficos o de puntuación.	Aparecen cinco o más errores ortográfico o de puntuación.

- Construcción propia

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 6.4 Gamificación

Tema	Habilidades de comunicación
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autorregulación
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Metacognición
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca e identifique la gamificación dentro del emprendimiento y su vida cotidiana.
Rasgo del perfil de egreso	- Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos.
Conocimientos	- Herramientas para el autoconocimiento. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	- Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua
Actitudes y valores	- Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía - Intuición y visión a futuro
Material para el facilitador	- Anexo 1 Plantilla para rompecabezas - Anexo 2 Lista de conceptos - Video: ¿Qué es la Gamificación en la educación? https://www.youtube.com/watch?v=BqGj_XyKE_g Duración 2 min 3 s - Hoja de “Nube de palabras”, 1 copia por alumno - Hojas blancas - Pelota pequeña de plástico

	- Hoja de conceptos, 1 copia por alumno
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Plumón de color - Tijeras - Pegamento - Cartulina o papelote - Regla - Borrador
Orientaciones para el facilitador	<p>En esta sesión se verán tres estrategias como ejemplo de la forma en que se puede involucrar el juego en el aprendizaje.</p> <p>Nube de palabras.³¹- Una nube de palabras o nube de etiquetas es una representación visual de las palabras que conforman un texto, en donde el tamaño es mayor para las palabras que aparecen con más frecuencia.</p> <p>Uno de sus usos principales es la visualización de las etiquetas de un sitio web, de modo que los temas más frecuentes en el sitio se muestren con mayor prominencia. Las etiquetas son palabras clave que suelen estar ordenadas alfabéticamente o, en ocasiones, agrupadas semánticamente. La importancia de una etiqueta se muestra con el tamaño de la fuente y/o color.</p> <p>A pesar de ser usadas principalmente en la web, en el contexto educativo van ganando terreno ya que son muy útiles para visualizar las palabras clave del contenido a trabajar o para visualizar las ideas principales de un tema. Trabajar con ellas estimula las inteligencias lingüística y visual a la vez que desarrolla la capacidad de síntesis.</p> <p>Crucigrama.³² - Pasatiempo que consiste en llenar con letras las casillas de una cuadrícula de modo que formen, en sentido horizontal y vertical, las palabras determinadas por unas definiciones dadas. Ayuda a organizar información, con la finalidad de hacerla más clara y concreta.</p> <p>Rompecabezas.³³ - Desafían el intelecto de los niños. Ayudan a aumentar la habilidad de reaccionar, resolver más situaciones diarias y aumentan la habilidad para pensar.</p>

³¹ https://es.wikipedia.org/wiki/Nube_de_palabras

³² <https://dle.rae.es/crucigrama>

³³ <https://www.ecured.cu/Rompecabezas>

	<p>Se sugiere que los enunciados de la elaboración del esquema del Anexo 1 Plantilla para rompecabezas, se realicen en cartulinas para facilitar los tiempos, la estrategia y la participación activa de los alumnos y así evitar la distracción.</p> <p>El facilitador entrega esta plantilla a cada alumno, para que diseñe las líneas de un rompecabezas con lápiz al inicio, y plumones una vez definido, recortarlo e intercambiarlo con uno de sus compañeros de al lado.</p> <p>Una de las aplicaciones para realizarla es: https://www.nubedepalabras.es/gallery/ (Publisher, Paint, PowerPoint, Word)</p> <p>Las respuestas del Anexo 1 Plantilla para rompecabezas, se encuentran en el Anexo 2 Lista de conceptos.</p> <p>En caso de que se tenga la accesibilidad de la tecnología, el facilitador puede realizar un ejercicio de la creación de una nube de palabras en el salón, para mostrarle a los alumnos, como hacerla.</p>
--	--

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca e identifique la gamificación dentro del emprendimiento y su vida cotidiana.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide a 2 o 3 alumnos que mencionen las técnicas de aprendizaje que trabajaron la semana pasada y cómo las van a aplicar en su proyecto.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-Para iniciar, el facilitador proyecta el video: ¿Qué es la Gamificación en la educación? Duración 2 min 3 s https://www.youtube.com/watch?v=BqGj_XyKE_g</p> <p>2.- Enseguida, el facilitador entrega dos hojas a cada alumno; una con la nube de palabras y otra para hacer un rompecabezas. Cada alumno diseña un rompecabezas sobre la nube de palabras, primero con lápiz (con la finalidad que pueda borrar en caso de mejorar el diseño), al final debe remarcarlo con plumón oscuro, para que las figuras del rompecabezas queden bien definidas, después tienen que cortarlo e intercambiarlo con el compañero de al lado, para que lo resuelva.</p> <p>3.-Al tener resuelto el rompecabezas, el alumno lo pega en la hoja blanca entregada al inicio, después eligen 5 palabras que le sean interesantes o significativas del rompecabezas, las escribe en la parte en blanco y anota el concepto que comprende de las mismas.</p> <p>4.-Por medio de la dinámica “La pelota preguntona”, el facilitador lanza la pelota a varios alumnos y le pide que mencionen una de las palabras que eligieron y por qué. Enseguida, el escribe en el pintarrón las palabras establecidas en el rompecabezas y sus definiciones.</p> <p>5.-El facilitador pide a los alumnos que se reúnan con sus equipos y les dice que, en una cartulina elaboren un crucigrama eligiendo 6 palabras que identifiquen a los integrantes del equipo; 3 de forma horizontal y 3 de forma vertical. Los alumnos tienen 3 minutos para explicar por qué eligieron estos términos.</p>

	Cierre
5 min	<p>Tarea Los alumnos tienen la consigna de elaborar un juego que atraiga a otras personas de su edad y más grandes, para comprar o acercarse a su producto. Pueden crearlo con hojas blancas, lápices, colores o plumones, tijeras y pegamento (en caso de ser necesario para su creación).</p> <p>Ficha 53 Responde las siguientes preguntas en una hoja blanca. Recuerda que esta ficha debes agregarla al portafolio de evidencias.</p> <p>¿Por qué es importante que la presentación de mi proyecto, sea creativa? ¿Cuáles son los beneficios de utilizar la técnica de gamificación en mi proyecto? ¿Consideras que la gamificación te ayuda a aprender mejor? ¿De qué manera?</p>

Anexo 1 Plantilla para rompecabezas



Anexo 2 Lista de conceptos

Gamificación. Es aplicar estrategias (pensamientos y mecánicas) de juegos en contextos no jugables ajenos a los juegos, con el fin de que las personas adopten ciertos comportamientos.

Objetivo. Es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar.

Sentimientos. Estado afectivo del ánimo.

Considerable. Suficientemente grande, cuantioso o importante.

Medio. Es algo que sirve para alcanzar un cierto fin y un accionar propicio y útil para obtener una cosa que se busca.

Crea. Producir algo de la nada.

Personas. Hace referencia a un ser con poder de raciocinio que posee conciencia sobre sí mismo y que cuenta con su propia identidad.

Produce. Dar frutos o bienes a la naturaleza. Fabricar, elaborar.

Dominio. Es la capacidad de poder que ejerce sobre otra u otras personas.

Experiencias. Es el ensayo e intento de cualquier cosa en la vida. Mientras más se practica algo, más aprendes y adquieres conocimiento de ése algo convirtiéndote en un experto o perito en alguna área y/o sabio en la vida.

Audiovisual. Se refiere conjuntamente al oído y a la vista, o los emplea a la vez. Se dice especialmente de métodos didácticos que se valen de grabaciones acústicas acompañadas de imágenes ópticas.

Lugar. Un individuo o un objeto se encuentran en un lugar en específico del mundo, haciendo uso de este espacio y transitando por él.

Disfrutar. Percibir o gozar los productos y utilidades de algo. Disfrutar de la buena comida.

Jugar. Realizar una actividad o hacer una cosa, generalmente ejercitando alguna capacidad o destreza, con el fin de divertirse o entretenerse.

Independientemente. Está relacionado de una manera a modo independiente, autónomo, individualista, emancipado, autosuficiente, autogobernado.

Cambio. Denota la acción o transición de un estado inicial a otro diferente, según se refiera a un individuo objeto o situación.

SECUENCIA DIDÁCTICA SECUNDARIA

SESIÓN 6.5 Storytelling

Tema	Habilidades de comunicación Storytelling
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca el concepto y elabore el Storytelling en su proyecto de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.

	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia - Disciplina
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Proyector y computadora - Anexo 1 Información para el desarrollo de Storytelling - Anexo 2 Cuadro de análisis - Anexo 3 Tabla de conceptos Storytelling, una copia por equipo - Papelote o cartulina - Plumones y borrador para pintarrón - Plumones - Videos Storytelling — Observatorio Instituto para el Futuro de la Educación (tec.mx) Duración 2 minutos 34 segundos. - Video: V07 Contando una historia: Storytelling https://www.youtube.com/watch?v=K qt2Mcx0eM Duración 4 minutos 26 segundos (Opción 2 Oratoria para ventas: cómo ganar más clientes contando mejor lo que haces / Daniel Colombo https://www.youtube.com/watch?v=gF3cABz2ngg 9 minutos 10 segundos) - Video: ALVATO: No lavas coches, sino que estás mejorando la vida de las personas. Capítulo 4 - YouTube Duración 1 minuto 45 segundos
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Lápiz - Plumones - Colores - Borrador - Pegamento - Hojas blancas

	- Revistas y periódicos
Orientaciones para el facilitador	<p>El facilitador tiene en los anexos información básica de lo que es el Storytelling, así como links para acceder a más información.</p> <p>Por factor tiempo, el facilitador puede elaborar la tabla de doble entrada en una cartulina o en el pintarrón (Anexo 2 Cuadro de análisis).</p> <p>Para crear el Storytelling, el facilitador puede apoyar a los alumnos con “Tips para crear historias memorables” que viene en el Anexo 1 Información para el desarrollo de Storytelling. Para hacer más fácil el desarrollo del tema, se anexan links donde puede consultar libremente el contenido. https://observatorio.tec.mx/edu-news/9-tips-para-aplicar-storytelling-en-el-aula</p> <p>EduTrends Storytelling (squarespace.com) Puede descargar el anexo. https://www.youtube.com/watch?v=xykSzdC-H3A</p> <p>En caso de que exista tiempo para otra actividad, el facilitador puede elaborar un video y mostrárselos como ejemplo para desarrollar su creatividad en el desarrollo de su Storytelling.</p> <p>Los trabajos que los alumnos realicen en esta sesión, deben anexarlos al portafolio de evidencias.</p>

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca el concepto y elabore el Storytelling en su proyecto de emprendimiento</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador pide a un integrante de cada equipo, que explique el juego que se les pidió elaborar de tarea en la sesión anterior y les da un minuto para hacerlo.</p>
	Desarrollo

40 min	<p>Actividades</p> <p>1.- El facilitador proyecta el video: Videos Storytelling — Observatorio Instituto para el Futuro de la Educación (tec.mx) Duración 2 minutos 34 s, para que los alumnos conozcan el concepto de Storytelling .</p> <p>2.- Después el facilitador con la información contenida en el Anexo 1 Información para el desarrollo de Storytelling, complementa la información.</p> <p>3.- Proyecta el Video: V07 Contando una historia: Storytelling https://www.youtube.com/watch?v=K_qt2Mcx0eM Duración 4 minutos 26 segundos. Para que conozcan las características de Storytelling en un proyecto de negocio. (Opción 2 Oratoria para ventas: cómo ganar más clientes contando mejor lo que haces / Daniel Colombo https://www.youtube.com/watch?v=gF3cABz2ngg 9 minutos 10 segundos)</p> <p>3.-Enseguida el facilitador presenta el video: ALVATO: No lavas coches, sino que estás mejorando la vida de las personas. Capítulo 4 - YouTube El alumno sigue la indicación de identificar y anotar en una hoja blanca el tipo de producto, cómo surge, por qué, tipo de lenguaje y qué pretende proyectar el video.</p> <p>4.- Después, el facilitador copia el Anexo 1 Cuadro de análisis en el pintarrón (o en una cartulina), y junto con los alumnos lo van contestando.</p> <p>5.- El facilitador reúne a los alumnos con sus equipos, y entrega una copia del Anexo 3 Tabla de conceptos Storytelling y pide que anoten en los recuadros vacíos, los elementos que detectaron del video que acaban de ver.</p> <p>6.- Al terminar la actividad, el facilitador les pide que comenten entre ellos los elementos anotados y lleguen a un consenso para expresar sus respuestas ante el grupo. El facilitador presta atención para detectar si se comprendieron los conceptos.</p> <p>7.- Enseguida, el facilitador les pide a los equipos que hagan un Storytelling sobre su producto o servicio, usando hojas, colores plumones, etc. Pueden apoyarse del Anexo 3 Tabla de conceptos Storytelling.</p> <p>8.- Para finalizar, el facilitador pide a los equipos que le entreguen su Storytelling con la finalidad de revisar sus propuestas.</p>
	Cierre
5 min	Ficha Tarea

	<p>El facilitador pide a los alumnos que contesten las preguntas y les recuerda anexar esta actividad al portafolio de evidencias.</p> <ol style="list-style-type: none">1.- ¿Qué es Storytelling?2.- ¿Cuál es su finalidad?3.- Menciona algunos elementos del Storytelling,4.- ¿Qué fue lo más interesante para ti acerca del Storytelling?
--	---

Anexo 1 Información para el desarrollo de Storytelling³⁴

Storytelling (narración) es el arte del uso del lenguaje, la comunicación, la emotividad, la vocalización, la psicología del movimiento (ademanos, gesticulación y expresión) y la construcción abstracta de elementos e imágenes de una historia en particular para un público específico.

Un aspecto crucial de la narración es la retroalimentación o conexión con el auditorio para demostrar un suceso visual determinante que brinda detalles de la historia de una manera creativa (National Storytelling Association, 1997).

De la tradición oral, el Storytelling consiste en estudiar un objeto o suceso que puede enlistar emociones en una narración y es utilizada para nombrar las estructuras o los campos que captan en el momento justo y preciso la atención de un auditorio (Porcher y Groux, 2013).

La importancia del Storytelling crece día con día por su flexibilidad y aplicación en diversos campos. Este concepto ha evolucionado desde la novela, el cómic, el guión, la cátedra y las conferencias con versatilidad hasta la adaptación en la educación y en las ciencias sociales donde se utiliza para transmitir y comunicar el conocimiento (Porcher y Groux, 2013; Gaiman, 2016).

La riqueza de esta herramienta para innovar en la educación radica en la versatilidad y dominio de las emociones en el “otro” para cumplir un propósito: enlazar y conmover para afianzar el resultado deseado.

En el desarrollo y la producción de una historia intervienen distintos factores. Durante su elaboración es necesario equilibrar los momentos de tensión, la entonación o modulación de la voz del narrador para encaminar al espectador, un diseño de las imágenes que cautive (si es por video o formato electrónico) y el énfasis en la creación del vínculo que ofrece la narración.

El Storytelling permite ampliar la experiencia de la enseñanza y el aprendizaje, ya que con el uso de distintas disciplinas utilizadas a través de la oralidad o la narración digital propone innovación en la educación. Ya sea en los **negocios**, la literatura o la antropología, el Storytelling se acopla a las necesidades del objetivo o meta y se enfoca en construir un lazo emocional, reflexivo y eficaz.

La narración es la forma más antigua de enseñanza. A partir del lenguaje comprendemos que la vida es una sucesión de memorias o anécdotas que el sujeto narra para entablar comunicación en sociedades o grupos culturales.

Storytelling (narrativa) es una herramienta creativa para el aprendizaje que ofrece a los espectadores una moraleja o reflexión en torno a un suceso. Se utiliza en grupos interculturales para producir una enseñanza, construir múltiples sensaciones emocionales y promover diversos puntos de vista.

³⁴ Consultado y adaptado de: OBSERVATORIO DE INNOVACIÓN EDUCATIVA del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey) y al autor, indicando que se encuentra bajo la licencia CC 4.0 Internacional. <https://observatorio.tec.mx/aviso-legal>

Con base en la idea de que las historias poseen una estructura tripartita, Campbell (2001) denominó las etapas de la historia: separación, iniciación y retorno, agregando que estas conforman un ciclo cosmogónico al que llamó “Paradigma del ciclo heroico”. Dentro de estas etapas se precisaron los elementos que estimulan la facilidad para recordar la historia y que despiertan emociones en los espectadores:

1. Separación: el héroe se define como “el hombre o la mujer común capaz de combatir y triunfar sobre sus limitaciones”.
2. Iniciación: el personaje enfrentará pruebas, es la parte más extensa de la narración y se aplica el método de aprendizaje.
3. Retorno: el personaje comparte su aprendizaje o vivencia con los demás en su regreso al origen o lugar de residencia.

Tips para crear historias memorables

- 1.-Comprométete con la historia y con tu auditorio.
- 2.-Utiliza la modulación de voz y dramatiza.
- 3.-Transmite con el cuerpo: gestos, lenguaje corporal y movimiento.
- 4.-Crea imágenes mentales a través de descripciones hechas con todos los sentidos.
- 5.-Usa metáforas.
- 6.-Haz contacto visual con cada uno; indica con la mirada los momentos que son trascendentales para la narración.
- 7.-Fomenta la interacción a través de preguntas.
- 8.- Lleva un diario y apunta todas las historias que salten a tu paso.

Anexo 2 Cuadro de análisis

Cuadro de análisis de Storytelling						
Tipo de producto	¿Cómo surge?	¿Por qué?	Tipo de lenguaje	¿Cómo son las imágenes?	¿Qué pretende el proyecto?	Otros

Anexo 3 Tabla de conceptos Storytelling

Los alumnos identifican cada uno de los conceptos del proyecto presentado y escribirán en cada uno de los cuadros lo que observaron.

OBJETIVO	ESENCIA DE MARCA	TARGET	TRAMA	TIPOLOGÍA
Identificación del problema/oportunidad de comunicación que debe resolver/potenciar la historia. Puede servir para la construcción de marca.	El valor diferencial del producto debe ser el referente y fuente de inspiración.	Debemos tener claro el público al que nos dirigimos para adaptar nuestra historia.	Debe existir un argumento que permita unir todos los elementos de la historia, debe seguir la estructura clásica: planteamiento, clímax y desenlace.	Puede ser una historia educativa, cotidiana, épica, personal, fantástica...
RELEVANCIA Y SENCILLEZ	PARTICIPACIÓN	ENFOQUE TRANSMEDIA	PLAN DE COMUNICACIÓN	MEDICIÓN
La clave de toda gran historia es que sea creíble, entendible y fácil de recordar para que pueda ser compartida. Que una historia sea simple.	Siempre es mejor una historia abierta en el sentido de poder hacer partícipe a nuestro público y fomentar que ellos mismos creen su propia historia.	Una historia puede contarse a través de un solo canal, pero mejora si se complementa y enriquece adaptándola a diversos formatos tecnológicos.	Una vez creada debe moverse a través de canales adecuados.	Debemos definir los indicadores que permitirán comprobar que la historia ha cumplido su cometido (ya sean número de visualizaciones, recuerdo de marca, cobertura generada, etc.)

SECUENCIA DIDÁCTICA

SESIÓN 6.6 Explicación y estructuración del Pitch

Tema	Habilidades de comunicación
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Toma de decisiones y compromisos
Propósito de la sesión	- Que el alumno conozca y aprenda a elaborar un Pitch como herramienta de presentación para un proyecto personal o de emprendimiento.
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas para el autoconocimiento. - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Herramientas para la identificación de oportunidades. - Proceso para la solución de problemas. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar sus fortalezas y habilidades para el desarrollo de proyectos. - Aprender por medio del descubrimiento para la capacitación continua.

	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas.
Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Autoconfianza - Empatía - Firmeza - Liderazgo - Valentía - Resiliencia - Disciplina
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> -Proyector, computadora -Anexo 1 Preguntas sobre el Pitch -Anexo 2 Preguntas después de la lluvia de ideas (1 copia por alumno) -Anexo 3 Presentación de la creación del Pitch -Papelote o cartulina (con las preguntas del Anexo 1) -Pelota para utilizarla en recuperación de saberes -Video: INSERTLAB_The Elevator Pitch (un buen ejemplo) https://www.youtube.com/watch?v=9Bg1CYy6an8 Duración 1 min 31 s
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> -Lápiz -Un celular por equipo
Orientaciones para el facilitador	<p>El elevator pitch o elevator speech³⁵ es un discurso cuyo objetivo es tratar de convencer a una empresa o clientes de que inviertan en un negocio o compren productos. Es una oportunidad de contar a los inversores las virtudes de las empresas o proyectos para que inviertan en ellas y de exponer a los clientes el valor de la marca. El objetivo es llamar la atención del oyente y se utiliza muy poco tiempo para atraer su atención, menos de dos minutos es el tiempo usual de este tipo de comunicación oral.</p>

³⁵ <https://economipedia.com/definiciones/elevator-pitch.html>

	<p>El facilitador puede acceder a la liga de consulta para acceder a más contenido acerca del Pitch.</p> <p>https://economipedia.com/definiciones/elevator-pitch.html</p> <p>Se presenta un mapa mental con: Manejo y creación del Pitch.</p> <p>Un mapa mental es un diagrama usado para representar palabras, ideas, tareas, lecturas, dibujos u otros conceptos ligados y dispuestos radicalmente a través de una palabra clave o de una idea central. Permite organizar ideas, memorizar y extraer información.³⁶</p> <p>El facilitador debe conocer los materiales digitales con anticipación para que maneje la información al trabajar.</p> <p>Los trabajos realizados en la sesión por parte de los alumnos, deben anexarlos al portafolio de evidencias.</p>
--	--

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Que el alumno conozca y aprenda a elaborar un Pitch como herramienta de presentación para un proyecto personal o de emprendimiento.</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador utiliza una pelotita para aventarla, y al alumno que le toque tiene que decir una característica de Storytelling.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1.-El facilitador proyecta el video INSERLAB_ The Elevator Pitch (un buen ejemplo) https://www.youtube.com/watch?v=9Bg1CYy6an8, Duración 1 min 31 s</p>

³⁶ https://es.wikipedia.org/wiki/Mapa_mental

	<p>Ficha 54</p> <p>2.- Al terminar la proyección, el facilitador hace las siguientes preguntas a los alumnos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué frase menciona el nutriólogo al inicio para llamar la atención de la otra persona? - ¿Qué dice el muchacho acerca de él, ¿quién es y qué hace ahí? - ¿Qué problemas o necesidades cubre su servicio? - ¿Qué soluciones aporta? - ¿Cuál es el beneficio que obtendría el equipo con sus conocimientos? - ¿Por qué es el adecuado para contratarlo? - ¿Cómo cierra su presentación? <p>3.-El facilitador pega en el pintarrón, el papelote o cartulina con las preguntas, que se encuentran en el Anexo 1 Preguntas sobre el Pitch, y mediante una lluvia de ideas, los alumnos participan respondiendo los cuestionamientos.</p> <p>4.- Enseguida, el facilitador entrega una copia del Anexo 2 Preguntas después de la lluvia de ideas, a cada alumno para que analice el porqué de esas respuestas. Después, de manera aleatoria, los alumnos comparten sus respuestas y el facilitador las anota en el papelote.</p> <p>5.-El facilitador presenta el Anexo 3 Presentación de la creación del Pitch, en donde se presentan los pasos trabajados en los Anexos 1 y 2, clarificando de esta manera cada uno de los puntos para crear un Pitch.</p> <p>6.-El facilitador junto con los alumnos analizan los Anexos 1 y 2 para ver si se cumplió con los elementos que se mencionan en el mapa mental y de qué manera se puede mejorar o adaptar a otras situaciones.</p> <p>7.-El facilitador pide a los alumnos que se reúnan con sus equipos de trabajo, y si los alumnos pueden llevar un celular por equipo, entonces crean un video de un pitch de acuerdo a su proyecto. Pueden utilizar la información que trabajaron con su Storytelling y Gamificación (si no tienen acceso a un celular, entonces escriben su Pitch).</p> <p>8.-Cada equipo elige un representante, el cual presenta su Pitch frente al grupo (si el tiempo lo permite) y entre todos dan una retroalimentación comentando si se cubrieron los pasos vistos en el mapa mental, así como sugerencias para mejorarlo. Siempre propiciando la asertividad en la participación.</p>
	Cierre
5 min	Ficha 55

	<p>Tarea El facilitador pide a los alumnos que elaboren un mapa mental en donde expliquen qué es un Pitch, para qué sirve, qué elementos debe llevar y por qué utilizarlo dentro de un proyecto.</p>
--	---

Anexo 1 Preguntas sobre el Pitch

N°	Preguntas
1	¿Qué frase menciona el nutriólogo al inicio para llamar la atención de la otra persona?
2	¿Qué dice el nutriólogo acerca de él, quién es y qué hace ahí?
3	¿Qué problemas o necesidades cubre su servicio?
4	¿Qué soluciones aporta?
5	¿Cuál es el beneficio que obtendría el equipo con sus conocimientos?
6	¿Por qué es el adecuado para contratarlo?
7	¿Cómo cierra su presentación?

Anexo 2 Preguntas después de la lluvia de ideas

N°	Cuadro de preguntas
1	¿Qué frase menciona al inicio para llamar la atención de la otra persona?
	¿Por qué crees que utiliza esa frase o inicio?
2	¿Qué dice el muchacho acerca de su persona, quién es y qué hace ahí?
	¿Es claro al presentarse y mencionar cuál es su profesión?
3	¿Qué problemas o necesidades cubre su servicio?
	¿Crees que podría ser de ayuda su intervención en el trabajo que está solicitando?
4	¿Qué soluciones aporta?
	¿Podría dar soluciones a la problemática del trabajo solicitado?
5	¿Cuál es el beneficio que obtendría el equipo con sus conocimientos?
	¿Su trabajo beneficiaría al equipo y por qué?
6	¿Por qué es el adecuado para contratarlo?
	Si tú lo tuvieras que contratar ¿Por qué lo harías?
7	¿Cómo cierra su presentación?
	¿Te convenció el cierre de su presentación?

Anexo 3 Presentación de la creación del Pitch



*Construcción propia

SECUENCIA DIDÁCTICA

SESIÓN 7.1

Tema	Desarrollo de un proyecto emprendedor
Componente curricular	Desarrollo social y personal
Dimensión socioemocional	Autonomía
Habilidades asociadas a las dimensiones socioemocionales	Identificación de necesidades y búsqueda de soluciones.
Propósito de la sesión	Se espera que al final de la sesión el alumno: Sea capaz de presentar un proyecto emprendedor
Rasgo del perfil de egreso	<ul style="list-style-type: none"> - Valorarse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Conocerse a sí mismo y a las personas de su entorno, a fin de influir en un cambio positivo social a través de sus logros y proyectos. - Valorarse a sí mismo a fin de identificar sus fortalezas y oportunidades que le permitan el desarrollo de una personalidad creativa y emprendedora. - Adquirir los conocimientos teórico-prácticos de emprendimiento que le permitan plantear soluciones innovadoras y creativas a problemas identificados de manera personal y/o social a través de proyectos emprendedores.
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso para el diseño, implementación, comunicación y valoración de proyectos. - Procesos para el emprendimiento. - Proceso para la solución de problemas. - Tipos y medios de comunicación para la presentación de proyectos.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar oportunidades en diversos ámbitos donde se puedan emprender proyectos para su solución. - Usar la tecnología y diversos medios para el diseño, gestión y comunicación de proyectos. - Solucionar problemas identificados a través de estrategias innovadoras y creativas.

Actitudes y valores	<ul style="list-style-type: none"> - Pensamiento crítico y reflexivo - Tenacidad - Creatividad - Automotivación - Liderazgo - Disciplina
Material para el facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Laptop y proyector - Video: Jóvenes mexicanos diseñan prototipo de ventilador para ayudar a pacientes con COVID-19 https://www.youtube.com/watch?v=-DhrywcaWFE Duración: 2 min 2 s - Video: Joven mexicano diseña dispositivo para aprovechar el calor desperdiciado https://www.youtube.com/watch?v=CzBly1k20DQ Duración 2 min 29 s - Video: Mexicana participa en programa de la NASA https://www.youtube.com/watch?v=3-vPeo2gZ3c Duración: 1 min
Material para el alumno	<ul style="list-style-type: none"> - Carpeta de evidencias de cada alumno - Prototipo de proyecto por equipo - Anexo 30.1 Guía para realizar el plan de acción del proyecto, una copia por equipo
Orientaciones para el facilitador	<p>Se muestran 3 videos con la finalidad de seleccionar el que apoye más al grupo y les inspire para la presentación de su proyecto.</p> <p>El facilitador orienta a los alumnos en el llenado de la “Guía para realizar el plan de acción del proyecto” para que no falte ningún aspecto a describir.</p>

	<p>Para finalizar el taller, se realiza una Feria de Emprendimiento, el facilitador gestiona ante la Dirección de la escuela la fecha y hora para llevar a cabo el evento. A través de la feria, los alumnos van a demostrar a los invitados los conocimientos que adquirieron durante el taller.</p>
--	---

Situación didáctica

Tiempo	Inicio
5 min	<p>Saludo y bienvenida</p> <p>Propósito de la sesión Se espera que al final de la sesión el alumno: Sea capaz de presentar un proyecto emprendedor</p> <p>Recuperación de saberes El facilitador utiliza una pelotita para aventarla, y al alumno que le toque tiene que decir una característica de Storytelling.</p>
	Desarrollo
40 min	<p>Desarrollo de actividades</p> <p>1. El facilitador escribe en un lado del pintarrón la siguiente cita y la lee en voz alta:</p> <p>“Todo comienza con una idea”. – Earl Nightengale.</p> <p>Después escribe en el otro lado del pintarrón lo siguiente:</p> <p>“Si pudiera ayudar a mi comunidad ¿Qué haría?”</p> <p>2. Posteriormente les dice a los equipos que respondan en una hoja blanca las siguientes preguntas:</p>

	<p>¿Cuál es la problemática que eligieron? ¿Cuál es la solución que tu equipo propone para su idea de emprendimiento? ¿Cuál es el nombre de su idea de emprendimiento?</p> <p>El facilitador les proyecta a los alumnos el siguiente video: Jóvenes mexicanos diseñan prototipo de ventilador para ayudar a pacientes con COVID-19</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=-DhrywcaWFE Duración: 2 min 2 s</p> <p>3. Después el facilitador entrega una copia del Anexo 1 Guía para realizar el plan de acción del proyecto. El facilitador les explica cada uno de los aspectos a llenar, y orienta de manera personal a los equipos que tienen dudas; la finalidad es que todos los equipos a través de este ejercicio les queden claro cómo su proyecto beneficia a la comunidad, y las personas que asistan a la Feria de Emprendimiento comprendan la manera en que impulsarán su proyecto.</p> <p>4. El facilitador revisa que los equipos tengan terminados tanto el prototipo como su plan de acción y tengan definida a la persona que expondrá su pitch, ya que serán los elementos que se utilizarán en la Feria de Emprendimiento.</p>
	<p>Cierre</p>
<p>5 min</p>	<p>Para terminar, el facilitador les menciona que esta es la última sesión. Y les informa el día y hora en que se llevará a cabo la Feria de Emprendimiento, donde expondrán sus proyectos de emprendimiento y les recuerda traer ese día su portafolio de evidencias.</p> <p>De acuerdo a la organización interna de la escuela, el facilitador informa a los alumnos si se asignan comisiones para tener todo preparado, las mesas, sus letreros con los nombres de sus proyectos, la ubicación de los equipos en el espacio que se asignó, etc.</p>

Anexo 1

Guía para realizar el plan de acción del proyecto			
Nombre del proyecto emprendedor:			
Nombre de los creadores del proyecto:			
	Concepto	Cuestionamiento	Objetivo
1	Situación a resolver	¿Para qué ha sido diseñado este proyecto?	Describir la problemática o área de oportunidad que se busca resolver a través de un proyecto emprendedor.
2	Característica innovadora	¿Qué hace especial tu idea emprendedora?	Explica o describe la cualidad o característica que resuelve o satisface las necesidades de los beneficiados de una manera única o innovadora. Es la razón por la cual las personas preferirán tu proyecto emprendedor sobre otros.
3	Actividades principales	¿Cuáles son las actividades fundamentales para cumplir los objetivos del proyecto?	Identificar las acciones necesarias o fundamentales para cumplir el objetivo del proyecto.
4	Público beneficiado	¿A quién o a quiénes ayudarán con el proyecto?	Delimitar el conjunto de personas a las cuales beneficiarán con el proyecto de emprendimiento.
5	Recursos necesarios	¿De qué recursos disponen para realizar el proyecto?	Definir los recursos que permitirán cumplir el objetivo del proyecto junto con su característica innovadora; pueden ser el tiempo, el dinero y las personas.
6	Socios	¿Quiénes los apoyarán para realizar el proyecto?	Identificar a las personas que se suman o contribuirán con sus esfuerzos o recursos para aumentar las posibilidades de éxito y reducir las dificultades del proyecto emprendedor.
7	Formas de distribución	¿Cómo harán llegar el proyecto a los demás?	Describir la manera más eficiente de hacer llegar el producto o servicio del proyecto a los beneficiarios finales. Por ejemplo, vía electrónica, personal, etc.
8	Formas de comunicación	¿Cómo tendrán comunicación con los beneficiarios del proyecto?	Determinar las formas de comunicación con los beneficiarios; cómo se dará seguimiento a los resultados del proyecto una vez implementado.
9	Formas para obtener dinero	¿De dónde obtendrán el dinero para el proyecto?	Definir las estrategias que permitirán generar ingresos para el proyecto.

10	Organización del dinero	¿Cómo administrarán el dinero del proyecto?	Definir las estrategias que permitirán organizar los ingresos y gastos generados por el proyecto emprendedor.
----	-------------------------	---	---

GLOSARIO³⁷

Acróstico: Es un tipo de composición que se redacta en forma de prosa o verso y que expresa un mensaje o una palabra en forma vertical. La finalidad del acróstico es componer un mensaje oculto dentro de un texto. Favorece la creatividad, el análisis, redacción, retención de información de manera lúdica.

Audiovisual: Se refiere conjuntamente al oído y a la vista, o los emplea a la vez. Se dice especialmente de métodos didácticos que se valen de grabaciones acústicas acompañadas de imágenes ópticas.

Análogo: Se refiere al vínculo de semejanza que existe entre dos elementos diferentes.

Anagrama: Cambio en el orden de las letras de una palabra o frase que da lugar a otra palabra o frase distinta.

Ambición: Cualquier proyecto debe ser ambicioso, tener bien claro los objetivos para saber de qué forma lo va a lograr.

Autocontrol y tolerancia al estrés: Todo emprendedor debe manejar su estrés para evitar que llegue a niveles que le impidan realizar sus ocupaciones o que le generen problemas en su vida personal y profesional.

Asertivo: Para orientarse a sus objetivos, es fundamental que tenga seguridad en sí mismo, y que la transmita al resto del equipo.

Autoeficacia: La convicción de que puede **organizar y realizar acciones** para producir unos resultados concretos.

Autonomía: Son muchos los casos de emprendedores que han dejado su empresa y se han lanzado en solitario. En contraste con los empleados de una compañía, la gente que se atreve por su cuenta tiene que tomar decisiones en ausencia de supervisores y definir objetivos y planes de acción para conseguirlos por ellos mismos. Por eso la gente con autonomía es perfecta para iniciarse en la aventura de emprender.

³⁷ Los términos anteriores fueron consultados en:

www.rae.es

<https://economipedia.com/definiciones>

<https://es.wikipedia.org>

<https://definicion.mx>

<https://www.compartirpalabramaestra>

Aplicación: Una aplicación (también llamada App) es simplemente un programa informático creado para llevar a cabo o facilitar una tarea en un dispositivo informático. Cabe destacar que, aunque todas las aplicaciones son programas, no todos los programas son aplicaciones. Permite al alumno tener alternativas tecnológicas y desarrollar proyectos que le faciliten su aprendizaje, comprensión de contenidos, creatividad e innovación.

Cuadro de doble entrada: El cuadro de doble entrada es un organizador del conocimiento, que se utiliza para sistematizar la información. Permite contrastar los elementos de un tema. Está formado por un número variable de columnas en las que se lee la información en forma vertical y se establece la comparación entre los elementos de las columnas.

Crucigrama: Pasatiempo que consiste en llenar con letras las casillas de una cuadrícula de modo que formen, en sentido horizontal y vertical, las palabras determinadas por unas definiciones dadas. Ayuda a organizar información, con la finalidad de hacerla más clara y concreta.

Considerable: Suficientemente grande, cuantioso o importante.

Cambio: Denota la acción o transición de un estado inicial a otro diferente, según se refiera a un individuo, objeto o situación.

Crea: Producir algo de la nada.

Cloud Computing: Significa computación en la nube y no es más que un término tecnológico que hace referencia a un tipo de negocio que agrupa una serie de ideas, todas diversas y relacionadas con el almacenamiento de información, comunicaciones entre computadores y el desarrollo de aplicaciones metodológicas.

Core: Núcleo, clave.

Creativo: Con mente creativa un profesional sin límites para innovar proyectos.

Capacidad de aprendizaje: Aprender de los aciertos y de los errores, y mantener buena actitud.

Confianza en sí mismo: Tiene la certeza de que va a emprender un camino muy complejo, y que se enfrentará a grandes obstáculos, pero sabe que saldrá bien librado gracias a sus capacidades y a las estrategias que implemente en su negocio.

Capacidad de análisis: Ésta le permite a los emprendedores tener una visión general de los diferentes escenarios en los que están inmersos.

Capacidad de decisión: Desarrolla el hábito de hacer medibles todos los procesos comerciales de su empresa, para saber con exactitud el alcance de sus decisiones. Seguramente habrá contratiempos, y debe estar preparado para solucionarlos.

Capacidad de organización y planificación: Ésta le permite al emprendedor plantear de una manera más efectiva sus objetivos para mejorar su negocio.

Desinhibición: Es explicada como el resultado de la utilización masiva de mecanismos de negación en contra de la culpa, la vergüenza o el daño físico o psíquico. Fue Schilder

quien primero estudió los aspectos psicoanalíticos de la desvalorización o minimización de las alteraciones de la salud corporal.

Disciplina: Es primordial que sea disciplinado con su trabajo y con los proyectos que desea realizar. Planea sus actividades de manera que explota al máximo sus potencialidades.

Disfrutar: Percibir o gozar los productos y utilidades de algo.

Dominio: También, es la capacidad de poder que ejerce sobre otra u otras personas.

Emprendedor social: No busca dinero, ni fama. Solo se enfoca en resolver algún problema en su sociedad o comunidad mediante un sistema innovador. Desea ejecutar sus ideas para que las personas puedan tener una mejor calidad de vida en cualquier parte del mundo.

Emprendedor especialista: Es una persona metódica y técnica. Se concentra en las ideas para un sector específico y busca generar impacto a nivel corporativo con ellas. En su mayoría son profesionistas que combinan sus conocimientos con el emprendimiento para desarrollar un proyecto que les genere dinero.

Emprendedor multifuncional: Seguro conoces personas que pueden hacer mil cosas a la vez. Bueno, los emprendedores multisector son personas que se enfocan en varios proyectos a la vez, sin tener mucho que ver uno con el otro.

Emprendedores por accidente: Los emprendedores por accidente son los que se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocios.

Emprendedor oportunista: Es el emprendedor que logra identificar la oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.

Emprendedor inversionista: Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas. No es quien dirige el negocio, actúa más bien como un socio capitalista.

Emprendedor por necesidad: Son los emprendedores que luego de una situación desfavorable, como desempleo, situación económica y otras, deciden que iniciar un negocio es la manera de solventarlo. Son los más comunes. En todos lados podemos encontrar personas que no se conformaban con recibir un sueldo o no podrían acceder a mejores salarios y decidieron satisfacer sus necesidades con un negocio.

Emprendedor innovador o visionario: Es aquel que busca nuevas maneras de solucionar un problema que sean más accesibles y económicas para un sector de la población. Piensa en proyectos de largo alcance y desarrolla planes para hacerlos rentables por décadas.

Esencia de marca: El valor diferencial del producto deben ser el referente y fuente de inspiración.

Esquema: Resumen de un escrito, discurso, teoría, etc., atendiendo solo a sus líneas o caracteres más significativos. Permite organizar ideas e información, Favorece la atención, concentración y retención de información.

Experiencias: Sería el ensayo e intento de cualquier cosa en la vida. Mientras más se practica algo, más aprendes y a posteriori, adquieres conocimiento de ese algo convirtiéndote en un experto o perito en alguna área y / o sabio en la vida.

Gamificación: Es aplicar estrategias (pensamientos y mecánicas) de juegos en contextos no jugables, ajenos a los juegos, con el fin de que las personas adopten ciertos comportamientos.

Independientemente: Está relacionado de una manera o modo independiente, autónomo, individualista, emancipado, autosuficiente, autogobernado.

Infografía: Es una colección de imágenes, gráficos y texto simple (minimalista) que resume un tema para que se pueda entender fácilmente. Permite organizar, clarificar y sintetizar información.

Iniciativa: El plantearse constantemente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades, enfocar todo su esfuerzo en desarrollar productos y servicios innovadores.

Innovación: Es uno de los conceptos centrales para entender el éxito de los emprendedores: **es la innovación**. Una persona que se atreve a crear, hacer las cosas de formas distintas, encontrar productos, procesos de producción y tecnologías nuevas. Todo esto está directamente relacionado con la capacidad de alcanzar el éxito.

Jugar: Realizar una actividad o hacer una cosa, generalmente ejercitando alguna capacidad o destreza, con el fin de divertirse o entretenerse.

Lugar: Un individuo o un objeto se encuentran en un lugar en específico del mundo, haciendo uso de este espacio y transitando por él.

Liderazgo: Saber conectar con sus trabajadores, capaz de comunicar sus ideas de forma clara y que genere motivación.

Optimista: Ser positivo te ayudará a desarrollar una mentalidad constructiva que te permita convertir amenazas en oportunidades.

'Locus' de control interno: Es una característica de la personalidad. Son muchos los casos de emprendedores que han dejado su empresa. Si se cree que los resultados dependen de las cosas que hace la persona, tiene un *locus* de control interno: una cualidad necesaria para ser un emprendedor con éxito. Pero si cree que no puede controlar las cosas que le pasan ni actuar sobre ellas, tiene un *locus* de control externo. Los primeros están convencidos de que tienen poder sobre sus resultados, por eso les dedicarán más esfuerzo y persistencia, lo que debería ayudar a iniciar una aventura empresarial y mantenerla con éxito.

Medición: Debemos definir los indicadores que permitirán comprobar que la historia ha cumplido su cometido (ya sean número de visualizaciones, recuerdo de marca, cobertura generada, etc.).

Medio: Es algo que sirve para alcanzar un cierto fin y un accionar propicio y útil para obtener una cosa que se busca.

Nube de palabras: Una nube de palabras, también conocida como nube de tags o nube de etiquetas, es una representación gráfica de las etiquetas o tags de un sitio web, las palabras clave de un blog o página de internet.

Metas a corto plazo: Representan la base de las metas posteriores. El lograrlas nos lleva necesariamente al siguiente nivel, lo cual a su vez representa estar un paso más cerca de cumplir el objetivo planteado. Las metas que conforman esta categoría deben ser aquellas indispensables, esas sin cuyo cumplimiento en primer término imposibilita avanzar. Por ende, responden a una prioridad. Van desde los primeros días por venir, hasta las primeras semanas.

Metas a mediano plazo: Son aquellas cuyo cumplimiento no es posible sin antes lograr las correspondientes al corto plazo. Las metas son interdependientes unas en relación con las otras, y deben entenderse como tal. Secarse con una toalla antes de darnos una ducha, por ejemplo, es algo que carece de sentido. Se debe seguir un orden lógico que vaya encaminado hacia un fin macro como lo es el objetivo planteado propiamente dicho. En este orden de ideas, los logros de metas a mediano plazo suelen estar enmarcadas dentro de un lapso de tiempo que comprende los meses por venir.

Metas a largo plazo: Algo que juega suma importancia dentro del logro del objetivo planteado es el cumplimiento sostenido. Lo esporádico no lleva a ningún lado en el marco de nuestras aspiraciones, y es aquí en donde factores como la autodisciplina adquieren un rol protagónico. Es por eso que, ese tipo de potencialidades deben desarrollarse imperativamente, ya que en ellas reposa nuestra probabilidad de éxito. En este sentido, estas categorías de metas responden al cumplimiento ininterrumpido durante años, incluso, de metas a corto y mediano plazo.

Motivación de logro: Es la predisposición a "superar los retos y alcanzar las metas".

Objetivo: Es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar.

Persona: Hace referencia a un ser con poder de raciocinio que posee conciencia sobre sí mismo y que cuenta con su propia identidad.

Producir: Dar fruto o bienes a la naturaleza. Fabricar, elaborar.

Participación: Siempre es mejor una historia abierta en el sentido de poder hacer partícipe a nuestro público y fomentar que ellos mismos, creen su propia historia.

Plan de comunicación: Una vez creada debe moverse a través de canales adecuados.

Pasión: Es fundamental tener confianza en lo que se está haciendo, ya que, de eso dependerá su éxito o su fracaso.

Pitch: Es una presentación que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos.

Propensión al riesgo: Es el rasgo que determina la disposición para arriesgarte. Ser emprendedor implica, casi por definición, correr riesgos. Algunos estudios recientes han encontrado que la tolerancia y actitudes positivas hacia el riesgo predicen el éxito en el emprendimiento.

Proactivo: Las personalidades proactivas tienen iniciativa, identifican oportunidades y actúan sobre ellas y perseveran hasta que consiguen un cambio significativo. La proactividad implica "interés en anticipar y prevenir problemas y una interpretación creativa de las normas".

Rompecabezas: Los juegos y los rompecabezas desafían el intelecto de los niños, así como de los adultos. Uno de los encantos del juego del rompecabezas es que no pueden ser ganados fácilmente.

Resolutivo: Capacidad para resolver problemas e inconvenientes de forma rápida y eficaz.

Relevancia y sencillez: La clave de toda gran historia es que sea creíble, entendible y fácil de recordar para que pueda ser compartida. Que una historia sea simple.

Sopa de letras: Pasatiempo que consiste en encontrar y marcar determinadas palabras, que se pueden componer horizontal, verticalmente o en diagonal y del derecho o del revés, entre una serie de letras dispuestas en columnas y filas formando un rectángulo o un cuadrado. Favorece la atención, concentración y retención de información.

Sentimientos: Estado afectivo del ánimo.

Startup: Es una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente.

Tendedero: Es una de las estrategias didácticas más utilizadas. Esta estrategia permite que los alumnos visualicen lo que se aprende y que se apropien de la secuencia u orden que mantienen cada uno de sus elementos. Por ello, es importante que el tendedero se mantenga a la vista de los alumnos durante el mayor tiempo posible.

Target: Debemos tener claro el público al que nos dirigimos para adaptar nuestra historia.

Trama: Debe existir un argumento que permita unir todos los elementos de la historia, debe seguir la estructura clásica: planteamiento, clímax y desenlace.

Tipología: Puede ser una historia educativa, cotidiana, épica, personal, fantástica.

Toma riesgos: Emprender es caminar por un sendero incierto. El emprendedor no teme al fracaso ya que de sus errores aprende.

Visión: Debe tener la suspicacia para adelantarse al mercado, visión de negocios, intuitivo.