

Emprendedores en Acción: La Ruta hacia tu Negocio Exitoso

Gamificación de Contenido | Economía, Administración & Contaduría | Comercio | Tema: EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS

Contexto Narrativo

Contexto Narrativo: La Gran Feria de Emprendimientos

Bienvenidos a "Emprendedores en Acción", una experiencia gamificada donde ustedes, estudiantes de Comercio, se convertirán en jóvenes emprendedores con la misión de crear y desarrollar un emprendimiento productivo que pueda ser exitoso y sostenible. La historia se ambienta en la ciudad ficticia de "Innovópolis", un lugar donde la innovación y el emprendimiento son el motor principal de la economía local. Cada uno de ustedes formará parte de un equipo que representa una futura empresa emergente (startup) que participará en la gran Feria Anual de Emprendimientos, un evento donde los mejores negocios compiten para ganar financiamiento, asesoría y visibilidad.

La narrativa comienza con la invitación oficial a la feria, donde los participantes reciben la misión de diseñar un emprendimiento productivo que responda a las necesidades reales del mercado y que refleje sus cualidades personales para emprender. Para ello, deberán explorar, innovar, negociar y presentar su propuesta de negocio frente a un jurado conformado por docentes y otros estudiantes.

Dentro de esta experiencia, cada estudiante asume un rol fundamental dentro del equipo emprendedor, por ejemplo:

El Visionario (encargado de detectar oportunidades), **El Estratega** (planifica las acciones), **El Comunicador** (presenta la idea y negocia), y **El Analista** (gestiona recursos y finanzas). Estos roles rotarán para que todos experimenten diferentes aspectos del emprendimiento.

La misión principal es identificar y desarrollar las cualidades personales y colectivas que permitan crear un emprendimiento productivo viable. A lo largo de la experiencia, tendrán que superar retos que simulan situaciones reales del mundo empresarial, como análisis de mercado, elaboración de un plan de negocio simplificado, negociación con proveedores y clientes, y presentación final del proyecto.

Esta dinámica conecta directamente con el área de Economía, Administración y Contaduría, y específicamente con la asignatura de Comercio, porque pone en práctica conceptos clave como oferta y demanda, propuesta de valor, gestión de recursos, mercadeo, y negociación. Además, se trabajan competencias transversales del siglo XXI como la innovación, el emprendimiento, la negociación y la curiosidad, al fomentar que los estudiantes cuestionen, propongan y mejoren sus ideas continuamente.

El entorno de Innovópolis no solo es un espacio ficticio, sino un espacio seguro para experimentar, errar y aprender juntos, donde cada acción tiene un impacto visible en la evolución de su proyecto y en la puntuación que los acerca a la victoria final. Así, los estudiantes no solo adquieren conocimientos teóricos, sino que practican habilidades blandas y técnicas indispensables para su desarrollo profesional y personal.

En resumen, "Emprendedores en Acción" es una aventura educativa que transforma el contenido de emprendimientos productivos en un juego dinámico, colaborativo y significativo, donde los estudiantes se convierten en protagonistas activos de su aprendizaje y desarrollan una mentalidad emprendedora que podrán aplicar más allá del aula.

Mecánicas de Juego

Mecánicas de Juego Implementadas

- **Sistema de Puntos:** Cada actividad, reto y entrega dentro del juego otorga puntos basados en criterios claros: creatividad, viabilidad, trabajo en equipo y presentación. Los puntos se acumulan en un marcador visible para todos, incentivando la competencia sana y la mejora continua.
- **Niveles de Progreso:** La experiencia está dividida en cuatro niveles: *Exploradores* (identificación de oportunidades), *Planificadores* (diseño del plan de negocio), *Negociadores* (simulación de ventas y alianzas), y *Presentadores* (exposición final). Cada nivel desbloquea nuevas actividades y retos, motivando la progresión y el sentido de logro.
- **Insignias:** A lo largo de la experiencia, los equipos pueden ganar insignias por logros específicos, como "Innovador Creativo" (por ideas originales), "Negociador Estrella" (por habilidades de negociación), "Líder Colaborativo" (por trabajo en equipo) y "Presentador Impactante" (por presentación efectiva). Estas insignias se exhiben en un mural digital o físico, fomentando el reconocimiento social.
- **Retos y Misiones:** Cada nivel incluye retos específicos que simulan situaciones reales del emprendimiento, como identificar un nicho de mercado, elaborar un modelo de negocio, negociar con proveedores o preparar un pitch de venta. Los retos tienen tiempos y parámetros claros, y su superación se premia con puntos y acceso a recursos adicionales.
- **Recompensas y Feedback Inmediato:** La retroalimentación del docente y de los compañeros es inmediata tras cada actividad o reto, permitiendo ajustes rápidos y aprendizaje reflexivo. Además, se entregan recompensas simbólicas como recursos extra para su emprendimiento o ventajas para la siguiente fase, reforzando la motivación.
- **Progresión Visual:** Un tablero de progreso visible en el aula o en línea muestra el avance de cada equipo y los niveles alcanzados, así como las insignias obtenidas, fomentando la transparencia y el deseo de superar a los demás.
- **Roles Rotativos:** Para garantizar que todos desarrollen diferentes competencias y habilidades, los roles dentro del equipo se rotan en cada nivel o actividad principal, promoviendo la empatía y la versatilidad.
- **Tiempo Limitado:** Para cada actividad y reto se establece un tiempo límite, generando dinamismo y presión controlada que simula situaciones reales de toma de decisiones rápidas.

Actividades Gamificadas

Actividades Gamificadas Paso a Paso

1. Actividad: Explorando Oportunidades - Mapa de Necesidades

Descripción: Los estudiantes, en equipos, investigan y analizan su entorno local para detectar oportunidades de negocio basadas en necesidades reales.

Instrucciones:

- Formar equipos de 4 estudiantes y asignar roles (Visionario, Estratega, Comunicador, Analista).
- Recorrer el aula, colegio o comunidad para identificar problemas o necesidades no cubiertas.
- Registrar al menos 5 necesidades detectadas en un mapa visual usando papelógrafos o herramientas digitales (Canva, Miro).
- Seleccionar en equipo la oportunidad más viable para desarrollar un emprendimiento.
- Preparar una breve explicación (máximo 3 minutos) para compartir con la clase.

Tiempo estimado: 90 minutos

Materiales: Papelógrafos, marcadores, dispositivos con acceso a internet, plantillas para mapa de necesidades.

Integración con mecánicas: Esta actividad pertenece al nivel *Exploradores* y otorga puntos por creatividad, relevancia y trabajo en equipo. Superar el reto desbloquea la insignia “Innovador Creativo”. La presentación se puntúa y retroalimenta de inmediato.

2. Actividad: Construyendo el Plan - Modelo Canvas Simplificado

Descripción: Los equipos desarrollan un modelo de negocio básico usando la plantilla Canvas para estructurar su idea de emprendimiento.

Instrucciones:

- Utilizar la oportunidad seleccionada para llenar un Canvas simplificado que incluya: propuesta de valor, segmento de clientes, canales, fuentes de ingreso, actividades clave y recursos necesarios.
- Rotar roles para que cada estudiante contribuya en diferentes secciones.
- Preparar un resumen visual atractivo para compartir con el resto de la clase.

Tiempo estimado: 120 minutos

Materiales: Plantillas Canvas impresas o digitales, marcadores, tablets o computadoras.

Integración con mecánicas: Se ubica en el nivel *Planificadores*. El equipo recibe puntos por claridad, coherencia y creatividad. La actividad desbloquea la insignia “Planificador Estratégico”. La retroalimentación se da al finalizar la presentación.

3. Actividad: Simulación de Negociación - Conseguir Proveedores y Clientes

Descripción: Los equipos participan en una dinámica de negociación simulando la búsqueda de proveedores y clientes para su emprendimiento.

Instrucciones:

- Cada equipo recibe un perfil de proveedor y otro de cliente con características, intereses y limitaciones.
- En parejas o grupos pequeños, simulan negociaciones para conseguir mejores condiciones (precio, calidad, plazos).
- Documentan acuerdos y estrategias usadas.
- Los roles de negociador y comunicador cobran mayor relevancia en esta fase.

Tiempo estimado: 90 minutos

Materiales: Fichas de perfiles, hojas para registro de acuerdos, cronómetro.

Integración con mecánicas: Corresponde al nivel *Negociadores*. Se otorgan puntos por eficacia, creatividad en la negociación y documentación. Se entrega la insignia “Negociador Estrella”. La retroalimentación es inmediata y se discute en plenaria.

4. Actividad: Preparando el Pitch - Presentación del Emprendimiento

Descripción: Los equipos preparan y presentan un pitch de 5 minutos para vender su idea de negocio ante el jurado y compañeros.

Instrucciones:

- Desarrollar una presentación que incluya: problema identificado, solución propuesta, modelo de negocio, estrategia de mercado y resultados esperados.
- Ensayar la presentación y recibir feedback entre equipos.
- Presentar ante el jurado (docentes y estudiantes) en tiempo límite.

Tiempo estimado: 150 minutos (incluye preparación y presentaciones)

Materiales: Computadoras, proyectores, diapositivas, plantillas para pitch, cronómetro.

Integración con mecánicas: Esta es la etapa del nivel *Presentadores*. Se puntúa desempeño, claridad, persuasión y dominio del tema. Se otorga la insignia “Presentador Impactante”. El equipo que obtenga más puntos gana el premio final y la oportunidad de simular financiamiento real.

5. Actividad Extra: Diario de Emprendedor - Reflexión Continua

Descripción: Cada estudiante mantiene un diario (digital o físico) donde registra aprendizajes, dificultades, emociones y nuevas ideas durante la experiencia.

Instrucciones:

- Al finalizar cada sesión, dedicar 10 minutos para escribir o grabar una reflexión personal.
- Compartir voluntariamente fragmentos para enriquecer el aprendizaje colaborativo.

Tiempo estimado: 10 minutos por sesión

Materiales: Cuadernos, aplicaciones de notas o blogs grupales.

Integración con mecánicas: Esta actividad promueve la curiosidad y metacognición, otorgando puntos extra para roles que demuestren mayor reflexión. Se otorga la insignia “Curioso Emprendedor”.

Reglas y Condiciones

Reglas del Juego

- **Condiciones de Victoria:** El equipo que acumule la mayor cantidad de puntos al final de la experiencia, considerando creatividad, trabajo en equipo, negociación y presentación, será declarado ganador y recibirá el premio simbólico de la Feria de Emprendimientos.
- **Penalizaciones:**
 - Falta de respeto o incumplimiento de turnos: -5 puntos por incidente.
 - Entrega tardía o incompleta de actividades: reducción de 10-20% de puntos en esa fase.
 - No cumplir con roles asignados o no participar activamente: -5 puntos por sesión.
- **Turnos y Roles:**
 - Los roles dentro del equipo rotan en cada nivel para que todos experimenten diferentes responsabilidades.
 - Las negociaciones y presentaciones respetan tiempos establecidos y turnos de intervención.
- **Restricciones:**
 - No se permite copiar ideas de otros equipos; la creatividad es valorada.
 - Se debe trabajar en equipo; actividades individuales no suman puntos.
 - El uso de materiales y dispositivos debe ser responsable y para fines del juego exclusivamente.

- **Tabla de Puntos (Ejemplo Simplificado):**

Actividad / Logro	Puntos Máximos	Descripción
Mapa de Necesidades	50	Creatividad, relevancia, presentación
Modelo Canvas	60	Coherencia, claridad, trabajo en equipo
Simulación de Negociación	40	Estrategia, acuerdos, comunicación
Pitch Final	80	Presentación, persuasión, dominio
Diario de Emprendedor	20	Reflexión y curiosidad

- **Sistema de Logros:**
 - Los equipos pueden desbloquear insignias por logros específicos, como se detalla en mecánicas.
 - Las insignias aportan puntos extras y reconocimiento social.

Evaluación Gamificada

Evaluación Gamificada del Aprendizaje

La evaluación se integra de forma continua y formativa dentro del sistema gamificado, considerando criterios claros y evidencias tangibles de aprendizaje.

Criterios de Evaluación

- **Identificación de oportunidades:** Capacidad para detectar necesidades reales y relevantes.
- **Creatividad e innovación:** Originalidad y viabilidad de la propuesta de negocio.
- **Trabajo en equipo:** Colaboración, respeto de roles y comunicación efectiva.
- **Negociación:** Habilidad para llegar a acuerdos beneficiosos y documentar estrategias.
- **Presentación y comunicación:** Claridad, persuasión y dominio del tema en el pitch final.
- **Reflexión crítica:** Profundidad y sinceridad en el diario de emprendedor.

Rúbrica Integrada (Ejemplo para el Pitch Final)

Aspecto	Excelente (4)	Bueno (3)	Satisfactorio (2)	Necesita Mejorar (1)
Claridad en la exposición	Muy clara, sin dudas	Clara, pocas dudas	Entendible, pero confusa en algunos puntos	Poco clara, difícil de entender
Dominio del tema	Demuestra conocimiento profundo	Conoce bien el tema	Conoce parcialmente	Poco conocimiento evidente
Persuasión	Convincente, genera interés	Persuasivo en general	Algo persuasivo	No persuasivo
Trabajo en equipo	Excelente coordinación	Buena coordinación	Coordinación básica	Falta coordinación

Evidencias de Aprendizaje

- Mapa de necesidades y justificación.
- Modelo Canvas completo y visual.
- Registros de negociaciones y acuerdos.
- Presentación final grabada o en vivo.
- Diarios de emprendedor con reflexiones personales.

Reflexión Final y Cierre de la Narrativa

Al finalizar la feria, se realiza una sesión de reflexión donde cada equipo comparte aprendizajes, dificultades superadas y cómo las cualidades personales y colectivas influyeron en el desarrollo de su emprendimiento. Se cierra la narrativa con la entrega simbólica del premio y se invita a los estudiantes a plantear cómo podrían aplicar lo aprendido en su

vida profesional y personal.

Recomendaciones Logísticas

Recomendaciones para la Implementación

- **Tiempo necesario:** Aproximadamente 6 a 8 sesiones de 2 horas cada una para desarrollar la experiencia completa, incluyendo preparación y evaluaciones.
- **Espacio físico:** Aula amplia con espacio para trabajo en equipo, zona para presentaciones y un mural o pantalla visible para el tablero de progreso.
- **Materiales y herramientas TIC:**
 - Papelógrafos, marcadores, hojas, plantillas impresas.
 - Computadoras o tablets con acceso a internet.
 - Proyector o pantalla para presentaciones.
 - Plataformas gratuitas para mapas mentales o Canvas (Canva, Miro, Google Jamboard).
- **Tamaño del grupo:** Ideal entre 16 a 24 estudiantes para formar equipos de 4, permitiendo dinamismo y atención personalizada.
- **Preparación previa del docente:**
 - Familiarizarse con las plantillas Canvas y herramientas digitales.
 - Preparar perfiles para simulación de negociación.
 - Organizar el tablero de progreso y sistema de puntos.
 - Planificar tiempos y materiales con anticipación.
- **Posibles dificultades y cómo superarlas:**
 - *Falta de participación:* Promover roles rotativos y reflexiones personales para involucrar a todos.
 - *Dificultad con herramientas digitales:* Brindar tutoriales básicos y apoyo constante.
 - *Desorganización en equipos:* Establecer reglas claras y supervisar progreso.
 - *Tiempo insuficiente:* Ajustar actividades o dividir las en fases más cortas, priorizando calidad.