

¡Mantén tu empresa a flote! Claves para que un negocio perdure

Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación | Gamificación

Descripción

En esta sesión de emprendimiento e innovación, los estudiantes explorarán los elementos fundamentales que una empresa debe considerar para mantenerse activa y exitosa en el mercado. Aprenderán conceptos clave como la administración eficiente, la innovación constante, la atención al cliente y la gestión financiera básica.

Este aprendizaje es relevante porque permite a los jóvenes comprender cómo funcionan los negocios reales, relacionarlo con sus experiencias cotidianas y motivarlos a pensar en el emprendimiento como una opción viable para su futuro. Además, al usar una metodología basada en gamificación, los estudiantes se involucrarán activamente mediante retos, puntos y recompensas, lo que aumentará su motivación y compromiso.

La conexión con su vida real se da al reconocer que, aunque no tengan una empresa actualmente, las habilidades y conocimientos adquiridos son trasladables a cualquier proyecto o actividad grupal, fomentando competencias como la toma de decisiones, el trabajo colaborativo y la creatividad.

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar los factores clave que contribuyen a la permanencia de una empresa en el mercado.
- Analizar situaciones empresariales para proponer soluciones que favorezcan la estabilidad del negocio.
- Aplicar conceptos básicos de administración, innovación y atención al cliente en actividades prácticas.
- Reflexionar sobre la importancia de mantener una empresa sostenible y adaptarse a cambios.

Recursos Necesarios

- Carteles o diapositivas con conceptos clave y reglas del juego de gamificación.
- Hojas de papel y marcadores para elaboración de mapas mentales y esquemas.
- Fichas o tarjetas con retos y preguntas para el juego.
- Dispositivo con proyector o pantalla para mostrar videos cortos (opcional).
- Reloj o cronómetro para controlar tiempos.
- Hoja de registro de puntos para cada equipo o alumno.

Requisitos Previos

- Conocimiento básico del concepto de empresa y emprendimiento.

- Habilidad para trabajar en equipo y comunicarse con sus compañeros.
- Experiencia previa en actividades grupales y resolución de problemas simples.

Actividades

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explica a los estudiantes que hoy explorarán qué se necesita para que una empresa no solo nazca, sino que se mantenga activa y exitosa con el tiempo. Es importante porque muchas empresas fracasan por no considerar aspectos fundamentales, y conocerlos ayudará a pensar mejor en futuros proyectos o emprendimientos.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Lanza la pregunta detonadora para toda la clase: “¿Qué creen que hace que una tienda o negocio que conocen siga abierta después de varios años?”

Estudiantes: Responden con ideas, nombres de negocios conocidos y experiencias personales breves.

Motivación y enganche:

Docente: Comparte un dato curioso: “¿Sabían que el 70% de los negocios nuevos cierran en los primeros 5 años? Pero hay empresas que duran más de 50 años, ¿qué creen que hacen diferente?”

Estudiantes: Escuchan y se motivan a descubrir esas diferencias.

Contextualización:

Docente: Explica cómo este tema es importante no solo para grandes empresas, sino también para proyectos escolares, emprendimientos familiares o cualquier idea que quieran desarrollar. Conecta con sus intereses y posibles sueños.

Estudiantes: Reflexionan y se preparan para participar activamente.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

40 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce brevemente los cuatro pilares para que una empresa se mantenga: administración, innovación, atención al cliente y finanzas básicas. Para hacerlo dinámico, presenta un tablero de juego con niveles y puntos que los

equipos podrán ganar al responder preguntas y superar retos relacionados con cada pilar.

Actividad 1: “Reto de conocimientos”

- **Objetivo:** Identificar factores clave para mantener una empresa.
- **Instrucciones:** El docente divide a los estudiantes en equipos de 4. Cada equipo recibe tarjetas con preguntas o afirmaciones relacionadas con los pilares (ej.: “¿Por qué es importante innovar?”, “Menciona un ejemplo de buena atención al cliente”). Por turno, cada equipo responde y gana puntos si acierta o explica bien.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Registro de puntos en hoja del equipo.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Escuchar respuestas, guiar con preguntas si hay dudas, motivar a explicar con ejemplos.

Actividad 2: “Construye tu empresa”

- **Objetivo:** Aplicar conceptos para proponer soluciones que favorezcan la estabilidad de un negocio.
- **Instrucciones:** Cada grupo recibe un escenario ficticio de empresa con un problema (ej.: baja venta, mal servicio, falta de innovación). Deben discutir y crear un plan corto para mejorar la situación, aplicando los pilares vistos. Luego comparten con la clase.
- **Organización:** Grupos de 4, trabajo colaborativo.
- **Producto:** Plan escrito o esquema en papel.
- **Tiempo:** 20 minutos.
- **Rol docente:** Observar discusiones, hacer preguntas que profundicen el análisis, orientar sin dar respuestas directas.

Actividad 3: “Nivel extra: innovación express”

- **Objetivo:** Reflexionar sobre la importancia de la innovación continua.
- **Instrucciones:** Individualmente, cada estudiante piensa y anota una idea sencilla para innovar en un negocio conocido o en la propuesta de su grupo. Luego se hacen 2-3 compartidos rápidos.
- **Organización:** Individual y plenaria.
- **Producto:** Idea escrita breve.
- **Tiempo:** 5 minutos.
- **Rol docente:** Motivar creatividad, reconocer aportes, vincular con el tema.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Se les invita a ser “mentores” de su grupo o a crear preguntas adicionales para el juego.
- Para estudiantes que necesitan más apoyo: Se les ofrece tarjetas con pistas o ejemplos para responder y se les asigna un compañero que los apoye.

Transiciones:

Al final de cada actividad, el docente hace un breve resumen y conecta con la siguiente pregunta o reto, manteniendo el interés y recordando el sistema de puntos para incentivar la participación.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

10 minutos

Síntesis:

Docente: Propone un “ticket de salida”: cada estudiante escribe en una tarjeta 3 ideas o consejos clave para que una empresa se mantenga, basados en lo aprendido.

Estudiantes: Escriben y comparten voluntariamente alguna idea con sus compañeros.

Reflexión metacognitiva:

Docente plantea las preguntas exactas:

- ¿Qué factor consideras más importante para que una empresa dure en el tiempo y por qué?
- ¿Cómo aplicarías lo que aprendiste hoy en un proyecto o negocio que te gustaría iniciar?
- ¿Qué fue lo más difícil de entender o proponer durante la sesión?

Estudiantes: Responden con reflexión breve, oral o escrita.

Retroalimentación:

Docente: Da retroalimentación positiva y constructiva, destacando las ideas creativas y la participación, y corrigiendo con respeto las confusiones que detectó.

Transferencia:

Docente: Anima a los estudiantes a observar negocios cercanos en su comunidad para identificar si aplican estos factores y a pensar en pequeñas mejoras que podrían proponer.

Tarea o reto:

Invita a los estudiantes a entrevistar a un familiar o conocido que tenga un negocio para preguntar qué hace para mantenerlo y traer un resumen la próxima clase.

Evaluación

Tipo de evaluación: La evaluación es diagnóstica al inicio con la pregunta detonadora, formativa durante el desarrollo con la observación de participación, respuestas y productos, y sumativa al cierre con el ticket de salida y reflexión.

Criterios de evaluación:

- Identifica correctamente los factores clave para la permanencia de una empresa (objetivo 1).
- Analiza problemas empresariales y propone soluciones adecuadas (objetivo 2).
- Aplica conceptos en actividades prácticas de forma coherente (objetivo 3).
- Demuestra reflexión sobre la importancia de la sostenibilidad y adaptación en negocios (objetivo 4).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para participación y respuestas en el juego.
- Rúbrica sencilla para evaluar el plan de mejora presentado en grupos.
- Observación directa durante las actividades y reflexión final.
- Autoevaluación breve con las preguntas metacognitivas.

Evidencias de aprendizaje:

- Respuestas acertadas y argumentadas en el reto de conocimientos.
- Plan de mejora para la empresa ficticia elaborado en equipo.
- Ideas de innovación express individuales.
- Ticket de salida con síntesis personal de aprendizajes.