

¡Emprende tu futuro: Crea tu plan de negocios!

Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación | Aprendizaje Colaborativo

Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes de secundaria (12-15 años) aprendan a diseñar un plan de negocios básico, entendiendo sus componentes esenciales y la importancia de la planificación para emprender. A través del trabajo colaborativo en grupos pequeños, los estudiantes desarrollarán habilidades de investigación, comunicación y pensamiento crítico para construir su propio proyecto empresarial. El aprendizaje se contextualiza en su vida cotidiana, motivándolos a identificar oportunidades de negocio que respondan a necesidades reales de su entorno.

Esta experiencia fomenta la creatividad, el trabajo en equipo y el sentido de responsabilidad compartida, habilidades fundamentales para su desarrollo personal y académico. Además, al diseñar un plan de negocios, los estudiantes comprenden cómo se organiza una idea para convertirla en un proyecto viable, lo que puede inspirar futuros emprendimientos y contribuir a su autonomía económica y social.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar los elementos fundamentales de un plan de negocios.
- Diseñar en equipo un plan de negocios básico para una idea emprendedora.
- Argumentar las ventajas y desafíos de su proyecto empresarial en un contexto real.
- Colaborar eficazmente en grupos pequeños para lograr objetivos comunes.
- Reflexionar sobre la importancia del emprendimiento en su entorno y vida cotidiana.

Recursos Necesarios

- Hojas de rotafolio o cartulinas (1 por grupo)
- Marcadores de colores (varios por grupo)
- Hojas blancas para notas y bocetos (varias por estudiante)
- Computadora o tablet con acceso a internet (1 por grupo o mínimo 1 para consulta)
- Proyector o pantalla para video introductorio
- Video corto sobre planes de negocio (3-5 minutos)
- Plantilla impresa de plan de negocios simplificado (1 por grupo)
- Cuaderno o libreta para anotaciones personales

Requisitos Previos

- Conocimiento básico sobre qué es un negocio y ejemplos cotidianos.
- Habilidades iniciales de trabajo en equipo y comunicación oral.
- Experiencias previas en exposiciones o presentaciones breves.
- Familiaridad con el uso básico de internet para buscar información.

Actividades

Sesión 1: Descubriendo y diseñando ideas de negocio

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Conocer qué es un plan de negocios y por qué es importante para cualquier emprendimiento. Motivar a los estudiantes a pensar en ideas propias y prepararlos para trabajar en equipo.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** "¿Alguien conoce o ha escuchado qué es un negocio? ¿Pueden dar ejemplos de negocios que vean en su comunidad o familia?"
- **Estudiantes:** Responden con ejemplos y experiencias personales.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Presenta un video corto (3-5 min) que muestra cómo un grupo de jóvenes creó un negocio exitoso con una idea sencilla.
- **Estudiantes:** Observan y se conectan con la experiencia real.

Contextualización:

- **Docente:** Explica que hoy aprenderán a crear un plan para su propio negocio, algo que puede ayudarles a resolver problemas o necesidades que ellos mismos detecten en su entorno.
- **Estudiantes:** Escuchan y reflexionan sobre ideas que podrían ser útiles en su comunidad o escuela.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente presenta brevemente los elementos básicos de un plan de negocios: idea/producto, mercado, clientes, costos, ingresos y equipo. Lo hace de forma interactiva, con preguntas y ejemplos sencillos que los estudiantes pueden

reconocer.

Actividad 1: Lluvia de ideas para negocios

- **Objetivo:** Analizar y generar ideas de negocio relevantes para su entorno.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Divide la clase en grupos de 3-4 estudiantes. Explica que deben pensar en problemas o necesidades que han notado en su comunidad o escuela y proponer al menos tres ideas de negocio para resolverlos.
 - **Estudiantes:** En grupo discuten y anotan ideas en una hoja grande (rotafolio o cartulina).
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Lista de al menos tres ideas de negocio por grupo.
- **Tiempo estimado:** 15 minutos.
- **Rol del docente:** Circula entre los grupos, hace preguntas para profundizar en las ideas ("¿Por qué es importante? ¿Quién podría comprar este producto?").

Actividad 2: Selección y descripción de la idea de negocio

- **Objetivo:** Diseñar una idea de negocio clara y concreta para desarrollar en el plan.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Pide a cada grupo seleccionar una idea y describirla en términos simples: ¿qué es? ¿a quién va dirigido? ¿qué problema resuelve?
 - **Estudiantes:** Trabajan en equipo para redactar una descripción breve y clara en la cartulina.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Descripción escrita y clara de la idea de negocio.
- **Tiempo estimado:** 15 minutos.
- **Rol del docente:** Apoya con preguntas específicas: "¿Quiénes serían tus clientes? ¿Por qué elegirían tu producto o servicio?"

Actividad 3: Presentación rápida de ideas

- **Objetivo:** Argumentar y comunicar la idea de negocio al grupo clase.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Solicita que cada grupo presente su idea en máximo 2 minutos.
 - **Estudiantes:** Presentan su idea frente a la clase.
- **Organización:** Grupos pequeños, plenaria para presentaciones.
- **Producto:** Presentación oral breve.
- **Tiempo estimado:** 15 minutos.
- **Rol del docente:** Escucha, toma notas para retroalimentación y fomenta preguntas entre grupos.

Diferenciación:

- Estudiantes que terminan antes: Pueden comenzar a investigar brevemente en internet sobre su idea para obtener datos que la hagan más sólida.
- Estudiantes que necesitan apoyo: El docente ofrece ejemplos concretos y guía con preguntas sencillas para que puedan completar la descripción de su idea.

Transición:

El docente resume que para la siguiente sesión profundizarán en cómo organizar su plan de negocios y presentar un proyecto completo.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Solicita que cada grupo comparta una idea clave que aprendieron sobre la importancia de planear un negocio.
- **Estudiantes:** Expresan sus ideas en voz alta.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué fue lo más interesante que aprendí hoy sobre los negocios?
- ¿Cómo me ayudó trabajar en equipo para crear nuestra idea?
- ¿Qué reto veo para llevar esta idea a la realidad?

Retroalimentación:

El docente ofrece comentarios positivos y precisos sobre la participación y las ideas presentadas, resaltando el esfuerzo y la colaboración.

Transferencia:

Se invita a los estudiantes a pensar durante la semana en cómo podrían mejorar o agregar detalles a su idea para la próxima sesión.

Sesión 2: Construyendo y presentando el plan de negocios

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Recordar lo aprendido y preparar a los estudiantes para organizar y presentar un plan de negocios completo y colaborativo.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Pregunta: "¿Recuerdan la idea de negocio que eligieron? ¿Qué creen que es más importante para convencer a alguien de que su negocio funcionará?"
- **Estudiantes:** Responden y reflexionan en grupo.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Muestra ejemplos visuales simples de planes de negocio (imágenes o esquemas) para motivar la estructuración.
- **Estudiantes:** Observan y comentan.

Contextualización:

- **Docente:** Explica que ahora elaborarán el plan en equipo, para que pueda ser claro, completo y útil para llevar a cabo su negocio.
- **Estudiantes:** Preparan materiales para trabajar.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente entrega la plantilla simplificada de plan de negocios y explica cada sección con ejemplos concretos: descripción del producto/servicio, clientes, costos, ingresos, y roles en el equipo.

Actividad 1: Completar el plan de negocios

- **Objetivo:** Diseñar colaborativamente un plan de negocios básico y organizado.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Divide la plantilla entre los miembros del grupo para que cada uno complete una sección, compartiendo ideas para construir el plan.
 - **Estudiantes:** Trabajan en equipo, discuten y completan su plan usando la plantilla y los materiales.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Plan de negocios completo en plantilla o cartulina.
- **Tiempo estimado:** 25 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita, pregunta para profundizar, y ofrece apoyo en redacción o ideas.

Actividad 2: Preparar presentación del plan

- **Objetivo:** Argumentar y comunicar el plan de negocios ante la clase.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Indica que cada grupo organice quién presentará cada parte y practique brevemente para explicar con claridad.
 - **Estudiantes:** Ensayan su presentación en equipo.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Plan de presentación oral preparada.
- **Tiempo estimado:** 10 minutos.
- **Rol del docente:** Orienta sobre claridad y tiempo, sugiere lenguaje sencillo y ejemplos.

Actividad 3: Presentación final de planes de negocio

- **Objetivo:** Comunicar efectivamente el proyecto y recibir retroalimentación constructiva.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Organiza que cada grupo exponga su plan en máximo 5 minutos.
 - **Estudiantes:** Presentan y responden preguntas breves del público.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Presentación oral y plan visible para la clase.
- **Tiempo estimado:** 10 minutos.
- **Rol del docente:** Modera, hace preguntas que invitan a reflexión y brinda comentarios positivos y sugerencias.

Diferenciación:

- Estudiantes avanzados pueden apoyar a compañeros que tengan dificultad con la redacción o presentación.
- Quienes necesiten más apoyo pueden usar esquemas visuales para explicar su idea y recibir ayuda del docente para expresarse mejor.

Transición:

El docente conecta la importancia de comunicar bien el plan con habilidades para la vida y futuros retos académicos o personales.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Invita a los estudiantes a completar un “ticket de salida” con tres ideas que aprendieron y una pregunta que les gustaría seguir explorando.
- **Estudiantes:** Escriben y entregan su ticket.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo me ayudó el trabajo en equipo para diseñar nuestro plan de negocios?
- ¿Qué aprendí sobre organizar una idea para que funcione como negocio?
- ¿En qué puedo mejorar si hago otro plan de negocios?

Retroalimentación:

El docente ofrece retroalimentación grupal resaltando el progreso, la colaboración y la creatividad, además de sugerencias para fortalecer presentaciones y planes futuros.

Transferencia:

Se motiva a los estudiantes a pensar en cómo podrían aplicar lo aprendido para crear proyectos en su comunidad o en la escuela, invitándolos a compartir ideas con familia o amigos.

Tarea o reto:

Invitar a los estudiantes a entrevistar a un familiar o conocido que tenga un negocio para que observen cómo aplican un plan o cómo resuelven problemas cotidianos en su emprendimiento.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- Diagnóstica: Activación de conocimientos previos al inicio de la sesión 1.
- Formativa: Observación y retroalimentación durante actividades de lluvia de ideas, descripción y presentación en sesión 1; y durante la elaboración y presentación del plan en sesión 2.
- Sumativa: Evaluación del plan de negocios completo y la presentación oral al final de la sesión 2.

Criterios de evaluación:

- Claridad y pertinencia en la descripción de la idea de negocio (Objetivo 1 y 2).
- Capacidad para trabajar en equipo y distribuir responsabilidades (Objetivo 4).
- Coherencia y organización del plan de negocios (Objetivo 2).
- Habilidad para argumentar y comunicar el proyecto (Objetivo 3).
- Reflexión sobre la importancia del emprendimiento (Objetivo 5).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para evaluación de presentaciones orales.
- Rúbrica para valoración del plan de negocios escrito (criterios: contenido, claridad, creatividad, trabajo en equipo).
- Observación directa y notas de participación durante actividades colaborativas.
- Autoevaluación y coevaluación entre pares sobre el trabajo en equipo.

Evidencias de aprendizaje:

- Descripción escrita y presentación oral de la idea de negocio (actividad sesión 1).
- Plan de negocios completo y organizado (actividad sesión 2).
- Presentación final del plan ante la clase (actividad sesión 2).
- Respuestas a preguntas de reflexión y participación en discusiones grupales.