

Emprendiendo Juntos: Proyecto Integral de Comercio y Gestión Empresarial

Economía, Administración & Contaduría | Comercio | Aprendizaje Colaborativo

Descripción

Este plan de clase está diseñado para estudiantes de educación técnica/tecnológica en la asignatura de Comercio, con el propósito de desarrollar habilidades críticas en emprendimiento y gestión empresarial a través de una actividad de proyecto colaborativo. Los estudiantes aprenderán a identificar oportunidades de negocio, formular planes estratégicos y de marketing, gestionar recursos financieros y humanos, diseñar estrategias de crecimiento y adaptarse a cambios del entorno empresarial. Además, se fomentará la creatividad, innovación y liderazgo, competencias esenciales para el éxito en el mundo empresarial actual.

El proyecto conecta directamente con la vida cotidiana y el contexto regional de los estudiantes, fortaleciendo la toma de decisiones personales y la negociación como herramientas clave del emprendedor. A través del trabajo colaborativo, construirán un mural con ideas de emprendimiento, analizarán casos exitosos y desarrollarán un taller para identificar iniciativas empresariales relevantes para su entorno. Este enfoque activo y colaborativo no solo facilita el aprendizaje técnico, sino que también fortalece habilidades sociales y de comunicación, preparándolos para enfrentar retos reales en el sector económico.

Objetivos de Aprendizaje

- Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en contextos cotidianos, aplicando el comportamiento emprendedor.
- Emplear la capacidad creativa e innovadora para diseñar estrategias emprendedoras efectivas.
- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento, identificando sus elementos y necesidades.
- Identificar oportunidades de negocio pertinentes al sector económico regional mediante trabajo colaborativo.
- Desarrollar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo para la gestión y presentación de proyectos empresariales.

Recursos Necesarios

- Salón con mobiliario para trabajo en grupos pequeños (mesas y sillas para 4-5 personas por grupo).
- Hojas de papel bond grandes (1 por grupo) y post-its de colores (mínimo 20 por grupo).
- Marcadores, plumones y material para mural (tijeras, pegamento, cinta adhesiva).
- Proyector multimedia y computadora con acceso a internet para presentaciones y videos.
- Impresiones de casos exitosos de emprendedores locales/regionales (1 por grupo).
- Plantillas impresas para el taller "Identificación de Ideas de Negocio".

- Cuadernos o libretas para anotaciones personales.
- Acceso a plataforma digital colaborativa (opcional, ejemplo: Google Drive o similar).

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos sobre conceptos de emprendimiento y comercio vistos en ciclos anteriores.
- Habilidades elementales de trabajo en equipo y comunicación oral.
- Experiencia previa en la identificación de problemas o necesidades en su entorno personal o comunitario.
- Familiaridad con el uso básico de herramientas digitales para búsqueda de información.

Actividades

Sesión 1: Introducción al emprendimiento y construcción colectiva de ideas

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 40 minutos

Propósito de la sesión:

Conectar a los estudiantes con el concepto de emprendimiento, activar conocimientos previos y motivarlos a participar activamente en la construcción colectiva de ideas.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Pregunta inicial: “¿Conocen a alguien que haya empezado un negocio o proyecto? ¿Qué características creen que tiene un buen emprendedor?”
- **Estudiantes:** Responden en plenaria, compartiendo experiencias personales o ejemplos conocidos.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Presenta un video corto (5 minutos) con casos de emprendedores jóvenes y exitosos de la región, destacando su creatividad e innovación.
- **Estudiantes:** Observan atentamente y responden a la pregunta: “¿Qué cualidades del emprendedor les parecieron más importantes?”

Contextualización:

- **Docente:** Explica la importancia del emprendimiento para la economía local y cómo pueden aplicar estas habilidades en su vida diaria y futura profesional.
- **Estudiantes:** Escuchan y toman notas para preparar su participación en actividades posteriores.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 180 minutos

Presentación del contenido:

Introducción al concepto de emprendimiento, el proceso de toma de decisiones, creatividad e innovación, y la negociación como herramientas clave.

Actividades de aprendizaje activo:

Actividad 1: Construcción del mural colaborativo “Emprendiendo con creatividad”

- **Objetivo:** Apropiar el proceso de toma de decisiones personales y fomentar la creatividad.
- **Instrucciones:**
 - Dividir la clase en grupos de 4 estudiantes.
 - Cada grupo recibe hojas bond y post-its para escribir ideas de negocios, características de emprendedores y ejemplos de negociación.
 - Pegar las ideas en el mural común según las indicaciones del docente.
 - Acercarse al mural en turnos, leer las ideas y compartir una reflexión en mesa redonda.
- **Organización:** Grupos pequeños y plenaria para reflexión.
- **Producto:** Mural colectivo con ideas y reflexiones.
- **Tiempo:** 90 minutos.
- **Rol docente:** Facilitar, guiar preguntas y asegurar la inclusión de todos los estudiantes en el diálogo.

Actividad 2: Análisis de casos de emprendedores exitosos

- **Objetivo:** Relacionar la negociación y la innovación con el emprendimiento.
- **Instrucciones:**
 - Cada grupo recibe un caso impreso de un emprendedor local.
 - Leer el caso y responder en grupo: “¿Qué estrategias usó el emprendedor para negociar y resolver problemas? ¿Cómo innovó?”
 - Preparar una breve exposición para compartir con el resto de la clase.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Resumen escrito y presentación oral.
- **Tiempo:** 90 minutos.
- **Rol docente:** Orientar la lectura, formular preguntas guía y apoyar en la síntesis para la exposición.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Proponer que creen un esquema gráfico de la cadena de valor para su idea de negocio.

- Para estudiantes que requieren más apoyo: Trabajar en parejas con apoyo directo del docente para clarificar conceptos y formular ideas.

Transición:

El docente conecta la reflexión del mural con los casos analizados, resaltando la importancia de identificar oportunidades reales y la negociación como herramienta esencial, preparando a los estudiantes para la siguiente sesión de identificación de ideas de negocio.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 20 minutos

Síntesis:

En plenaria, cada grupo comparte tres ideas clave aprendidas sobre emprendimiento, creatividad y negociación, que el docente va anotando en un organizador gráfico visible para todos.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué decisión emprendedora personal puedo aplicar esta semana?
- ¿Cómo puedo usar la creatividad para mejorar una idea de negocio?
- ¿Por qué es importante negociar en un proyecto empresarial?

Retroalimentación:

El docente destaca aportes sobresalientes y ofrece retroalimentación positiva y constructiva a cada grupo, enfatizando el progreso hacia los objetivos.

Transferencia:

Se invita a los estudiantes a observar su entorno esta semana para identificar posibles oportunidades de negocio para la próxima sesión.

Tarea o reto:

Traer al menos una idea de negocio observada o imaginada para compartir en la siguiente sesión.

Sesión 2: Identificación y validación de ideas de negocio

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 30 minutos

Propósito de la sesión:

Revisar ideas traídas, activar el pensamiento crítico y preparar a los estudiantes para seleccionar iniciativas empresariales viables.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Revisión rápida de las ideas traídas. Pregunta: “¿Qué problema o necesidad resuelve esta idea?”
- **Estudiantes:** Comparten sus ideas con la clase, reciben comentarios iniciales.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Presenta brevemente un video o nota de prensa sobre una iniciativa empresarial regional reciente y exitosa.
- **Estudiantes:** Observan y reflexionan sobre los elementos que hicieron exitoso ese proyecto.

Contextualización:

- **Docente:** Conecta el caso con la importancia de elegir ideas que respondan a las necesidades del sector económico regional.
- **Estudiantes:** Preparan sus notas para el taller siguiente.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 195 minutos

Presentación del contenido:

Introducción al taller “Identificación de Ideas de Negocio” con enfoque en análisis de mercado, viabilidad y alineación sectorial.

Actividad 1: Taller “Identificación de Ideas de Negocio”

- **Objetivo:** Identificar iniciativas empresariales viables y alineadas con el proyecto formativo y el sector económico regional.
- **Instrucciones:**
 - Organizar a los estudiantes en grupos de 4-5.
 - Entregar plantilla para análisis: descripción de la idea, problema que resuelve, público objetivo, recursos necesarios, posibles obstáculos.
 - Guiar la discusión grupal para completar la plantilla con la idea consensuada.
 - Preparar una presentación breve para compartir con el grupo grande.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Plantilla completada y presentación oral.
- **Tiempo:** 120 minutos.

- **Rol docente:** Supervisar, orientar preguntas, fomentar participación equitativa y clarificar dudas.

Actividad 2: Presentación y retroalimentación cruzada

- **Objetivo:** Mejorar las ideas a través de la coevaluación y la negociación.
- **Instrucciones:**
 - Cada grupo presenta su idea y recibe preguntas y sugerencias del resto de compañeros.
 - Aplicar técnicas básicas de negociación para ajustar la propuesta según feedback.
- **Organización:** Plenaria con participación activa.
- **Producto:** Idea mejorada y anotaciones para ajustes.
- **Tiempo:** 75 minutos.
- **Rol docente:** Facilitar el diálogo, moderar el tiempo y promover respeto en la interacción.

Diferenciación:

- Para estudiantes avanzados: Proponer que diseñen un breve plan de marketing para su idea.
- Para estudiantes con dificultades: Apoyo cercano para estructurar la idea y simplificar la plantilla.

Transición:

El docente resalta la importancia de la validación y negociación, preparando el terreno para la formulación de planes estratégicos en la sesión siguiente.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 15 minutos

Síntesis:

Ronda rápida: cada estudiante dice una cosa nueva que aprendió sobre la identificación de oportunidades.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo contribuyó mi grupo a mejorar nuestra idea?
- ¿Qué elemento de negociación fue más útil para ajustar la propuesta?
- ¿Qué necesito fortalecer para seguir desarrollando mi iniciativa?

Retroalimentación:

El docente ofrece comentarios generales y específicos a grupos sobre participación y calidad de las ideas.

Transferencia:

Invita a los estudiantes a pensar en recursos financieros y humanos para su proyecto en la próxima sesión.

Tarea o reto:

Investigar y traer información básica sobre posibles fuentes de financiamiento o recursos humanos para su idea.

Sesión 3: Formulación de planes estratégicos y de marketing

Sesión 4: Gestión de recursos financieros y humanos

Sesión 5: Estrategias de crecimiento y adaptación al cambio

Sesión 6: Presentación final y cierre reflexivo

Evaluación

Tipo de evaluación:

- **Diagnóstica:** En la Sesión 1 durante la activación de conocimientos previos para conocer experiencias y puntos de partida.
- **Formativa:** A lo largo de las sesiones mediante observación directa, participación en actividades grupales, presentaciones y retroalimentación continua.
- **Sumativa:** En la Sesión 6 con la evaluación final del proyecto empresarial presentado y reflexión individual.

Criterios de evaluación:

- Capacidad para tomar decisiones personales fundamentadas en el comportamiento emprendedor (Objetivo 1).
- Uso efectivo de la creatividad e innovación en el diseño de estrategias emprendedoras (Objetivo 2).
- Comprensión y aplicación de la negociación en el contexto del emprendimiento (Objetivo 3).
- Identificación pertinente y viable de oportunidades de negocio alineadas con el sector económico regional (Objetivo 4).
- Demostración de habilidades de liderazgo y trabajo en equipo en la gestión y presentación del proyecto (Objetivo 5).

Instrumentos sugeridos:

- Rúbrica para evaluación de presentaciones grupales y mural colaborativo.
- Lista de cotejo para seguimiento de participación y cumplimiento de actividades.
- Observación directa del docente con registro de intervenciones y roles asumidos.
- Autoevaluación y coevaluación mediante formularios breves al final de cada sesión.
- Portafolio de evidencias con productos de cada actividad (plantillas, murales, resúmenes).

Evidencias de aprendizaje:

- Mural colectivo con ideas y reflexiones sobre emprendimiento.
- Plantillas del taller “Identificación de Ideas de Negocio” completadas y presentaciones orales.
- Resúmenes y análisis de casos de emprendedores.

- Presentaciones de planes estratégicos y de marketing.
- Reflexiones escritas individuales y participación activa en negociaciones y discusiones.