

Emprende y Crea: De la Idea a tu Plan de Negocio con Canva

Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación | Gamificación

Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes de media (15-17 años) aprendan a generar ideas de negocio, seleccionar la mejor opción y desarrollar un plan de emprendimiento usando la metodología Canva. A lo largo de seis sesiones dinámicas y gamificadas, los alumnos explorarán el proceso creativo, evaluarán propuestas y construirán un modelo de negocio realista y aplicable.

El propósito es que los jóvenes comprendan cómo sus ideas pueden transformarse en proyectos tangibles, conectando con el mundo actual del emprendimiento y la innovación. Este aprendizaje es relevante porque fomenta el pensamiento crítico, la creatividad y habilidades prácticas que pueden aplicar en su vida personal y futura profesional.

Además, al utilizar elementos de juego como puntos, retos y niveles, se busca motivar y comprometer a los estudiantes, haciendo que el aprendizaje sea activo, colaborativo y entretenido.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar diversas ideas de negocio para identificar oportunidades viables.
- Seleccionar una idea de negocio mediante criterios claros y justificados.
- Diseñar un plan de emprendimiento aplicando la metodología Canva.
- Evaluar y ajustar el plan de negocio con base en retroalimentación colaborativa.
- Presentar de forma clara y creativa su plan de negocio al grupo.

Recursos Necesarios

- Cartulinas o pizarras blancas para brainstorming (1 por grupo)
- Post-its de colores (20 por grupo)
- Marcadores y plumones (varios colores)
- Computadoras o tablets con acceso a internet para usar la plantilla Canva (1 por grupo)
- Proyector o pantalla para mostrar videos y presentaciones
- Fichas impresas con ejemplos de modelos de negocio
- Hojas de trabajo con plantilla de metodología Canva (impresas)
- Material para premiaciones: stickers, insignias o puntos digitales
- Video introductorio sobre generación de ideas de negocio (3-5 minutos)

Requisitos Previos

- Conocimiento básico sobre qué es un negocio y emprendimiento, trabajado en cursos anteriores.
- Habilidades básicas para trabajo en equipo y comunicación oral.
- Experiencia previa con actividades de lluvia de ideas o brainstorming.
- Manejo básico de herramientas digitales (navegación web, uso de plantillas online).

Actividades

Sesión 1: Descubriendo el poder de las ideas

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Enganchar a los estudiantes con el tema de generación de ideas y preparar el terreno para que comprendan la importancia de las ideas de negocio.

Activación de conocimientos previos:

Docente: “¿Pueden mencionar un negocio local o global que les guste? ¿Qué idea o producto tuvieron para crearlo?”

Estudiantes: Responden en plenaria compartiendo ejemplos.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un video corto (3 minutos) con ejemplos de jóvenes emprendedores exitosos que comenzaron con una simple idea.

Contextualización:

Docente: “Hoy vamos a trabajar juntos para que ustedes también puedan transformar una idea en un plan que podría convertirse en un negocio real. Esto puede ser desde algo pequeño que les apasione hasta algo que ayude a su comunidad.”

Estudiantes: Escuchan y expresan sus expectativas.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica brevemente qué es una idea de negocio y cómo se puede generar usando técnicas creativas. Introduce la dinámica gamificada donde los estudiantes ganarán puntos e insignias por participar activamente.

Actividades de aprendizaje activo:

• **Actividad 1: Tormenta de Ideas Gamificada**

Objetivo: Analizar diversas ideas de negocio para identificar oportunidades.

Instrucciones:

- Formar grupos de 4 estudiantes.
- En 15 minutos, cada grupo escribe tantas ideas de negocio como pueda en post-its (al menos 10 ideas).
- El docente asigna puntos por cantidad y originalidad (premia ideas innovadoras con insignias).

Organización: Grupos de 4

Producto: Colección de ideas escritas en post-its

Tiempo: 20 minutos

Rol docente: Motiva, supervisa, anota ideas destacadas, asigna puntos e insignias.

• **Actividad 2: Clasificación y selección preliminar**

Objetivo: Seleccionar una idea de negocio mediante criterios básicos.

Instrucciones:

- Cada grupo clasifica sus ideas según: originalidad, factibilidad y relevancia.
- Discuten y eligen sus 3 mejores ideas para presentar.

Organización: Grupos de 4

Producto: Lista de 3 ideas seleccionadas

Tiempo: 15 minutos

Rol docente: Facilita preguntas guías: “¿Por qué eligieron estas ideas? ¿Qué problema resuelven?”

Diferenciación:

- Estudiantes que terminan antes ayudan a otros grupos o generan preguntas para la siguiente actividad.
- Estudiantes con dificultades reciben apoyo para comprender criterios y estructurar ideas más simples.

Transiciones:

Docente: “Ahora que tienen varias ideas seleccionadas, en la próxima sesión aprenderemos a profundizar para elegir la mejor y comenzar a planificarla.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

5 minutos

Síntesis:

En plenaria, cada grupo comparte brevemente la idea que más les gustó y por qué.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué aprendí hoy sobre cómo generar ideas?
- ¿Cómo puedo saber si una idea es buena para un negocio?
- ¿Qué me gustaría lograr con mis ideas en este curso?

Retroalimentación:

Docente: Felicita la participación, asigna puntos extra por ideas innovadoras y explica cómo estos puntos ayudarán a subir de nivel en el juego del curso.

Transferencia:

Docente: “En la próxima sesión usaremos herramientas para evaluar y elegir la idea ganadora para nuestro plan.”

Sesión 2: Evaluando y eligiendo la mejor idea

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Conectar con la sesión anterior y presentar la importancia de seleccionar la mejor idea para desarrollar un plan sólido.

Activación de conocimientos previos:

Docente: “Recuerden las ideas que eligieron. ¿Por qué creen que algunas son mejores que otras? ¿Qué factores son importantes para decidir?”

Estudiantes: Responden en plenaria y en pequeños grupos.

Motivación y enganche:

Docente: Propone un reto: “Hoy votaremos democráticamente la idea que representará a cada grupo y quien gane podrá obtener una insignia especial.”

Contextualización:

Docente: “Elegir bien es clave en el emprendimiento porque no todas las ideas funcionan igual.”

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce criterios para evaluar ideas: viabilidad, innovación, impacto, recursos necesarios y mercado. Explica que aplicarán una matriz sencilla para puntuar sus ideas.

Actividades de aprendizaje activo:

• **Actividad 1: Creación de matriz de evaluación**

Objetivo: Analizar ideas con criterios claros para seleccionar la mejor.

Instrucciones:

- Cada grupo recibe una plantilla de matriz con criterios y puntajes del 1 al 5.
- Evalúan sus 3 ideas asignando puntajes y calculando total.
- Discuten y seleccionan la idea con mayor puntaje.

Organización: Grupos de 4

Producto: Matriz evaluada con idea ganadora seleccionada

Tiempo: 25 minutos

Rol docente: Apoya aclarando dudas, fomenta debates entre integrantes, motiva justificaciones.

• **Actividad 2: Presentación relámpago y votación**

Objetivo: Argumentar la elección y practicar comunicación efectiva.

Instrucciones:

- Cada grupo tiene 2 minutos para presentar su idea seleccionada y razones.
- Los grupos votan por la idea que consideran más viable (no se puede votar por la propia).

Organización: Plenaria

Producto: Idea ganadora por votación

Tiempo: 20 minutos

Rol docente: Modera tiempo, fomenta respeto, anota resultados.

Diferenciación:

- Estudiantes avanzados pueden ayudar a diseñar preguntas para profundizar en las presentaciones.
- Estudiantes que necesitan apoyo reciben guía para entender cada criterio y ejemplos.

Transiciones:

Docente: “Con la idea elegida, en las siguientes sesiones aprenderemos a construir un plan de negocio completo con la metodología Canva.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

5 minutos

Síntesis:

Cada estudiante escribe en una ficha: “Lo que más me gustó de la idea ganadora es...” y “Una pregunta que tengo para mejorarla es...”

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué criterios me ayudaron a decidir?
- ¿Cómo puedo argumentar mis ideas para convencer a otros?
- ¿Qué aprendí sobre trabajo en equipo hoy?

Retroalimentación:

Docente: Revisa fichas, comenta respuestas destacadas y otorga puntos por participación y argumentos sólidos.

Transferencia:

Docente: “En la próxima sesión iniciamos la creación del plan de negocio con Canva, siguiendo pasos claros y divertidos.”

Sesión 3: Introducción al modelo de negocio Canva

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Conocer la metodología Canva y su importancia para estructurar un plan de emprendimiento.

Activación de conocimientos previos:

Docente: “¿Alguien conoce qué es un modelo de negocio? ¿Para qué creen que sirve?”

Estudiantes: Comparten ideas y experiencias.

Motivación y enganche:

Docente: Muestra un ejemplo sencillo y atractivo de modelo Canva aplicado a un negocio conocido.

Contextualización:

Docente: “Este modelo nos ayudará a organizar nuestra idea elegida en partes para entender cómo funcionará el negocio.”

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica cada uno de los nueve bloques del modelo Canva (segmento de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones, fuentes de ingreso, recursos clave, actividades clave, socios clave, estructura de costos) con ejemplos claros y lenguaje accesible.

Actividades de aprendizaje activo:

• **Actividad 1: Juego de tarjetas Canva**

Objetivo: Identificar y comprender los bloques del modelo Canva.

Instrucciones:

- En grupos, reciben tarjetas con descripciones mezcladas de bloques.
- Debaten y colocan cada tarjeta en el bloque correspondiente de un cartel gigante de Canva.
- Ganan puntos por rapidez y exactitud.

Organización: Grupos de 4

Producto: Cartel con bloques correctamente organizados

Tiempo: 25 minutos

Rol docente: Facilita, corrige errores, da pistas, motiva competencia sana.

• **Actividad 2: Aplicación inicial al negocio propio**

Objetivo: Relacionar bloques del modelo Canva con la idea de negocio seleccionada.

Instrucciones:

- En la plantilla impresa, cada grupo llena los bloques con ideas preliminares para su negocio.
- Comparten con otro grupo para recibir comentarios rápidos.

Organización: Grupos de 4 y parejas de grupos

Producto: Plantilla Canva con primeros insumos

Tiempo: 20 minutos

Rol docente: Observa, plantea preguntas para profundizar, fomenta retroalimentación.

Diferenciación:

- Quienes terminan antes pueden preparar preguntas para otros grupos o apoyar a compañeros con dificultades.
- Docente ofrece ejemplos visuales para estudiantes con estilos de aprendizaje visual o kinestésico.

Transiciones:

Docente: “En las próximas sesiones iremos completando y perfeccionando este modelo para tener un plan robusto.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

5 minutos

Síntesis:

Mapa mental colectivo en la pizarra con los nueve bloques y aportes de los estudiantes.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué bloque del modelo Canva me pareció más fácil de entender?
- ¿Cuál me generó dudas o inquietudes?
- ¿Cómo puede ayudar este modelo a organizar nuestras ideas?

Retroalimentación:

Docente: Resume aportes, aclara dudas y reconoce avances.

Transferencia:

Docente: “Vamos a seguir trabajando este modelo para hacer nuestro plan cada vez mejor.”

Sesión 4: Construyendo el plan de negocio - Parte 1**Fase de Inicio****Tiempo estimado:**

10 minutos

Propósito de la sesión:

Revisar lo aprendido y preparar la construcción detallada del plan de negocio.

Activación de conocimientos previos:

Docente: “¿Cuáles bloques del modelo Canva ya tienen claros? ¿Qué les falta para completar?”

Estudiantes: Discuten en grupos y comparten.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un reto: “Hoy avanzaremos en cuatro bloques clave para que nuestro modelo tenga una base sólida. Quien complete con mayor claridad gana puntos extra.”

Contextualización:

Docente: “Estos bloques son fundamentales para que tu negocio funcione y se entienda.”

Fase de Desarrollo**Tiempo estimado:**

45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica en detalle cuatro bloques: segmento de clientes, propuesta de valor, canales y relaciones con clientes.

Actividades de aprendizaje activo:

• **Actividad 1: Taller de bloques clave**

Objetivo: Diseñar adecuadamente bloques esenciales del modelo Canva.

Instrucciones:

- En grupos, usando la plantilla impresa y digital, completan esos cuatro bloques con ideas concretas.
- Utilizan ejemplos y preguntas guía proporcionadas por el docente.

Organización: Grupos de 4

Producto: Sección completada del modelo Canva

Tiempo: 30 minutos

Rol docente: Circula, hace preguntas: “¿Quién es tu cliente ideal? ¿Qué problema resuelves? ¿Cómo llegarás a ellos?”

• **Actividad 2: Mini presentación y retroalimentación**

Objetivo: Mejorar el plan a través de comentarios.

Instrucciones:

- Cada grupo presenta brevemente sus avances y recibe observaciones de otro grupo.

Organización: Parejas de grupos

Producto: Retroalimentación escrita o verbal

Tiempo: 15 minutos

Rol docente: Modera, apunta fortalezas y áreas a mejorar.

Diferenciación:

- Se ofrece apoyo visual y ejemplos para quienes lo necesiten.
- Estudiantes avanzados pueden ayudar a sus compañeros y proponer ideas innovadoras.

Transiciones:

Docente: “En la próxima sesión completaremos los bloques restantes para tener el plan completo.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

5 minutos

Síntesis:

Resumen grupal en pizarra digital con los puntos clave de cada bloque trabajado.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué fue lo más difícil de definir en estos bloques?
- ¿Cómo puedo mejorar mi propuesta de valor?
- ¿Qué aprendí sobre conocer a mis clientes?

Retroalimentación:

Docente: Reconoce el esfuerzo, da consejos puntuales para avanzar.

Transferencia:

Docente: “En la siguiente sesión nos enfocaremos en los bloques que faltan para cerrar nuestro plan.”

Sesión 5: Construyendo el plan de negocio - Parte 2

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Preparar el avance en los bloques restantes del modelo Canva para completar el plan.

Activación de conocimientos previos:

Docente: “¿Qué bloques faltan por completar? ¿Por qué son importantes?”

Estudiantes: Responden en grupos.

Motivación y enganche:

Docente: “Hoy sumaremos puntos y niveles conforme avancemos en estos bloques. ¡A poner toda la creatividad!”

Contextualización:

Docente: “Estos bloques nos ayudarán a entender cómo funciona nuestro negocio detrás del producto o servicio.”

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica los bloques restantes: fuentes de ingreso, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos.

Actividades de aprendizaje activo:

- **Actividad 1: Completar bloques finales**

Objetivo: Diseñar los bloques restantes para un modelo Canva completo.

Instrucciones:

- En grupos, completan la plantilla con las ideas para estos cinco bloques.
- Utilizan ejemplos, listas guía y consultan dudas con el docente.

Organización: Grupos de 4

Producto: Modelo Canva completo

Tiempo: 35 minutos

Rol docente: Asiste, guía con preguntas: “¿De dónde vendrán tus ingresos? ¿Qué recursos necesitas? ¿Quiénes te apoyan?”

- **Actividad 2: Preparación para presentación final**

Objetivo: Organizar y sintetizar la información para presentar el plan.

Instrucciones:

- Revisan el modelo completo y preparan un esquema de presentación para la siguiente sesión.

Organización: Grupos de 4

Producto: Guion o esquema de presentación

Tiempo: 10 minutos

Rol docente: Ofrece formato y da asesoría para estructura clara y concisa.

Diferenciación:

- Se proporciona apoyo extra para estudiantes con dificultades en organización.
- Los grupos avanzados pueden crear materiales visuales para apoyar la presentación.

Transiciones:

Docente: “En la próxima sesión presentarán su plan y reflexionaremos sobre lo aprendido.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

5 minutos

Síntesis:

Ronda rápida donde cada grupo comparte una palabra que describa cómo se sienten con su plan.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué parte del plan me parece más fuerte?
- ¿Dónde creo que debo mejorar antes de presentar?
- ¿Cómo me ayudó trabajar en equipo?

Retroalimentación:

Docente: Anima y recuerda que la próxima sesión es la oportunidad para brillar.

Transferencia:

Docente: “Recuerden que este plan puede ser el inicio de un proyecto real que ustedes desarrollen.”

Sesión 6: Presentación y cierre del plan de negocio

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

5 minutos

Propósito de la sesión:

Motivar confianza para presentar y explicar el plan de negocio desarrollado.

Activación de conocimientos previos:

Docente: “Repasemos brevemente los bloques del modelo Canva para estar seguros.”

Estudiantes: Participan con ejemplos y dudas rápidas.

Motivación y enganche:

Docente: “Hoy es su momento para mostrar lo que han creado. Recuerden que no es solo presentar, sino inspirar.”

Contextualización:

Docente: “El mundo necesita ideas frescas y ustedes pueden ser los próximos emprendedores exitosos.”

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

50 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica brevemente las reglas para las presentaciones y criterios de evaluación.

Actividades de aprendizaje activo:

- **Actividad 1: Presentación final del plan de negocio**

Objetivo: Presentar el plan de negocio con claridad y creatividad.

Instrucciones:

- Cada grupo presenta su modelo Canva en 7 minutos, destacando aspectos clave y su propuesta de valor.
- El resto de estudiantes realiza preguntas o comentarios para fortalecer el plan.

Organización: Plenaria

Producto: Presentación oral y visual

Tiempo: 40 minutos

Rol docente: Modera, toma notas para retroalimentación, controla tiempos.

- **Actividad 2: Evaluación y retroalimentación grupal**

Objetivo: Reflexionar sobre el proceso y aprender de las presentaciones.

Instrucciones:

- Después de cada presentación, el docente y compañeros ofrecen retroalimentación constructiva.
- Se asignan puntos e insignias a grupos según criterios establecidos.

Organización: Plenaria

Producto: Feedback escrito y verbal

Tiempo: 10 minutos

Rol docente: Facilita, garantiza ambiente respetuoso y motivador.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

5 minutos

Síntesis:

Ronda final: cada estudiante menciona una habilidad o conocimiento que ganó con este proyecto.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo cambió mi percepción sobre lo que se necesita para emprender?
- ¿Qué aprendí sobre trabajar en equipo y comunicar ideas?
- ¿Qué pasos seguiré para seguir desarrollando mi idea?

Retroalimentación:

Docente: Felicita el esfuerzo, entrega reconocimientos y da sugerencias para seguir mejorando.

Transferencia:

Docente: “Recuerden que esta experiencia es un paso para sus futuros proyectos personales o profesionales.”

Tarea o reto:

Invitar a que cada estudiante escriba un breve plan de acción personal para continuar desarrollando o implementando su idea.

Evaluación

Tipo de evaluación: Diagnóstica al inicio de la sesión 1 (activación de conocimientos), formativa durante las actividades de desarrollo en cada sesión (observación, retroalimentación, autoevaluación y coevaluación), y sumativa en la sesión 6 con la presentación final y evaluación del plan de negocio.

Criterios de evaluación:

- Capacidad para analizar y seleccionar ideas viables (Objetivo 1 y 2).
- Aplicación correcta y completa de la metodología Canva en el plan de negocio (Objetivo 3).
- Participación activa y receptividad a la retroalimentación (Objetivo 4).
- Claridad y creatividad en la presentación oral y visual (Objetivo 5).

Instrumentos sugeridos:

- Rúbrica para evaluar el plan de negocio según bloques Canva.
- Lista de cotejo para participación y trabajo en equipo.
- Observación directa y anotaciones durante actividades.
- Autoevaluación y coevaluación mediante formularios breves.
- Portafolio digital o físico con los productos generados (matrices, plantillas, presentaciones).

Evidencias de aprendizaje:

- Listas y matrices de selección de ideas.
- Plantillas del modelo Canva completadas.
- Esquema y presentación final del plan de negocio.
- Participación en debates y actividades colaborativas.
- Respuestas en reflexiones escritas y orales.