

Inteligencia Financiera, Carácter Emprendedor y Creando mi Primer Negocio

Persona y sociedad | para estudiantes de secundaria (12-15 años) | 32 semanas

Descripción del Curso

Este curso está diseñado para estudiantes de secundaria de 12 a 15 años y se enfoca en desarrollar habilidades esenciales en inteligencia financiera, carácter emprendedor y la creación de un negocio propio. A lo largo de 32 semanas, los alumnos explorarán conceptos fundamentales como compra inteligente, ahorro, inversión y cooperación, que les permitirán manejar sus finanzas personales de manera responsable y efectiva.

Además, se fomentarán competencias socioemocionales clave para el emprendimiento, tales como la empatía, resiliencia, comunicación, responsabilidad, administración del tiempo, organización y producción. Estas habilidades fortalecerán su carácter y prepararán a los estudiantes para enfrentar retos personales y colaborativos.

Finalmente, en la etapa práctica del curso, los estudiantes aplicarán lo aprendido para formar equipos, elegir un producto, crear una identidad empresarial, diseñar estrategias de publicidad, calcular costos, elaborar un stand de presentación y realizar un pitch de negocios. También conocerán aspectos formales como la elaboración de actas constitutivas y disolutivas, brindándoles una visión integral del proceso emprendedor.

El enfoque metodológico es activo y participativo, fomentando el aprendizaje colaborativo, la reflexión crítica y la aplicación práctica mediante proyectos y actividades. Al concluir el curso, los estudiantes estarán capacitados para tomar decisiones financieras informadas, desarrollar su carácter emprendedor y lanzar su primer negocio con fundamentos sólidos.

Objetivos Generales

- Comprender y aplicar los principios básicos de la inteligencia financiera para la toma de decisiones responsables.
- Desarrollar competencias socioemocionales que favorezcan el carácter emprendedor y el trabajo en equipo.
- Planificar, organizar y ejecutar un proyecto emprendedor integrando conocimientos financieros, sociales y productivos.
- Elaborar documentos y presentaciones formales que respalden la constitución y operación de un negocio.
- Comunicar efectivamente ideas y proyectos de negocio para persuadir y motivar a diferentes audiencias.

Competencias

- Analizar y aplicar conceptos básicos de inteligencia financiera para gestionar recursos personales de forma eficiente.

- Demostrar habilidades socioemocionales como empatía, resiliencia y comunicación efectiva en contextos de emprendimiento.
- Planificar y organizar actividades productivas y de gestión del tiempo para alcanzar objetivos grupales e individuales.
- Desarrollar y ejecutar un proyecto emprendedor desde la formulación de la idea hasta la presentación y evaluación del negocio.
- Elaborar documentos formales relacionados con la constitución y disolución de una empresa pequeña.
- Comunicar de manera clara y persuasiva un proyecto de negocio mediante presentaciones orales y visuales.

Requerimientos

- Conocimientos básicos de matemáticas (operaciones aritméticas y porcentajes).
- Habilidades básicas para el trabajo en equipo y comunicación oral.
- Acceso a materiales para elaboración de proyectos (papel, materiales para maquetas, recursos digitales básicos).
- Disposición para participar en actividades colaborativas y proyectos prácticos.
- Lecturas previas sencillas sobre conceptos fundamentales de finanzas y emprendimiento (opcionales).

Unidades del Curso

Unidad 1: Introducción a la Inteligencia Financiera

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y explicar los conceptos básicos de finanzas personales, incluyendo dinero, ingresos y gastos, mediante actividades de análisis de casos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de clasificar diferentes tipos de ingresos y gastos en ejemplos prácticos, para reconocer su impacto en el manejo del dinero personal.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar situaciones cotidianas para tomar decisiones financieras responsables, justificando sus elecciones con base en criterios de necesidad y ahorro.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un presupuesto simple que refleje ingresos y gastos personales, aplicando principios básicos de planeación financiera.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comunicar de forma clara y ordenada la importancia de la inteligencia financiera para el desarrollo emprendedor, mediante exposiciones orales o escritas.

Contenidos Temáticos

1. Conceptos básicos de finanzas personales

- **¿Qué es el dinero?** Definición, funciones y el valor del dinero en la vida cotidiana.

- **Ingresos:** Tipos de ingresos (fijos, variables, activos y pasivos) y ejemplos cotidianos.
- **Gastos:** Definición y clasificación en gastos necesarios, gastos variables y gastos superfluos.
- **Análisis de casos prácticos:** Identificación de ingresos y gastos en situaciones reales o simuladas.

2. Clasificación y gestión de ingresos y gastos

- **Reconocimiento de fuentes de ingresos:** Cómo identificar diversas fuentes y su impacto en el presupuesto personal.
- **Tipos de gastos:** Diferenciación entre gastos fijos, variables y ocasionales, y su influencia en el manejo del dinero.
- **Ejemplos prácticos:** Clasificación de ingresos y gastos en escenarios cotidianos.
- **Impacto financiero:** Consecuencias de un manejo adecuado o inadecuado de ingresos y gastos.

3. Toma de decisiones financieras responsables

- **Necesidades vs. deseos:** Cómo distinguir y priorizar gastos según su importancia.
- **Estrategias para el ahorro:** Importancia del ahorro y técnicas básicas para lograrlo.
- **Análisis de situaciones cotidianas:** Evaluación de casos para decidir gastos responsables y justificados.
- **Consecuencias de las decisiones financieras:** Impacto a corto y largo plazo de las decisiones tomadas.

4. Elaboración de un presupuesto personal simple

- **Concepto de presupuesto:** Qué es un presupuesto y su utilidad en la administración del dinero.
- **Elementos de un presupuesto:** Ingresos, gastos fijos, gastos variables y ahorro.
- **Pasos para elaborar un presupuesto:** Recolección de información, clasificación, cálculo y revisión.
- **Ejercicio práctico:** Creación de un presupuesto personal simple basado en datos simulados o reales.

5. Importancia de la inteligencia financiera para el desarrollo emprendedor

- **Relación entre finanzas personales y emprendimiento:** Cómo la inteligencia financiera apoya el éxito emprendedor.
- **Ventajas de manejar bien el dinero:** Beneficios personales y para un negocio.
- **Comunicación de ideas financieras:** Técnicas para exponer oralmente o por escrito la relevancia de la inteligencia financiera.
- **Presentación final:** Preparación de exposiciones o informes sobre la importancia de la inteligencia financiera en el emprendimiento.

Actividades

Actividad 1: Análisis de casos reales

Objetivo: Identificar y explicar conceptos básicos de finanzas personales mediante el análisis de casos.

Descripción:

- El docente presenta varios casos breves donde se describen situaciones financieras familiares o personales.
- Los estudiantes leen y subrayan los conceptos de dinero, ingresos y gastos presentes en cada caso.
- En grupos pequeños discuten y luego explican en plenaria los conceptos identificados y su importancia.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Lista de conceptos identificados y explicación breve de cada uno.

Duración estimada: 50 minutos.

Actividad 2: Clasificación práctica de ingresos y gastos

Objetivo: Clasificar diferentes tipos de ingresos y gastos para reconocer su impacto en el manejo del dinero personal.

Descripción:

- Se entrega a los estudiantes una tabla con ejemplos variados de ingresos y gastos.
- Individualmente o en parejas, clasifican cada ejemplo en la categoría correcta (ingreso fijo, ingreso variable, gasto necesario, gasto variable, etc.).
- Discusión grupal para compartir resultados y analizar las diferencias en la clasificación.

Organización: Individual o parejas.

Producto esperado: Tabla completa con clasificaciones y justificaciones.

Duración estimada: 40 minutos.

Actividad 3: Toma de decisiones financieras responsables

Objetivo: Analizar situaciones cotidianas para tomar decisiones financieras responsables, justificando las elecciones.

Descripción:

- El docente presenta escenarios cotidianos con opciones de gasto (por ejemplo, comprar un juguete caro o ahorrar para un objetivo mayor).
- Los estudiantes analizan en grupos las opciones, deciden y justifican su elección con base en necesidad y ahorro.
- Se realiza una puesta en común donde cada grupo expone su decisión y razones.

Organización: Grupos de 4 estudiantes.

Producto esperado: Informe breve de decisión financiera responsable con justificación.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 4: Elaboración de presupuesto personal simple

Objetivo: Elaborar un presupuesto simple que refleje ingresos y gastos personales aplicando principios básicos.

Descripción:

- Se explica el formato básico de un presupuesto personal.
- Cada estudiante elabora un presupuesto con datos simulados o personales (por ejemplo, asignación semanal o mensual).

- Revisión entre pares para detectar errores y sugerir mejoras.

Organización: Individual.

Producto esperado: Presupuesto personal completo con ingresos, gastos y ahorro.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 5: Exposición sobre la importancia de la inteligencia financiera

Objetivo: Comunicar la importancia de la inteligencia financiera para el desarrollo emprendedor mediante exposiciones orales o escritas.

Descripción:

- En grupos, los estudiantes preparan una presentación corta (oral o escrita) sobre cómo la inteligencia financiera contribuye al emprendimiento.
- Se les proporciona una guía con puntos clave a abordar.
- Presentan frente al grupo y reciben retroalimentación del docente y compañeros.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Presentación oral o informe escrito.

Duración estimada: 70 minutos.

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre dinero, ingresos y gastos.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas abiertas y de opción múltiple.

Instrumento sugerido: Cuestionario escrito inicial.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Progreso en la identificación, clasificación y análisis de conceptos financieros; calidad en la elaboración del presupuesto y justificación de decisiones.

Cómo se evalúa: Observación directa durante actividades, revisión de productos parciales (tablas, casos, presupuestos), participación en discusiones y retroalimentación continua.

Instrumento sugerido: Rúbrica para actividades grupales e individuales; lista de cotejo para participación y comprensión.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para explicar conceptos básicos, clasificar ingresos y gastos, tomar decisiones responsables, elaborar un presupuesto simple y comunicar la importancia de la inteligencia financiera.

Cómo se evalúa: Examen escrito con preguntas teóricas y prácticas; presentación oral o informe escrito final.

Instrumento sugerido: Rúbrica de evaluación para presentación/informe y prueba escrita con casos y preguntas de reflexión.

Unidad 2: Compra Inteligente y Ahorro

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de distinguir entre necesidades y deseos al analizar diferentes situaciones de compra con ejemplos concretos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comparar precios y características de productos similares utilizando fuentes confiables para seleccionar la mejor opción de compra.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de planificar un presupuesto personal para realizar compras responsables y controlar sus gastos de acuerdo con un caso práctico.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar un plan de ahorro mensual que incluya metas claras y estrategias efectivas para acumular recursos en un periodo determinado.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar hábitos de consumo propios y proponer acciones para mejorar su inteligencia financiera y fomentar el carácter emprendedor.

Contenidos Temáticos

1. Conceptos básicos de compra inteligente

- **1.1 Necesidades vs. deseos:** Definición y ejemplos claros para diferenciar lo que es indispensable de lo que es un gusto o capricho.
- **1.2 Importancia de identificar necesidades:** Cómo reconocer qué compras son prioritarias para una vida equilibrada y responsable.

2. Técnicas para comparar precios y calidad

- **2.1 Fuentes confiables para consultar precios:** Uso de tiendas físicas, tiendas en línea, catálogos y aplicaciones móviles.
- **2.2 Características de productos similares:** Identificación de atributos claves como calidad, durabilidad, garantía y precio.
- **2.3 Análisis comparativo:** Cómo hacer tablas o listas para evaluar opciones antes de decidir una compra.

3. Planificación de presupuesto personal para compras

- **3.1 Concepto de presupuesto:** Qué es y por qué es importante para controlar gastos.
- **3.2 Elaboración de un presupuesto:** Identificación de ingresos y gastos, asignación de montos para diferentes compras.
- **3.3 Control y revisión del presupuesto:** Cómo registrar gastos y ajustar el presupuesto para evitar gastos innecesarios.

4. Diseño de un plan de ahorro mensual

- **4.1 Definición de metas de ahorro:** Cómo establecer objetivos claros, alcanzables y medibles.
- **4.2 Estrategias para ahorrar:** Técnicas como ahorro fijo, ahorro por porcentaje de ingresos, y control de gastos hormiga.
- **4.3 Herramientas para el ahorro:** Uso de libretas, aplicaciones o sobres para organizar el ahorro.

5. Evaluación y mejora de hábitos de consumo

- **5.1 Autoevaluación de hábitos de compra:** Identificación de patrones de consumo y detección de gastos innecesarios.
- **5.2 Propuestas para mejorar la inteligencia financiera:** Acciones concretas para racionalizar el gasto y fomentar el ahorro.
- **5.3 Relación entre hábitos financieros y carácter emprendedor:** Cómo el control financiero impulsa la iniciativa y responsabilidad.

Actividades

Actividad 1: Identificando necesidades y deseos

Objetivo: Distinguir entre necesidades y deseos al analizar diferentes situaciones de compra con ejemplos concretos.

Descripción:

- El docente presenta diversas situaciones cotidianas (ejemplo: comprar comida, ropa, videojuego, etc.).
- Los estudiantes, en parejas, clasifican cada producto o servicio como necesidad o deseo, justificando su elección.
- Se realiza una puesta en común para discutir diferencias y aclarar conceptos.

Organización: Parejas

Producto esperado: Lista clasificada de necesidades y deseos con justificaciones.

Duración estimada: 45 minutos

Actividad 2: Comparando precios y características

Objetivo: Comparar precios y características de productos similares utilizando fuentes confiables para seleccionar la mejor opción de compra.

Descripción:

- Se asigna un producto común (ejemplo: mochila escolar, celular básico, zapatos deportivos).
- En grupos, los estudiantes buscan en internet o catálogos diferentes opciones, anotan precios, características y garantías.
- Elaboran una tabla comparativa y eligen la mejor opción argumentando su elección.
- Presentan sus conclusiones al grupo clase.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Tabla comparativa con análisis y recomendación.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 3: Elaborando un presupuesto personal

Objetivo: Planificar un presupuesto personal para realizar compras responsables y controlar sus gastos de acuerdo con un caso práctico.

Descripción:

- Se presenta un caso práctico con ingresos ficticios mensuales (por ejemplo, mesada o ingreso por venta de productos).
- Cada estudiante crea un presupuesto donde asigna gastos para necesidades, deseos y ahorro.
- Se revisan y discuten en parejas cómo ajustar el presupuesto para equilibrar ingresos y gastos.

Organización: Individual y revisión en parejas

Producto esperado: Presupuesto personal escrito y ajustado

Duración estimada: 1 hora

Actividad 4: Diseñando un plan de ahorro mensual

Objetivo: Diseñar un plan de ahorro mensual que incluya metas claras y estrategias efectivas para acumular recursos en un periodo determinado.

Descripción:

- Los estudiantes definen una meta de ahorro personal (por ejemplo, comprar un libro, un accesorio, etc.).
- Elaboran un plan donde indican cuánto ahorrar por semana o mes, qué gastos reducirán y qué método usarán para controlar su ahorro.
- Comparten su plan con un compañero para recibir retroalimentación.

Organización: Individual y trabajo en parejas para retroalimentación

Producto esperado: Plan de ahorro mensual con metas y estrategias documentadas

Duración estimada: 1 hora

Actividad 5: Autoevaluación y propuesta de mejora de hábitos de consumo

Objetivo: Evaluar hábitos de consumo propios y proponer acciones para mejorar su inteligencia financiera y fomentar el carácter emprendedor.

Descripción:

- Se entrega un cuestionario autoevaluativo sobre hábitos de compra y ahorro.
- Los estudiantes reflexionan sobre sus hábitos y escriben un plan de mejora personal con al menos tres acciones concretas.
- Se realiza una dinámica grupal para compartir ideas y compromisos.

Organización: Individual y discusión grupal

Producto esperado: Plan personal de mejora de hábitos financieros

Duración estimada: 45 minutos

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre necesidades, deseos y hábitos de compra.

Cómo se evalúa: Mediante un breve cuestionario escrito o discusión guiada al inicio de la unidad.

Instrumento sugerido: Cuestionario con preguntas abiertas y de opción múltiple.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Progreso en la identificación de necesidades/deseos, comparación de precios, elaboración de presupuestos y planes de ahorro.

Cómo se evalúa: Observación directa durante actividades, revisión de productos parciales como tablas comparativas, presupuestos y planes de ahorro.

Instrumento sugerido: Lista de cotejo para seguimiento de habilidades y retroalimentación continua.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Competencias integrales al final de la unidad: capacidad para distinguir necesidades y deseos, comparar opciones, planificar presupuesto, diseñar plan de ahorro y proponer mejoras de hábitos.

Cómo se evalúa: Presentación final individual o en parejas de un caso práctico completo que incluya clasificación de necesidades/deseos, análisis comparativo, presupuesto y plan de ahorro, además de reflexión personal sobre hábitos financieros.

Instrumento sugerido: Rúbrica que valore cada uno de los aspectos mencionados con criterios claros de evaluación.

Unidad 3: Inversión y Cooperación Financiera

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar los conceptos básicos de inversión, riesgos y beneficios mediante ejemplos prácticos y ejercicios en clase.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar diferentes tipos de inversiones simples para evaluar sus posibles riesgos y beneficios en situaciones simuladas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la importancia de la cooperación y el trabajo en equipo para alcanzar metas financieras, demostrando comprensión a través de actividades grupales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de planificar y proponer una estrategia de inversión colectiva en equipo, aplicando principios de colaboración para lograr objetivos financieros comunes.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comunicar de manera clara y estructurada los resultados de una inversión y el valor de la cooperación financiera en presentaciones grupales.

Contenidos Temáticos

1. Conceptos básicos de inversión, riesgos y beneficios

- **¿Qué es la inversión?:** Introducción al concepto de inversión como el uso del dinero o recursos para obtener un beneficio futuro. Ejemplos simples relacionados con la vida cotidiana del estudiante.
- **Riesgo y beneficio:** Definición de riesgo como la posibilidad de perder dinero o no obtener el beneficio esperado, y definición de beneficio como la ganancia obtenida. Ejemplos para ilustrar ambos conceptos.
- **Tipos básicos de inversión:** Presentación de inversiones sencillas como ahorro en banco, compra de acciones simuladas, microcréditos, y pequeños negocios familiares. Se enfatiza la relación entre riesgo y beneficio.

2. Análisis de diferentes tipos de inversiones simples

- **Evaluación de riesgos:** Cómo identificar y analizar riesgos en inversiones simples. Ejemplos de riesgos comunes.
- **Evaluación de beneficios:** Cómo calcular o estimar beneficios potenciales a partir de ejemplos prácticos.
- **Ejercicios de simulación:** Simulaciones de inversiones con escenarios variables para que el estudiante analice riesgos y beneficios.

3. Importancia de la cooperación y el trabajo en equipo para metas financieras

- **Concepto de cooperación financiera:** Explicación de cómo trabajar juntos puede ayudar a alcanzar objetivos que serían difíciles individualmente.
- **Ventajas del trabajo en equipo:** Discusión sobre la suma de recursos, habilidades y apoyo mutuo.
- **Ejemplos de cooperación en finanzas:** Grupos de ahorro, cooperativas, y proyectos de inversión colectiva.

4. Planificación y propuesta de estrategia de inversión colectiva

- **Pasos para planificar una inversión colectiva:** Definir objetivos, reunir recursos, asignar roles, planificar el uso del dinero.
- **Principios de colaboración:** Comunicación, confianza, responsabilidad y toma de decisiones conjunta.
- **Elaboración de una propuesta grupal:** Cómo presentar clara y ordenadamente la estrategia de inversión colectiva.

5. Comunicación de resultados y valor de la cooperación financiera

- **Presentación de resultados:** Técnicas para informar sobre los resultados obtenidos en la inversión.
- **Valoración del trabajo en equipo:** Reflexión sobre cómo la cooperación ayudó a lograr los objetivos.
- **Presentaciones grupales:** Preparación y ejecución de presentaciones claras, estructuradas y con apoyo visual sencillo.

Actividades

Actividad 1: Identificando conceptos básicos de inversión

Objetivo: Identificar los conceptos básicos de inversión, riesgos y beneficios mediante ejemplos prácticos.

Descripción paso a paso:

- El docente explica brevemente qué es inversión, riesgo y beneficio con ejemplos cotidianos.
- Los estudiantes reciben tarjetas con diferentes ejemplos de inversión (por ejemplo, ahorrar dinero, comprar acciones, iniciar un pequeño negocio) y deben clasificarlas en “riesgo alto” o “riesgo bajo” y “beneficio alto” o “beneficio bajo”.
- Discusión grupal para justificar las clasificaciones.

Organización: Individual y luego grupal

Producto esperado: Tarjetas clasificadas y argumentos orales.

Duración estimada: 40 minutos

Actividad 2: Simulando inversiones y análisis de riesgos y beneficios

Objetivo: Analizar diferentes tipos de inversiones simples para evaluar riesgos y beneficios en situaciones simuladas.

Descripción paso a paso:

- Formar grupos de 4-5 estudiantes.
- Se entrega a cada grupo un caso simulado de inversión con datos sobre posibles riesgos y beneficios (por ejemplo, abrir una tienda de snacks, invertir en un ahorro a plazo fijo).
- Los grupos analizan el caso, identifican riesgos y posibles beneficios, y completan una ficha de análisis.
- Presentan sus conclusiones brevemente al grupo clase.

Organización: Grupos

Producto esperado: Ficha de análisis y presentación oral.

Duración estimada: 60 minutos

Actividad 3: Planificando una inversión colectiva

Objetivo: Planificar y proponer una estrategia de inversión colectiva en equipo, aplicando principios de colaboración.

Descripción paso a paso:

- El docente plantea un proyecto de inversión colectiva (por ejemplo, comprar materiales para un huerto escolar y vender los productos).
- Los estudiantes en grupos diseñan un plan de inversión colectiva: definen objetivos, roles, monto a invertir y forma de trabajo en equipo.
- Preparan una propuesta escrita y un plan de acción.

Organización: Grupos

Producto esperado: Propuesta escrita y plan de acción.

Duración estimada: 90 minutos (puede dividirse en dos sesiones)

Actividad 4: Presentación de resultados y reflexión sobre la cooperación financiera

Objetivo: Comunicar de manera clara y estructurada los resultados de una inversión y el valor de la cooperación financiera en presentaciones grupales.

Descripción paso a paso:

- Cada grupo presenta su propuesta de inversión colectiva y explica cómo trabajaron en equipo.
- Se enfatiza la comunicación clara: uso de ideas principales, apoyo visual sencillo (carteles o diapositivas), y participación de todos los miembros.
- Al finalizar, se realiza una reflexión grupal sobre la experiencia de trabajar en equipo y la importancia de la cooperación en finanzas.

Organización: Grupos y grupo clase

Producto esperado: Presentación oral y reflexión escrita o verbal.

Duración estimada: 60 minutos

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre inversión, riesgos, beneficios y trabajo en equipo.

Cómo se evalúa: Preguntas orales o por escrito, lluvia de ideas o encuesta rápida.

Instrumento sugerido: Cuestionario corto con preguntas abiertas y de opción múltiple al inicio de la unidad.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Comprensión progresiva de conceptos, análisis de riesgos y beneficios, aplicación de principios de cooperación y planificación de inversiones.

Cómo se evalúa: Observación de actividades, revisión de fichas de análisis, propuestas escritas y participación en discusiones y simulaciones.

Instrumento sugerido: Rúbricas para evaluar análisis de riesgos y beneficios, trabajo en equipo, participación y calidad de propuestas.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para identificar conceptos clave, analizar inversiones, planificar y comunicar una estrategia colectiva y valorar la cooperación financiera.

Cómo se evalúa: Presentación grupal final, propuesta escrita del plan de inversión colectiva y reflexión sobre la cooperación.

Instrumento sugerido: Rúbrica de presentación oral y escrita que considere claridad, contenido, trabajo colaborativo y reflexión personal.

Unidad 4: Desarrollo del Carácter Emprendedor I: Empatía y Resiliencia

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y describir situaciones que requieren empatía y resiliencia en contextos personales y grupales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar sus propias emociones y reacciones ante retos, aplicando estrategias básicas de resiliencia para mantener una actitud positiva.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de practicar la escucha activa y expresar comprensión hacia las opiniones y sentimientos de sus compañeros en actividades colaborativas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar un plan sencillo para enfrentar un desafío emprendedor utilizando habilidades de empatía y resiliencia, justificando sus decisiones.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar el impacto de la empatía y la resiliencia en el trabajo en equipo y en la toma de decisiones responsables dentro de un proyecto emprendedor.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Empatía y la Resiliencia

- **Definición de empatía:** Qué es, importancia en la vida personal y emprendedora.
- **Definición de resiliencia:** Concepto, características y su papel ante los retos.
- **Diferencias y relación entre empatía y resiliencia:** Cómo se complementan para el desarrollo del carácter emprendedor.

2. Identificación de Situaciones que Requieren Empatía y Resiliencia

- **Contextos personales:** Familia, amigos, escuela.
- **Contextos grupales:** Equipos de trabajo, proyectos colaborativos, comunidad escolar.
- **Ejemplos prácticos:** Conflictos, dificultades, desacuerdos, fracasos y cómo la empatía y resiliencia son necesarias.

3. Análisis de Emociones y Reacciones Personales ante Retos

- **Reconocimiento de emociones:** Identificar emociones comunes ante desafíos (frustración, miedo, tristeza, etc.).
- **Autoevaluación emocional:** Herramientas básicas para entender las propias reacciones.
- **Estrategias básicas de resiliencia:** Técnicas para mantener una actitud positiva, como la reestructuración del pensamiento, autocuidado y búsqueda de apoyo.

4. Práctica de la Escucha Activa y Expresión de Comprensión

- **Concepto y elementos de la escucha activa:** Atención, sin interrupciones, lenguaje corporal, preguntas para clarificar.
- **Manifestar comprensión:** Parafraseo, validación emocional y expresión de apoyo.
- **Aplicación en actividades colaborativas:** Dinámicas para practicar estas habilidades en equipo.

5. Diseño de un Plan para Enfrentar Desafíos Emprendedores con Empatía y Resiliencia

- **Identificación del desafío emprendedor:** Descripción clara del problema o reto.
- **Aplicación de empatía:** Considerar perspectivas y emociones de clientes, socios o equipo.
- **Aplicación de resiliencia:** Estrategias para superar obstáculos y mantener motivación.
- **Justificación de decisiones:** Razones para elegir cada estrategia basada en empatía y resiliencia.

6. Evaluación del Impacto de la Empatía y Resiliencia en el Trabajo en Equipo y la Toma de Decisiones

- **Importancia en la colaboración:** Cómo mejoran la comunicación y la resolución de conflictos.
- **Influencia en la toma de decisiones responsables:** Decisiones inclusivas y éticas.
- **Reflexión crítica:** Análisis de casos o experiencias propias sobre el impacto de estas habilidades.

Actividades

Actividad 1: Identificando Situaciones de Empatía y Resiliencia

Objetivo: Contribuye a que el estudiante identifique y describa situaciones que requieren empatía y resiliencia en contextos personales y grupales.

Descripción paso a paso:

- El docente presenta ejemplos breves de situaciones cotidianas (conflictos entre amigos, fracaso en un proyecto escolar, desacuerdos en equipo).
- Los estudiantes, en grupos pequeños, discuten y listan qué emociones y reacciones se podrían presentar en cada situación.
- Identifican si en cada caso se requiere empatía, resiliencia o ambas, y justifican sus respuestas.
- Cada grupo comparte un ejemplo con el resto y se genera un debate guiado por el docente.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes

Producto esperado: Lista de situaciones con descripción de emociones y tipo de habilidad necesaria.

Duración estimada: 45 minutos

Actividad 2: Diario de Emociones y Estrategias de Resiliencia

Objetivo: Apoyar al estudiante a analizar sus propias emociones y reacciones ante retos, aplicando estrategias básicas de resiliencia para mantener una actitud positiva.

Descripción paso a paso:

- Durante una semana, cada estudiante lleva un diario personal donde anota diariamente un reto o dificultad que enfrentó.
- Describe las emociones que sintió y cómo reaccionó frente al reto.
- Escribe al menos una estrategia que usó o podría usar para superar el reto con resiliencia.
- Al final de la semana, se hace una reflexión grupal donde voluntarios comparten sus aprendizajes y estrategias.

Organización: Individual con reflexión grupal

Producto esperado: Diario escrito con registro de emociones y estrategias de resiliencia.

Duración estimada: 1 semana (10-15 minutos diarios, 30 minutos para reflexión)

Actividad 3: Juego de Roles para Practicar Escucha Activa y Empatía

Objetivo: Facilitar que el estudiante practique la escucha activa y exprese comprensión hacia opiniones y sentimientos de sus compañeros en actividades colaborativas.

Descripción paso a paso:

- El docente plantea una situación donde hay un desacuerdo o problema en un proyecto (ejemplo: diferencias en la planificación de un negocio escolar).
- Los estudiantes se dividen en parejas y se asignan roles: uno expresa su punto de vista y sentimientos, mientras el otro practica escucha activa (sin interrumpir, parafraseando, validando emociones).
- Luego cambian roles.
- Finalmente, en plenaria, se reflexiona sobre cómo la escucha activa y la empatía ayudaron a comprender mejor al otro y a mejorar la comunicación.

Organización: Parejas

Producto esperado: Experiencia práctica y reflexión escrita breve sobre la escucha activa y empatía.

Duración estimada: 40 minutos

Actividad 4: Creación de un Plan para Enfrentar un Desafío Emprendedor con Empatía y Resiliencia

Objetivo: Que el estudiante diseñe un plan sencillo para enfrentar un desafío emprendedor utilizando habilidades de empatía y resiliencia, justificando sus decisiones.

Descripción paso a paso:

- Se presenta un caso ficticio de un emprendimiento con un problema específico (por ejemplo, baja aceptación de un producto o conflicto en el equipo).
- Los estudiantes, en grupos, analizan el problema y diseñan un plan que incluya:
 - Identificación del desafío
 - Cómo aplicarán la empatía para entender a clientes, socios o compañeros
 - Estrategias de resiliencia para superar obstáculos
 - Justificación de cada estrategia
- Los grupos presentan su plan y reciben retroalimentación del docente y compañeros.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes

Producto esperado: Documento o presentación con plan de acción justificado.

Duración estimada: 1 hora

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos y comprensión inicial sobre empatía, resiliencia y su relevancia en contextos personales y grupales.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas abiertas y de opción múltiple sobre conceptos básicos y ejemplos.

Instrumento sugerido: Cuestionario escrito o digital aplicado al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en identificación de situaciones, análisis emocional, práctica de escucha activa y diseño de estrategias en actividades.

Cómo se evalúa: Observación directa en actividades grupales y parejas, revisión de diarios de emociones, revisión de planes diseñados.

Instrumento sugerido: Rúbricas de desempeño para actividades, listas de cotejo para escucha activa y empatía, revisión de productos escritos.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para integrar empatía y resiliencia en un plan emprendedor, análisis reflexivo sobre su impacto en trabajo en equipo y toma de decisiones.

Cómo se evalúa: Presentación final del plan de acción y ensayo o reflexión escrita sobre la importancia de estas habilidades en proyectos emprendedores.

Instrumento sugerido: Rúbrica para evaluación de presentación y reflexión escrita que incluya criterios de claridad, justificación, aplicación práctica y profundidad del análisis.

Unidad 5: Desarrollo del Carácter Emprendedor II: Comunicación y Responsabilidad

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar técnicas de comunicación efectiva para presentar ideas y proyectos emprendedores en actividades individuales y grupales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y asumir responsabilidades individuales y colectivas dentro de un equipo de trabajo emprendedor, demostrando compromiso y colaboración.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar mensajes claros y persuasivos dirigidos a diferentes audiencias para promover proyectos de negocio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar el impacto de la comunicación y la responsabilidad en el éxito de proyectos emprendedores mediante la reflexión y retroalimentación.

Contenidos Temáticos

1. Fundamentos de la Comunicación Efectiva en el Emprendimiento

- **Concepto y elementos de la comunicación efectiva:** Se explorarán los componentes básicos de la comunicación: emisor, receptor, mensaje, canal, código y contexto, enfatizando su aplicación en entornos emprendedores.
- **Técnicas para expresar ideas con claridad:** Estrategias para organizar el pensamiento, usar un lenguaje sencillo y estructurar mensajes coherentes.
- **Comunicación verbal y no verbal:** Importancia del tono de voz, gestos, postura y expresión facial en la transmisión de mensajes.

2. Presentación de Ideas y Proyectos Emprendedores

- **Elementos clave para una presentación efectiva:** Introducción, desarrollo, conclusión y uso de apoyos visuales.
- **Adaptación del mensaje según la audiencia:** Identificación de diferentes públicos (clientes, socios, inversionistas) y ajuste del lenguaje y contenido.
- **Uso de recursos digitales y materiales de apoyo:** Presentaciones digitales, carteles, prototipos y otros medios para fortalecer la comunicación.

3. Responsabilidad Individual y Colectiva en Equipos Emprendedores

- **Definición y tipos de responsabilidad:** Individual, grupal y social en el contexto de un proyecto emprendedor.
- **Roles y funciones dentro de un equipo:** Cómo identificar y asumir responsabilidades específicas para el éxito del equipo.
- **Compromiso y colaboración:** Estrategias para fomentar la participación activa, el respeto mutuo y la resolución de conflictos.

4. Elaboración de Mensajes Claros y Persuasivos

- **Características de un mensaje persuasivo:** Claridad, relevancia, apelación emocional y racional.
- **Construcción de argumentos sólidos:** Uso de datos, ejemplos y testimonios para apoyar ideas.
- **Adaptación del mensaje a diferentes medios y audiencias:** Presentaciones orales, cartas, correos electrónicos y redes sociales.

5. Evaluación e Impacto de la Comunicación y la Responsabilidad en Proyectos Emprendedores

- **Importancia de la reflexión y retroalimentación:** Cómo evaluar el desempeño personal y del equipo en comunicación y responsabilidades.
- **Herramientas para la autoevaluación y evaluación grupal:** Listas de cotejo, rúbricas y sesiones de retroalimentación.
- **Impacto en el éxito y sostenibilidad del proyecto:** Relación entre buena comunicación, responsabilidad y resultados positivos.

Actividades

Actividad 1: "Mi Pitch Emprendedor"

Objetivo: Aplicar técnicas de comunicación efectiva para presentar ideas emprendedoras individualmente.

Descripción:

- El estudiante selecciona una idea de negocio propia o imaginaria.
- Prepara un pitch breve (2-3 minutos) que incluya la descripción del producto o servicio, público objetivo y beneficios.
- Practica la presentación enfocándose en claridad, lenguaje corporal y tono de voz.
- Presenta su pitch frente a la clase o en grupos pequeños.
- Recibe retroalimentación de compañeros y docente sobre la efectividad de la comunicación.

Organización: Individual

Producto esperado: Presentación oral clara y estructurada de una idea de negocio.

Duración estimada: 2 sesiones de 45 minutos (preparación y presentación).

Actividad 2: "Roles y Responsabilidades en el Equipo"

Objetivo: Identificar y asumir responsabilidades individuales y colectivas en un equipo emprendedor.

Descripción:

- Se forman grupos de 4-5 estudiantes para crear un proyecto de negocio sencillo.
- Cada miembro define y asume un rol específico (ej. líder, responsable de finanzas, marketing, producción).
- El grupo establece reglas y compromisos para su trabajo colaborativo.
- Simulan una reunión para planificar tareas, tomando en cuenta la responsabilidad individual y colectiva.
- Finalmente, reflexionan sobre la importancia de cada rol y el compromiso asumido.

Organización: Grupos

Producto esperado: Plan de roles y responsabilidades firmado por todos los integrantes, además de un acta de reunión.

Duración estimada: 2 sesiones de 45 minutos.

Actividad 3: "Creando Mensajes Persuasivos para Mi Proyecto"

Objetivo: Elaborar mensajes claros y persuasivos dirigidos a diferentes audiencias para promover proyectos de negocio.

Descripción:

- Cada grupo elige una audiencia objetivo (clientes, inversionistas, socios).
- Diseñan un mensaje adaptado para esa audiencia, utilizando técnicas persuasivas y lenguaje apropiado.
- El mensaje puede presentarse como un texto escrito, una presentación oral o un cartel promocional.

- Se intercambian mensajes entre grupos para evaluar si el mensaje es claro y persuasivo.

Organización: Grupos

Producto esperado: Mensajes persuasivos adaptados a audiencias específicas en formatos variados.

Duración estimada: 2 sesiones de 45 minutos.

Actividad 4: "Reflexión y Evaluación del Trabajo en Equipo"

Objetivo: Evaluar el impacto de la comunicación y la responsabilidad en el éxito del proyecto emprendedor mediante reflexión y retroalimentación.

Descripción:

- Los estudiantes completan una autoevaluación individual sobre su comunicación y responsabilidad durante el proyecto.
- El equipo realiza una evaluación grupal usando una rúbrica que considera aspectos de comunicación, compromiso y colaboración.
- Se organiza una sesión de retroalimentación donde se comparten observaciones y aprendizajes.
- Se escribe una breve reflexión final sobre cómo mejorar en futuras experiencias emprendedoras.

Organización: Individual y grupos

Producto esperado: Informe individual de autoevaluación y evaluación grupal con reflexión escrita.

Duración estimada: 1 sesión de 45 minutos.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre comunicación y responsabilidad en equipos.

Cómo se evalúa: Mediante una lluvia de ideas y una encuesta breve en clase donde los estudiantes expresan su experiencia y comprensión sobre los temas.

Instrumento sugerido: Cuestionario oral o escrito con preguntas abiertas y cerradas.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Desarrollo de habilidades para comunicar ideas, asumir responsabilidades y elaborar mensajes persuasivos durante las actividades.

Cómo se evalúa: Observación directa de las presentaciones, participación en trabajo en equipo, entrega y revisión de productos parciales.

Instrumento sugerido: Listas de cotejo y rúbricas para presentaciones orales, trabajo en equipo y mensajes escritos.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Competencia para aplicar técnicas de comunicación efectiva, asumir responsabilidades, elaborar mensajes persuasivos y evaluar el impacto de estos elementos en proyectos emprendedores.

Cómo se evalúa: A partir de la presentación final del proyecto, el reporte de roles y responsabilidades, los mensajes elaborados y la reflexión de autoevaluación y evaluación grupal.

Instrumento sugerido: Rúbrica integral que considere claridad y eficacia en la comunicación, responsabilidad asumida, calidad del mensaje persuasivo y profundidad de la reflexión.

Unidad 6: Desarrollo del Carácter Emprendedor III: Administración del Tiempo y Organización

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y clasificar las principales estrategias de administración del tiempo para aplicarlas en proyectos personales y grupales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de planificar y organizar tareas utilizando herramientas básicas de gestión del tiempo, como agendas o listas de actividades, para optimizar su productividad.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar el cumplimiento de metas y plazos establecidos en un proyecto emprendedor, proponiendo ajustes para mejorar la organización y eficiencia.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de colaborar en equipo para distribuir responsabilidades y coordinar actividades, aplicando técnicas de organización que potencien el trabajo conjunto.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un plan de trabajo con cronograma detallado que integre la administración del tiempo y la organización de recursos para un proyecto emprendedor.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Administración del Tiempo y la Organización

- Concepto y importancia de la administración del tiempo en proyectos personales y emprendedores.
Se abordará qué es administrar el tiempo y por qué es fundamental para alcanzar objetivos en la vida estudiantil y en el emprendimiento.
- Relación entre organización y productividad.
Se explorará cómo una buena organización optimiza el uso del tiempo y mejora los resultados.

2. Estrategias y Técnicas de Administración del Tiempo

- Identificación de las principales estrategias: priorización, segmentación del tiempo, establecimiento de metas SMART.
Se explicarán las estrategias para organizar tareas según su importancia y urgencia.
- Herramientas básicas para la gestión del tiempo: agendas, listas de tareas, uso de calendarios.
Se enseñará a utilizar herramientas prácticas para planificar actividades diarias y semanales.
- Técnicas específicas: Técnica Pomodoro, regla de los 2 minutos, matriz de Eisenhower.
Se presentarán métodos para mejorar la concentración y decidir qué tareas realizar primero.

3. Planificación y Organización de Tareas

- Elaboración de listas de actividades y agendas personales.
Se trabajará en la creación de listas claras y agendas que ayuden a cumplir con las responsabilidades.
- Distribución de tareas en proyectos emprendedores.
Se abordará cómo asignar actividades entre los miembros del equipo para aprovechar habilidades y tiempos.
- Integración de recursos y tiempo disponible para optimizar la productividad.
Se enseñará a coordinar recursos materiales y humanos con el tiempo para cumplir objetivos.

4. Evaluación del Cumplimiento de Metas y Plazos

- Monitoreo del avance en el cumplimiento de tareas y metas.
Se aprenderá a revisar el progreso y detectar retrasos o problemas.
- Identificación de obstáculos y propuestas de ajustes para mejorar la eficiencia.
Se fomentará la reflexión para reorganizar actividades y mejorar resultados.
- Uso de indicadores simples para medir el cumplimiento de objetivos.
Se enseñará a definir indicadores que permitan evaluar si se están alcanzando las metas.

5. Trabajo en Equipo y Coordinación de Actividades

- Roles y responsabilidades en el equipo emprendedor.
Se explicará la importancia de distribuir tareas de acuerdo con las fortalezas de cada integrante.
- Técnicas para la comunicación y coordinación efectiva.
Se explorarán formas de mantener una comunicación clara y continua para organizar el trabajo conjunto.
- Herramientas colaborativas básicas para organizar actividades grupales.
Se presentarán opciones sencillas para planificar y hacer seguimiento en equipo.

6. Elaboración de un Plan de Trabajo con Cronograma

- Componentes de un plan de trabajo: objetivos, actividades, recursos, responsables y tiempos.
Se enseñará a integrar todos los elementos clave para planificar un proyecto emprendedor.
- Diseño de un cronograma detallado.
Se trabajará en la creación de un calendario con fechas límite y actividades secuenciadas.
- Revisión y ajuste del plan para asegurar viabilidad y cumplimiento.
Se promoverá la revisión crítica y ajustes necesarios para mejorar la organización del proyecto.

Actividades

Actividad 1: Diagnóstico de Hábitos de Administración del Tiempo

Objetivo: Identificar y clasificar las principales estrategias de administración del tiempo.

Descripción:

- Se entrega a cada estudiante un cuestionario individual sobre sus hábitos actuales de administración del tiempo.
- En grupos pequeños, comparan respuestas y discuten qué estrategias conocen o aplican.
- Cada grupo elabora una lista de estrategias que identificaron en sus hábitos y las clasifican según utilidad.
- Compartirán con el grupo clase las conclusiones.

Organización: Individual para cuestionario; grupos de 4 para discusión.

Producto esperado: Lista clasificada de estrategias de administración del tiempo basada en sus experiencias.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 2: Planificación de Tareas con Agenda y Listas

Objetivo: Planificar y organizar tareas utilizando herramientas básicas de gestión del tiempo.

Descripción:

- Se instruye a los estudiantes para crear una agenda semanal con sus actividades escolares y personales.
- Cada estudiante elabora una lista de tareas priorizadas para un proyecto simulado o real.
- Se realiza una simulación donde deben ajustar su agenda para cumplir con plazos determinados.
- Revisión grupal para compartir experiencias y dificultades.

Organización: Individual con trabajo posterior en grupo para compartir.

Producto esperado: Agenda semanal y lista de tareas organizada y priorizada.

Duración estimada: 90 minutos.

Actividad 3: Evaluación y Ajuste de un Proyecto Emprendedor

Objetivo: Evaluar el cumplimiento de metas y proponer ajustes para mejorar organización y eficiencia.

Descripción:

- Se presenta un caso práctico de un proyecto emprendedor con metas y cronograma establecidos.
- En grupos, analizan el avance y detectan posibles atrasos o problemas.
- Proponen ajustes en la distribución de tareas, tiempos o recursos para mejorar el cumplimiento.
- Exponen sus propuestas y reciben retroalimentación.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes.

Producto esperado: Informe grupal con evaluación del proyecto y propuestas de mejora.

Duración estimada: 120 minutos.

Actividad 4: Elaboración de un Plan de Trabajo con Cronograma para un Proyecto Emprendedor

Objetivo: Elaborar un plan de trabajo con cronograma detallado que integre administración del tiempo y organización de recursos.

Descripción:

- Los estudiantes conforman equipos para diseñar un plan de trabajo para un proyecto emprendedor (real o simulado).
- Definen objetivos, actividades, responsables, recursos y tiempos.
- Elaboran un cronograma visual con fechas límite y secuencia de tareas.
- Presentan su plan ante el grupo clase y explican cómo aplicarán las estrategias de administración del tiempo.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes.

Producto esperado: Plan de trabajo escrito y cronograma visual presentado al grupo.

Duración estimada: 3 sesiones de 60 minutos cada una.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos y hábitos sobre administración del tiempo y organización.

Cómo se evalúa: Cuestionario individual con preguntas abiertas y de opción múltiple sobre manejo del tiempo y organización personal.

Instrumento sugerido: Cuestionario escrito entregado al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Aplicación de estrategias de administración del tiempo, planificación de tareas y trabajo en equipo.

Cómo se evalúa: Observación directa durante actividades, revisión de agendas, listas, informes grupales y participación en discusión.

Instrumento sugerido: Rúbrica de desempeño que incluya criterios de organización, priorización, colaboración y propuesta de ajustes.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para elaborar un plan de trabajo con cronograma detallado que integre administración del tiempo, organización y trabajo en equipo.

Cómo se evalúa: Revisión del plan de trabajo final y presentación oral grupal explicativa.

Instrumento sugerido: Rúbrica de evaluación del plan de trabajo que valore claridad de objetivos, organización de actividades, asignación de responsabilidades, realismo del cronograma y calidad de la presentación.

Unidad 7: Formación de Equipos y Elección del Producto

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de formar equipos de trabajo colaborativos considerando las habilidades y fortalezas individuales, para optimizar la integración del grupo.

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar y comparar diferentes ideas o productos potenciales para su negocio, aplicando criterios básicos de viabilidad y demanda.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de seleccionar una idea o producto para su negocio en equipo, justificando su elección con argumentos fundamentados.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de asignar roles y responsabilidades dentro del equipo de trabajo, definiendo tareas claras para cada miembro que favorezcan la organización y el cumplimiento de objetivos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comunicar de manera clara y respetuosa las decisiones del equipo respecto a la elección del producto y la distribución de roles, fomentando un ambiente de trabajo positivo y colaborativo.

Contenidos Temáticos

1. Formación de Equipos de Trabajo Colaborativos

- **Importancia del trabajo en equipo:** Concepto y beneficios de colaborar en grupo para alcanzar objetivos comunes.
- **Identificación de habilidades y fortalezas individuales:** Reconocer las habilidades propias y de los compañeros para asignar roles adecuados.
- **Estrategias para la integración del equipo:** Técnicas para fomentar el respeto, la comunicación y la cooperación entre miembros.

2. Análisis y Comparación de Ideas o Productos Potenciales

- **Generación de ideas de negocio:** Técnicas básicas para proponer ideas o productos.
- **Criterios básicos para evaluar viabilidad:** Factores como recursos disponibles, facilidad de producción y tiempo.
- **Evaluación de la demanda del producto:** Cómo identificar si existe interés o necesidad en el mercado para la idea propuesta.
- **Comparación de opciones:** Uso de listas o tablas para contrastar ventajas y desventajas de cada idea.

3. Selección Justificada de la Idea o Producto para el Negocio

- **Proceso de decisión en equipo:** Métodos para llegar a un acuerdo, como votaciones o consenso.
- **Argumentación y justificación:** Presentar razones claras y fundamentadas para la elección realizada.
- **Resolución de desacuerdos:** Técnicas para manejar diferencias respetuosamente y llegar a acuerdos.

4. Asignación de Roles y Responsabilidades

- **Definición de roles comunes en un equipo de trabajo:** Líder, secretario, encargado de materiales, responsable de comunicación, etc.
- **Asignación basada en habilidades y preferencias:** Adaptar las tareas a las fortalezas e intereses de cada miembro.

- **Establecimiento de tareas claras y específicas:** Describir qué debe hacer cada persona para evitar confusiones.
- **Importancia del compromiso y responsabilidad individual:** Reconocer cómo cada rol contribuye al éxito del equipo.

5. Comunicación Efectiva y Respeto en el Equipo

- **Técnicas para comunicar decisiones en grupo:** Uso del lenguaje claro, escucha activa y respeto.
- **Fomento de un ambiente positivo y colaborativo:** Promover actitudes de apoyo y reconocimiento entre compañeros.
- **Manejo de conflictos y retroalimentación constructiva:** Estrategias para expresar desacuerdos sin afectar la convivencia.

Actividades

Actividad 1: Identificando mis habilidades y formando equipos

Objetivo: Formar equipos de trabajo colaborativos considerando habilidades y fortalezas individuales.

Descripción:

- Cada estudiante completa una ficha personal donde escribe sus habilidades, intereses y fortalezas.
- En grupos pequeños, comparten sus fichas para conocerse mejor.
- Con la guía del docente, los estudiantes forman equipos balanceados tomando en cuenta las habilidades de todos.

Organización: Individual para la ficha, luego grupos pequeños y finalmente equipos de trabajo.

Producto esperado: Equipos conformados con una lista de habilidades de cada miembro.

Duración estimada: 50 minutos.

Actividad 2: Análisis comparativo de ideas o productos

Objetivo: Analizar y comparar diferentes ideas o productos potenciales aplicando criterios básicos de viabilidad y demanda.

Descripción:

- En equipo, generan al menos tres ideas de productos o negocios.
- Crean una tabla donde evaluarán cada idea según criterios: recursos necesarios, facilidad de realización, demanda estimada y costo.
- Discuten y registran ventajas y desventajas de cada opción.

Organización: En equipos.

Producto esperado: Tabla comparativa con evaluación de ideas.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 3: Selección y justificación de la idea o producto

Objetivo: Seleccionar una idea o producto para su negocio en equipo, justificando su elección con argumentos fundamentados.

Descripción:

- Cada equipo revisa la tabla comparativa y discute cuál idea elegirán.
- Utilizan técnicas de toma de decisiones (votación o consenso) para elegir la idea final.
- Preparan una breve presentación donde explican la elección y sus argumentos.

Organización: En equipos.

Producto esperado: Presentación oral o escrita con la justificación de la idea seleccionada.

Duración estimada: 50 minutos.

Actividad 4: Asignación de roles y comunicación de decisiones

Objetivo: Asignar roles y responsabilidades y comunicar de manera clara y respetuosa las decisiones del equipo.

Descripción:

- El equipo define roles específicos para cada integrante según sus habilidades.
- Elabora un documento o cartel con roles y responsabilidades asignadas.
- Simulan una reunión donde comunican sus decisiones al resto del grupo/clase, practicando comunicación clara y respetuosa.

Organización: En equipos.

Producto esperado: Documento de roles asignados y exposición grupal de la organización y elección.

Duración estimada: 60 minutos.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre trabajo en equipo, habilidades personales y conocimientos básicos sobre ideas de negocio.

Cómo se evalúa: Mediante una lluvia de ideas y un cuestionario rápido donde los estudiantes expresan lo que saben y sus expectativas.

Instrumento sugerido: Lista de cotejo para participación y mapa mental grupal.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la formación de equipos, análisis y comparación de ideas, asignación de roles y comunicación.

Cómo se evalúa: Observación directa en actividades, revisión de tablas comparativas, fichas de habilidades, presentaciones y documentos de roles.

Instrumento sugerido: Rúbrica de desempeño para trabajo en equipo, análisis crítico y comunicación.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para formar equipos colaborativos, analizar y seleccionar ideas, asignar roles y comunicar decisiones.

Cómo se evalúa: Producto final integrado que incluye listado de habilidades y roles, tabla comparativa de ideas, justificación escrita o oral de la elección y exposición de roles.

Instrumento sugerido: Rúbrica integral que valore el trabajo en equipo, análisis crítico, argumentación y comunicación efectiva.

Unidad 8: Creación de Identidad Empresarial y Publicidad

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar un nombre y logo representativos para su negocio, aplicando principios básicos de identidad visual y coherencia conceptual.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar las características y funciones de la identidad empresarial, justificando su importancia en la promoción y posicionamiento del negocio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de desarrollar estrategias básicas de publicidad y promoción, seleccionando medios y mensajes adecuados para su público objetivo.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un plan sencillo de comunicación visual y verbal para presentar su negocio, integrando elementos creativos y persuasivos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar y retroalimentar propuestas de identidad empresarial y publicidad de sus compañeros, utilizando criterios claros y constructivos.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Identidad Empresarial

- Concepto de identidad empresarial: definición y elementos clave.
- Importancia de la identidad empresarial para el negocio.
- Funciones de la identidad empresarial en promoción y posicionamiento.

2. Diseño del Nombre y Logo del Negocio

- Principios básicos para la creación de un nombre efectivo: originalidad, simplicidad y relevancia.
- Elementos visuales en el diseño de logos: formas, colores, tipografía y simbología.
- Coherencia conceptual entre nombre, logo y el producto o servicio.
- Ejemplos prácticos de nombres y logos exitosos.

3. Estrategias Básicas de Publicidad y Promoción

- Definición y objetivos de la publicidad y promoción.

- Medios de publicidad: tradicionales (carteles, volantes) y digitales (redes sociales, videos).
- Diseño de mensajes publicitarios claros y persuasivos.
- Identificación y segmentación del público objetivo.

4. Plan de Comunicación Visual y Verbal

- Elementos de comunicación visual: uso del logo, colores y formatos.
- Comunicación verbal efectiva: presentación del negocio y discurso persuasivo.
- Elaboración de un plan sencillo que integre elementos visuales y verbales para presentar el negocio.

5. Evaluación y Retroalimentación de Propuestas

- Criterios para evaluar identidad empresarial y publicidad: creatividad, coherencia, claridad y efectividad.
- Técnicas para dar retroalimentación constructiva.
- Prácticas de revisión entre pares utilizando rúbricas sencillas.

Actividades

Actividad 1: Creación del Nombre y Logo para mi Negocio

Objetivo: Diseñar un nombre y logo representativos para su negocio, aplicando principios básicos de identidad visual y coherencia conceptual.

Descripción paso a paso:

- Explorar ejemplos de nombres y logos en grupos pequeños.
- Individualmente, pensar en un negocio o producto que quieran crear.
- Escribir al menos tres opciones de nombre, considerando originalidad y simplicidad.
- Diseñar un logo sencillo a mano o utilizando herramientas digitales básicas.
- Compartir el nombre y logo con un compañero para recibir retroalimentación.

Organización: Individual con trabajo en parejas para retroalimentación.

Producto esperado: Nombre seleccionado y logo diseñado para el negocio.

Duración estimada: 2 horas.

Actividad 2: Identificación y Segmentación del Público Objetivo

Objetivo: Desarrollar estrategias básicas de publicidad y promoción, seleccionando medios y mensajes adecuados para su público objetivo.

Descripción paso a paso:

- Discusión grupal sobre qué es el público objetivo y por qué es importante.
- Realizar una lluvia de ideas sobre posibles clientes para su negocio.
- Seleccionar un segmento específico y describir sus características (edad, intereses, necesidades).
- Diseñar un mensaje publicitario breve dirigido a ese público.

Organización: Grupos pequeños.

Producto esperado: Descripción del público objetivo y mensaje publicitario.

Duración estimada: 1.5 horas.

Actividad 3: Elaboración del Plan de Comunicación Visual y Verbal

Objetivo: Elaborar un plan sencillo de comunicación visual y verbal para presentar su negocio, integrando elementos creativos y persuasivos.

Descripción paso a paso:

- Revisar los elementos visuales (logo, colores) y mensajes desarrollados previamente.
- Escribir un discurso breve para presentar el negocio (1-2 minutos).
- Diseñar un esquema de presentación que combine imagen y palabra.
- Practicar la presentación con un compañero.

Organización: Individual con trabajo en parejas para práctica.

Producto esperado: Plan escrito de comunicación y presentación oral preparada.

Duración estimada: 2 horas.

Actividad 4: Evaluación y Retroalimentación entre Compañeros

Objetivo: Evaluar y retroalimentar propuestas de identidad empresarial y publicidad de sus compañeros, utilizando criterios claros y constructivos.

Descripción paso a paso:

- Explicar los criterios de evaluación mediante una rúbrica simple.
- Formar grupos pequeños donde cada estudiante presenta su propuesta.
- Cada compañero evalúa utilizando la rúbrica y da comentarios positivos y sugerencias.
- El estudiante recibe y analiza la retroalimentación para mejorar su propuesta.

Organización: Grupos pequeños.

Producto esperado: Propuesta mejorada y registro de retroalimentación recibida y otorgada.

Duración estimada: 1.5 horas.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre identidad empresarial, publicidad y comunicación.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve y discusión inicial para conocer ideas previas sobre nombres, logos y publicidad.

Instrumento sugerido: Lista de cotejo y preguntas abiertas en formato papel o digital.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en diseño de nombre y logo, desarrollo de mensajes publicitarios, elaboración del plan de comunicación y participación en retroalimentación.

Cómo se evalúa: Observación directa, revisión de borradores y productos intermedios, uso de rúbricas durante actividades y retroalimentación continua.

Instrumento sugerido: Rúbricas de evaluación para diseño visual, mensajes publicitarios y comunicación oral; listas de observación para participación.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Producto final que incluye nombre y logo, el plan de comunicación visual y verbal, y la capacidad de autoevaluación y evaluación entre pares.

Cómo se evalúa: Presentación final del negocio con nombre y logo, entrega del plan escrito y evidencia de retroalimentación recibida y aplicada.

Instrumento sugerido: Rúbrica integral que abarque creatividad, coherencia conceptual, claridad en mensajes, efectividad de la comunicación y calidad de la retroalimentación.

Unidad 9: Cálculo de Costos y Planeación Financiera

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de calcular los costos de producción de un producto o servicio utilizando datos proporcionados y aplicando fórmulas básicas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de determinar precios de venta coherentes con los costos y el mercado, justificando sus decisiones con criterios financieros y comerciales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un presupuesto simple para su proyecto empresarial, organizando ingresos y egresos de manera clara y ordenada.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar diferentes escenarios financieros para tomar decisiones responsables y sostenibles en la gestión de su negocio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de presentar de forma clara y estructurada los cálculos y planes financieros de su proyecto, utilizando documentos y recursos visuales adecuados.

Contenidos Temáticos

1. Introducción al Cálculo de Costos

- **Concepto de costo:** Definición y tipos de costos (fijos, variables y totales).
- **Importancia del cálculo de costos:** Por qué es necesario conocer los costos para un negocio.
- **Ejemplos simples de costos en productos y servicios:** Identificación de costos en ejemplos cotidianos.

2. Cálculo de Costos de Producción

- **Costos fijos:** Definición, ejemplos y cómo identificarlos.
- **Costos variables:** Definición, ejemplos y cómo identificarlos.
- **Cálculo del costo total:** Suma de costos fijos y variables.
- **Fórmulas básicas para calcular costos unitarios:** Costo total dividido entre la cantidad producida.
- **Ejercicios prácticos:** Cálculo de costos de producción para productos o servicios sencillos.

3. Determinación de Precios de Venta

- **Factores para fijar precios:** Costos, competencia, demanda y valor percibido.
- **Margen de ganancia:** Concepto y cálculo básico para agregar al costo.
- **Precio de venta:** Fórmula para establecer precio basado en costos y margen.
- **Ejemplos y análisis de precios en mercado local:** Comparación y justificación de precios.

4. Elaboración de Presupuesto Empresarial

- **Concepto de presupuesto:** Definición y utilidad para el negocio.
- **Ingresos y egresos:** Tipos, identificación y clasificación en el presupuesto.
- **Construcción de un presupuesto simple:** Organización de ingresos y gastos en tabla o formato sencillo.
- **Revisión y ajuste del presupuesto:** Análisis de posibles variaciones y su impacto.

5. Análisis de Escenarios Financieros

- **Concepto de escenarios financieros:** Qué son y por qué son importantes.
- **Escenarios posibles:** Optimista, realista y pesimista.
- **Impacto de diferentes escenarios en el negocio:** Cómo afectan la rentabilidad y sostenibilidad.
- **Toma de decisiones responsables:** Cómo usar el análisis para planificar y ajustar el negocio.

6. Presentación de Cálculos y Planes Financieros

- **Organización de la información financiera:** Uso de tablas, gráficos y resúmenes.
- **Documentos y recursos visuales:** Cómo elaborar presentaciones claras (carteles, diapositivas, informes).
- **Comunicación efectiva:** Explicar resultados y planes financieros de forma sencilla y estructurada.
- **Práctica de presentación:** Simulaciones frente a compañeros o docentes.

Actividades

Actividad 1: Identificación y Cálculo de Costos en un Producto

Objetivo: Calcular los costos de producción de un producto utilizando datos proporcionados.

Descripción:

- Se entrega a los estudiantes una ficha con información sobre un producto sencillo (ejemplo: elaboración de pulseras artesanales).

- En grupos, identifican costos fijos y variables que intervienen en la producción.
- Aplican las fórmulas para calcular el costo total y costo unitario.
- Discuten qué elementos podrían modificar los costos y cómo.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Tabla con costos desglosados y cálculo del costo unitario.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 2: Fijación de Precio y Justificación

Objetivo: Determinar un precio de venta coherente con los costos y mercado, justificando la decisión.

Descripción:

- Usando los costos calculados en la actividad anterior, cada grupo propone un margen de ganancia.
- Calculan el precio de venta y comparan con precios reales de productos similares en el mercado (investigación breve).
- Preparan una breve exposición justificando el precio elegido considerando costos y competencia.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Presentación oral y escrita con cálculo y justificación del precio.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 3: Elaboración de Presupuesto para un Proyecto Empresarial

Objetivo: Elaborar un presupuesto simple para un proyecto empresarial organizando ingresos y egresos.

Descripción:

- Cada estudiante elige o recibe un proyecto empresarial sencillo (venta de productos o servicios).
- Identifica posibles ingresos (ventas) y egresos (materia prima, gastos operativos).
- Organiza la información en un formato de presupuesto (tabla o plantilla).
- Revisa y ajusta el presupuesto con base en posibles cambios en costos o ingresos.

Organización: Individual.

Producto esperado: Presupuesto escrito con ingresos y egresos ordenados.

Duración estimada: 90 minutos.

Actividad 4: Análisis de Escenarios Financieros y Presentación de Resultados

Objetivo: Analizar diferentes escenarios financieros para tomar decisiones responsables y presentar resultados claros.

Descripción:

- Con el presupuesto elaborado, cada estudiante o grupo crea tres escenarios: optimista, realista y pesimista, variando ingresos y egresos.
- Analizan las consecuencias de cada escenario en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

- Preparan una presentación visual con tablas y gráficos que resuman los escenarios y conclusiones.
- Presentan su análisis y recomendaciones frente al grupo o docente.

Organización: Individual o en parejas.

Producto esperado: Documento y presentación visual con análisis de escenarios y recomendaciones.

Duración estimada: 90 minutos.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre costos, precios y presupuestos.

Cómo se evalúa: Cuestionario corto con preguntas de opción múltiple y verdadero/falso sobre conceptos básicos.

Instrumento sugerido: Formato impreso o digital con 10 preguntas breves.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en el cálculo de costos, fijación de precios, elaboración de presupuestos y análisis de escenarios.

- Revisión de productos parciales: tablas de costos, cálculos de precios, borradores de presupuestos.
- Retroalimentación continua durante las actividades prácticas.
- Observación de la participación en discusiones y presentaciones.

Instrumento sugerido: Rúbrica de criterios para cada actividad, lista de cotejo y notas anecdóticas.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Dominio de habilidades para calcular costos, fijar precios, elaborar presupuestos, analizar escenarios y presentar resultados.

Cómo se evalúa: Proyecto final donde el estudiante presenta un plan financiero completo para un negocio ficticio o real, que incluya:

- Cálculo detallado de costos.
- Precio de venta justificado.
- Presupuesto claro y organizado.
- Análisis de al menos tres escenarios financieros.
- Presentación visual y oral del plan financiero.

Instrumento sugerido: Rúbrica integral con criterios de precisión, claridad, coherencia y presentación.

Unidad 10: Diseño y Preparación del Stand de Presentación

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar un plan para el stand de presentación que integre criterios creativos y funcionales, considerando los recursos disponibles.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de seleccionar y organizar materiales adecuados para la construcción del stand, evaluando su costo y utilidad en función del presupuesto asignado.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de construir un stand funcional y atractivo que exhiba el producto de manera clara y persuasiva, siguiendo el diseño planificado.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de trabajar en equipo para coordinar tareas y resolver problemas durante la preparación del stand, demostrando habilidades socioemocionales básicas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de presentar y explicar el diseño y la funcionalidad del stand, utilizando un lenguaje claro y adecuado para persuadir a diferentes audiencias.

Contenidos Temáticos

1. Introducción al diseño de un stand de presentación

- Definición y propósito de un stand para exhibir productos: qué es y por qué es importante.
- Elementos básicos de un stand: espacio, estructura, exhibición, señalización y decoración.
- Factores a considerar: creatividad, funcionalidad, recursos disponibles y público objetivo.

2. Planificación del diseño del stand

- Recopilación de ideas creativas: lluvia de ideas, bocetos y ejemplos de stands innovadores.
- Criterios funcionales: accesibilidad, visibilidad del producto, organización del espacio.
- Elaboración de un plan de diseño: distribución del espacio, materiales a usar y elementos decorativos.
- Integración del presupuesto: cómo considerar costos y recursos en el diseño.

3. Selección y organización de materiales para la construcción

- Tipos de materiales comunes: cartón, madera, plástico, tela, pintura, adhesivos, entre otros.
- Criterios para seleccionar materiales: costo, resistencia, apariencia y facilidad de uso.
- Presupuesto asignado: evaluación del costo total de materiales y comparación con recursos disponibles.
- Organización y almacenamiento eficiente de materiales para facilitar la construcción.

4. Construcción del stand

- Interpretación del plan de diseño para la construcción.
- Pasos para la construcción: montaje de estructura, instalación de exhibidores, decoración y señalización.
- Seguridad y cuidado durante la construcción.
- Coordinación de tareas en equipo para optimizar tiempos y recursos.

5. Trabajo en equipo y habilidades socioemocionales

- Comunicación efectiva dentro del equipo: expresar ideas y escuchar a los demás.
- Distribución de roles y responsabilidades para la preparación del stand.
- Resolución de problemas y toma de decisiones en grupo.
- Actitudes de respeto, colaboración y apoyo mutuo.

6. Presentación y defensa del diseño y funcionalidad del stand

- Preparación de una presentación clara y coherente sobre el stand.
- Uso de lenguaje adecuado para diferentes audiencias (compañeros, docentes, posibles clientes).
- Demostración del funcionamiento y ventajas del stand para exhibir el producto.
- Respuesta a preguntas y retroalimentación.

Actividades

Actividad 1: Lluvia de ideas y boceto inicial del stand

Objetivo: Diseñar un plan para el stand que integre criterios creativos y funcionales.

Descripción:

- Formar equipos de 4-5 estudiantes.
- Realizar una lluvia de ideas sobre cómo se podría exhibir el producto de forma atractiva y funcional.
- Elaborar bocetos a mano alzada del diseño del stand, considerando espacio, colores y ubicación del producto.
- Compartir ideas con el grupo y seleccionar el diseño más viable.

Organización: Grupos

Producto esperado: Boceto del diseño del stand con anotaciones de criterios creativos y funcionales.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 2: Selección y presupuesto de materiales

Objetivo: Seleccionar y organizar materiales adecuados evaluando costo y utilidad.

Descripción:

- Entregar a cada grupo una lista de materiales posibles con sus costos aproximados.
- Analizar cuáles materiales son más adecuados para su diseño y por qué.
- Realizar un cálculo del costo total y compararlo con un presupuesto asignado.
- Organizar una lista final de materiales para la construcción del stand.

Organización: Grupos

Producto esperado: Lista de materiales seleccionados con costos y justificación.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 3: Construcción del stand

Objetivo: Construir un stand funcional y atractivo siguiendo el diseño planificado.

Descripción:

- Distribuir roles y tareas entre los miembros del grupo (montaje, decoración, organización).
- Seguir paso a paso el plan de diseño para armar el stand.
- Utilizar los materiales seleccionados y respetar las normas de seguridad.
- Coordinar la construcción para cumplir con los tiempos establecidos.

Organización: Grupos

Producto esperado: Stand terminado listo para exhibición.

Duración estimada: 3 horas (puede dividirse en sesiones)

Actividad 4: Presentación y explicación del stand

Objetivo: Presentar y explicar el diseño y funcionalidad del stand con un lenguaje claro y persuasivo.

Descripción:

- Preparar una presentación oral de 5 minutos donde se explique el diseño, materiales y funcionalidad del stand.
- Practicar la presentación en equipo, asignando roles para hablar y responder preguntas.
- Exponer el stand y responder preguntas de compañeros y docente.

Organización: Grupos

Producto esperado: Presentación oral clara y organizada acompañada del stand.

Duración estimada: 1 hora

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre diseño, materiales y trabajo en equipo para la creación de un stand.

Cómo se evalúa: Discusión inicial y breve cuestionario oral o escrito con preguntas abiertas sobre ideas y experiencias previas.

Instrumento sugerido: Cuestionario breve y observación participativa.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Progreso en la planificación, selección de materiales, construcción y trabajo colaborativo.

Cómo se evalúa: Revisión de bocetos, listas de materiales, observación durante la construcción y registro de la participación en equipo.

Instrumento sugerido: Rúbrica de desempeño con criterios de creatividad, funcionalidad, organización y habilidades sociales.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Calidad del diseño final, funcionalidad del stand, trabajo en equipo, y claridad en la presentación oral.

Cómo se evalúa: Evaluación del stand construido, presentación oral y reflexión grupal sobre el proceso.

Instrumento sugerido: Rúbrica que incluya aspectos técnicos, creatividad, uso de recursos, trabajo colaborativo y comunicación.

Unidad 11: Elaboración del Pitch de Negocios

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar los elementos clave de un pitch de negocios efectivo para estructurar su presentación.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de redactar un guion claro y persuasivo que comunique las características y beneficios de su proyecto emprendedor.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar materiales visuales de apoyo que refuercen su mensaje durante la presentación del pitch.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de practicar y presentar su pitch de negocios ante diferentes audiencias, utilizando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de recibir y analizar retroalimentación sobre su pitch para mejorar su capacidad de persuasión y presentación.

Contenidos Temáticos

1. Introducción al Pitch de Negocios

- Definición y propósito del pitch de negocios: qué es y para qué sirve.
- Importancia del pitch en el emprendimiento y en diferentes contextos.

2. Elementos Clave de un Pitch de Negocios Efectivo

- Identificación del problema o necesidad.
- Propuesta de valor: solución y beneficios.
- Mercado objetivo: a quién va dirigido el producto o servicio.
- Diferenciadores y ventajas competitivas.
- Modelo de negocio básico: cómo se gana dinero.
- Llamado a la acción: qué se espera de la audiencia.

3. Redacción del Guion del Pitch

- Estructura del guion: introducción, desarrollo y cierre.
- Lenguaje claro, persuasivo y adecuado para la audiencia.

- Uso de técnicas narrativas para captar el interés.
- Tiempo recomendado para cada sección del pitch.

4. Diseño de Materiales Visuales de Apoyo

- Tipos de materiales visuales: diapositivas, gráficos, imágenes y videos.
- Principios básicos de diseño: simplicidad, coherencia y legibilidad.
- Relación entre el material visual y el contenido del guion.
- Uso adecuado de colores, tipografías y elementos visuales.

5. Técnicas de Presentación y Comunicación

- Comunicación verbal: tono, ritmo, volumen y claridad.
- Comunicación no verbal: postura, gestos, contacto visual y expresión facial.
- Manejo del miedo escénico y la confianza al presentar.
- Adaptación del discurso según el tipo de audiencia.

6. Práctica y Presentación del Pitch

- Simulación de presentaciones ante diferentes audiencias.
- Uso de materiales visuales durante la presentación.
- Autoevaluación y observación entre pares.

7. Retroalimentación y Mejora Continua

- Recepción y análisis de comentarios y críticas constructivas.
- Identificación de fortalezas y áreas de mejora.
- Revisión y ajuste del guion y materiales visuales.
- Importancia de la práctica continua para mejorar el pitch.

Actividades

Actividad 1: Análisis de Pitches Exitosos

Objetivo: Identificar los elementos clave de un pitch de negocios efectivo para estructurar su presentación.

Descripción:

- El docente presenta videos cortos de pitches reales y exitosos adaptados para jóvenes.
- En grupos pequeños, los estudiantes analizan y enumeran los elementos que identifican en cada pitch.
- Discuten en plenaria cuáles son los elementos comunes y su importancia.

Organización: Grupos pequeños (3-4 estudiantes).

Producto esperado: Lista de elementos clave y breve explicación de su función.

Duración estimada: 60 minutos.

Actividad 2: Redacción del Guion de Mi Pitch

Objetivo: Redactar un guion claro y persuasivo que comunique las características y beneficios de su proyecto emprendedor.

Descripción:

- Cada estudiante escribe el guion de su pitch siguiendo una guía con estructura recomendada.
- El docente revisa y orienta sobre claridad, lenguaje y persuasión.
- En parejas, intercambian guiones para recibir retroalimentación y mejorar el texto.

Organización: Individual con trabajo en parejas para retroalimentación.

Producto esperado: Guion escrito del pitch con mejoras incorporadas.

Duración estimada: 90 minutos.

Actividad 3: Diseño de Material Visual para el Pitch

Objetivo: Diseñar materiales visuales de apoyo que refuercen el mensaje durante la presentación del pitch.

Descripción:

- Los estudiantes diseñan diapositivas o carteles que acompañen su pitch, aplicando principios básicos de diseño.
- Se enfatiza la simplicidad, uso adecuado de imágenes y texto breve.
- Se revisan en parejas para sugerir mejoras.

Organización: Individual con revisión en parejas.

Producto esperado: Material visual diseñado (diapositivas, carteles o similar).

Duración estimada: 90 minutos.

Actividad 4: Presentación y Retroalimentación del Pitch

Objetivo: Practicar y presentar su pitch de negocios ante diferentes audiencias, utilizando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas; recibir y analizar retroalimentación para mejorar.

Descripción:

- Los estudiantes presentan su pitch ante el grupo u otras audiencias simuladas (compañeros, docentes, familiares).
- Se utiliza una rúbrica para evaluar comunicación verbal, no verbal, claridad y persuasión.
- Después de cada presentación, los compañeros y el docente ofrecen retroalimentación constructiva.
- Los estudiantes anotan observaciones y planifican ajustes para mejorar.

Organización: Individual con participación grupal para retroalimentación.

Producto esperado: Presentación realizada y plan de mejora basado en retroalimentación.

Duración estimada: 2 sesiones de 60 minutos cada una.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre qué es un pitch y sus componentes básicos.

Cómo se evalúa: Discusión guiada y cuestionario breve al inicio de la unidad.

Instrumento sugerido: Lista de cotejo para identificar conocimientos previos, encuesta rápida o preguntas orales.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la identificación de elementos del pitch, redacción del guion, diseño de materiales y uso de técnicas de presentación.

Cómo se evalúa: Revisión continua de productos parciales (listas de elementos, guiones, diseños) y observación de prácticas de presentación.

Instrumento sugerido: Rúbricas para guion, diseño visual y presentación; listas de cotejo y notas de observación docente.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Calidad final del pitch presentado, incluyendo claridad del guion, efectividad del material visual, habilidades de comunicación y capacidad para incorporar retroalimentación.

Cómo se evalúa: Presentación final ante el grupo o audiencia externa, con evaluación mediante rúbrica detallada.

Instrumento sugerido: Rúbrica integral que incluya criterios de contenido, comunicación verbal y no verbal, diseño visual y respuesta a retroalimentación.

Unidad 12: Documentación Legal: Acta Constitutiva y Disolutiva

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar los elementos esenciales del acta constitutiva y acta disolutiva en documentos legales básicos, utilizando ejemplos prácticos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un acta constitutiva y un acta disolutiva simuladas, aplicando el formato y contenido adecuado según las normativas básicas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la importancia legal y financiera de estos documentos para la creación y cierre de un negocio, argumentando con base en casos reales o hipotéticos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar responsabilidades legales asociadas a la constitución y disolución de un negocio, evaluando las consecuencias de su cumplimiento o incumplimiento.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Documentación Legal en los Negocios

- Concepto de documentación legal: su función y relevancia en el ámbito empresarial.
- Importancia de formalizar un negocio para su operación legal y financiera.
- Breve panorama de los documentos legales básicos: acta constitutiva, acta disolutiva, entre otros.

2. El Acta Constitutiva

- Definición y propósito del acta constitutiva.
- Elementos esenciales del acta constitutiva:
 - Nombre y objeto social del negocio.
 - Datos de los socios o fundadores.
 - Capital social y aportaciones.
 - Duración y domicilio del negocio.
 - Órganos de administración y sus facultades.
 - Cláusulas adicionales relevantes.
- Ejemplos prácticos de actas constitutivas sencillas.
- Normativas básicas para la elaboración y registro del acta constitutiva.

3. El Acta Disolutiva

- Definición y función del acta disolutiva.
- Elementos esenciales del acta disolutiva:
 - Motivos o causas de la disolución.
 - Acuerdos sobre liquidación de bienes y responsabilidades.
 - Fecha y condiciones para la disolución.
 - Responsabilidades legales y financieras posteriores.
- Ejemplos prácticos de actas disolutivas.
- Normativas básicas para la elaboración y registro del acta disolutiva.

4. Importancia Legal y Financiera de los Actas Constitutiva y Disolutiva

- Relevancia para la creación formal y cierre ordenado de un negocio.
- Implicaciones legales de contar o no con estos documentos.
- Impacto financiero en la responsabilidad de los socios y en la administración de recursos.
- Casos reales o hipotéticos que ejemplifican la importancia y consecuencias.

5. Responsabilidades Legales asociadas a la Constitución y Disolución de un Negocio

- Obligaciones legales de los socios al constituir un negocio.
- Consecuencias legales del incumplimiento en la elaboración o registro del acta constitutiva.
- Responsabilidades durante la disolución y liquidación del negocio.
- Riesgos y sanciones por incumplimiento de normativas legales.
- Evaluación de casos y análisis de responsabilidades.

Actividades

Actividad 1: Identificación de Elementos en Actas Reales

Objetivo: Identificar los elementos esenciales del acta constitutiva y disolutiva en documentos legales básicos.

Descripción:

- Distribuir copias simplificadas de un acta constitutiva y un acta disolutiva reales o simuladas.
- En parejas, analizar y subrayar los elementos esenciales según la guía proporcionada.
- Realizar una lista de los elementos encontrados y compartir con el grupo.
- Discusión guiada sobre la función de cada elemento en la formalización y cierre del negocio.

Organización: Parejas

Producto esperado: Listado de elementos esenciales identificados y explicación breve de su función.

Duración estimada: 50 minutos

Actividad 2: Elaboración Simulada de un Acta Constitutiva

Objetivo: Elaborar un acta constitutiva simulada aplicando el formato y contenido adecuado.

Descripción:

- En grupos pequeños, elegir un tipo de negocio ficticio.
- Redactar un acta constitutiva que incluya todos los elementos esenciales.
- Utilizar un formato básico proporcionado que incluya espacios para cada sección.
- Presentar el acta al resto de la clase explicando las decisiones tomadas.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Acta constitutiva simulada escrita y presentación oral.

Duración estimada: 90 minutos

Actividad 3: Creación de un Acta Disolutiva Simulada

Objetivo: Elaborar un acta disolutiva simulada aplicando el formato y contenido adecuado.

Descripción:

- En el mismo grupo del acta constitutiva, imaginar que el negocio debe cerrarse.
- Redactar un acta disolutiva que incluya causas, acuerdos y responsabilidades.
- Discutir cómo se manejarán los bienes y obligaciones pendientes.
- Compartir el acta y los acuerdos con la clase para retroalimentación.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Acta disolutiva simulada escrita y explicación grupal.

Duración estimada: 90 minutos

Actividad 4: Análisis de Casos y Debate sobre Responsabilidades Legales

Objetivo: Analizar responsabilidades legales asociadas a la constitución y disolución de un negocio.

Descripción:

- Presentar dos casos: uno de cumplimiento adecuado y otro de incumplimiento legal en constitución o disolución.
- En equipos, discutir las consecuencias legales y financieras en cada caso.
- Elaborar una lista de responsabilidades y posibles sanciones.
- Realizar un debate en clase sobre la importancia del cumplimiento legal.

Organización: Equipos y debate grupal

Producto esperado: Informe breve con análisis y participación en debate.

Duración estimada: 60 minutos

Evaluación**Evaluación Diagnóstica**

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre documentos legales y su función en los negocios.

Cómo se evalúa: Cuestionario corto con preguntas abiertas y de opción múltiple sobre conceptos básicos.

Instrumento sugerido: Cuestionario impreso o digital con 10 preguntas básicas.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en identificación de elementos y habilidades para redactar documentos legales simulados.

Cómo se evalúa: Revisión de listados de elementos, borradores de actas constitutivas y disolutivas, y participación en debates.

Instrumento sugerido: Rúbrica con criterios claros para identificar elementos, contenido, formato y argumentación.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para elaborar actas constitutiva y disolutiva simuladas completas, explicar su importancia y analizar responsabilidades legales.

Cómo se evalúa: Trabajo final que incluya:

- Acta constitutiva simulada completa.
- Acta disolutiva simulada completa.
- Ensayo breve o presentación oral sobre la importancia legal y financiera de estos documentos.
- Análisis escrito o presentado de responsabilidades legales y consecuencias.

Instrumento sugerido: Rúbrica detallada con indicadores para contenido, claridad, argumentación y formato.

Unidad 13: Presentación Final y Evaluación del Proyecto Emprendedor**Objetivos de Aprendizaje**

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de presentar de manera clara y estructurada su proyecto emprendedor utilizando recursos visuales y orales adecuados.

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar los resultados de su proyecto identificando fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora basándose en criterios previamente establecidos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de reflexionar sobre los aprendizajes adquiridos durante el desarrollo del proyecto y proponer acciones concretas para mejorar su desempeño emprendedor en futuras iniciativas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comunicar de forma persuasiva las ideas y beneficios de su proyecto ante diferentes audiencias, demostrando seguridad y dominio del contenido.

Contenidos Temáticos

1. Preparación para la presentación del proyecto emprendedor

- Importancia de una presentación clara y estructurada: Se abordará cómo organizar la información para captar la atención y transmitir el mensaje efectivamente.
- Recursos visuales y orales adecuados: Uso de presentaciones digitales, carteles, prototipos y lenguaje corporal para apoyar la exposición.
- Planificación del tiempo y roles en la presentación: Cómo distribuir el tiempo entre integrantes y practicar para mejorar la fluidez.

2. Evaluación de resultados del proyecto emprendedor

- Criterios de evaluación: Revisión de indicadores como cumplimiento de objetivos, calidad del producto o servicio, y feedback recibido.
- Identificación de fortalezas y debilidades: Análisis reflexivo del proyecto para reconocer aspectos exitosos y áreas que requieren mejora.
- Detección de oportunidades de mejora: Propuestas concretas para optimizar el emprendimiento en el futuro.

3. Reflexión sobre aprendizajes y crecimiento personal

- Lecciones aprendidas durante el desarrollo del proyecto: Reconocimiento de habilidades adquiridas y desafíos superados.
- Importancia del desarrollo del carácter emprendedor: Perseverancia, creatividad, trabajo en equipo y responsabilidad.
- Propuestas de acciones para mejorar el desempeño emprendedor en futuras iniciativas: Planificación de metas personales y profesionales.

4. Comunicación persuasiva ante diferentes audiencias

- Técnicas para persuadir y convencer: Uso de argumentos claros, ejemplos, y conexión emocional.
- Adaptación del mensaje según la audiencia: Considerar intereses y expectativas para lograr mayor impacto.
- Demostración de seguridad y dominio del contenido: Prácticas para mejorar la confianza y manejo de preguntas.

Actividades

Actividad 1: Diseño y ensayo de la presentación final

Objetivo: Presentar de manera clara y estructurada el proyecto emprendedor utilizando recursos visuales y orales adecuados.

Descripción:

- Los estudiantes preparan una presentación que resuma su proyecto, utilizando herramientas digitales (PowerPoint, Canva, etc.) o materiales físicos.
- Practican la exposición en grupos pequeños, recibiendo retroalimentación de compañeros y docente.
- Se enfatiza el uso de lenguaje claro, apoyo visual, y control del tiempo.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Presentación lista y ensayo grabado o realizado frente al grupo.

Duración estimada: 2 sesiones de 45 minutos cada una.

Actividad 2: Análisis crítico del proyecto emprendedor

Objetivo: Evaluar los resultados del proyecto identificando fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.

Descripción:

- Cada estudiante completa una ficha de autoevaluación y coevaluación basada en criterios claros (cumplimiento de objetivos, calidad, innovación, etc.).
- Discusión en grupo sobre los puntos fuertes y áreas de mejora detectadas.
- Elaboración de un breve informe que incluya propuestas concretas para mejorar el emprendimiento.

Organización: Individual para la ficha; grupos para la discusión y elaboración del informe.

Producto esperado: Ficha de evaluación y reporte con propuestas de mejora.

Duración estimada: 1 sesión de 60 minutos.

Actividad 3: Reflexión escrita sobre aprendizajes y desarrollo emprendedor

Objetivo: Reflexionar sobre los aprendizajes adquiridos y proponer acciones para mejorar el desempeño emprendedor.

Descripción:

- Los estudiantes escriben un texto personal donde relaten sus aprendizajes, retos enfrentados y cómo han desarrollado habilidades emprendedoras.
- Incluyen un plan de acción con metas específicas para futuros proyectos.
- Se promueve compartir voluntariamente las reflexiones con el grupo para enriquecer el aprendizaje colectivo.

Organización: Individual.

Producto esperado: Texto de reflexión y plan de acción.

Duración estimada: 1 sesión de 45 minutos.

Actividad 4: Presentación persuasiva ante diferentes audiencias

Objetivo: Comunicar de forma persuasiva las ideas y beneficios del proyecto demostrando seguridad y dominio del contenido.

Descripción:

- Los estudiantes preparan una presentación breve adaptada para diferentes tipos de audiencia (familia, compañeros, posibles clientes).
- Realizan las presentaciones frente al grupo y reciben retroalimentación enfocada en persuasión, claridad y confianza.
- Se realizan ejercicios para manejo de nervios y respuestas a preguntas.

Organización: Grupos pequeños o parejas.

Producto esperado: Presentación oral persuasiva adaptada y autoevaluación de desempeño.

Duración estimada: 2 sesiones de 45 minutos cada una.

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre presentación de proyectos y habilidades de comunicación.

Cómo se evalúa: Mediante una lluvia de ideas y breve cuestionario oral o escrito al iniciar la unidad.

Instrumento sugerido: Lista de cotejo para observación y cuestionario de preguntas abiertas.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Desarrollo y mejora continua de la presentación, la evaluación crítica y la reflexión personal.

Cómo se evalúa: Retroalimentación durante ensayos, revisión de fichas de evaluación y borradores de reflexión.

Instrumento sugerido: Rúbricas específicas para presentaciones orales, autoevaluación, coevaluación y revisión de textos escritos.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Presentación final del proyecto, informe de evaluación crítica, reflexión escrita y comunicación persuasiva.

Cómo se evalúa: Calificación basada en rúbricas que consideren claridad, estructura, uso de recursos, análisis crítico, reflexión profunda y habilidades comunicativas.

Instrumento sugerido: Rúbrica integral que contemple aspectos orales, escritos y actitudinales.