

FASE 0 DE AUTONOMÍA CURRICULAR 2017



LABORATORIO DE
EMPRENDEDORES
ACTIVIDADES, JUEGOS
Y RECURSOS PARA EL AULA

• Manual para el maestro | Primaria Alta y Secundaria •



Secretaría de Educación Pública
Administración Federal de Servicios Educativos en el Distrito Federal
Dirección General de Innovación y Fortalecimiento Académico

Secretaría de Educación Pública (SEP)

Secretario de Educación Pública: Aurelio Nuño Mayer

Subsecretario de Educación Básica: Javier Treviño Cantú

Titular de la Administración Federal de Servicios Educativos en el DF: Luis Ignacio Sánchez Gómez

Directora General de Desarrollo de la Gestión e Innovación Educativa: Sofía Leticia Morales Garza

Museo Interactivo de Economía (MIDE)

Directora general: Silvia Singer Sochet

Director editorial de la publicación: Carlos Cruz Florencia

Desarrollo educativo: Ivonné González Rojas, Natalia García Sotelo, Cristina Barrita Flores, Daríel Oswaldo Esquivel Díaz, Leticia del Carmen Juárez, Miguel Ángel Ríos Bravo, Silvia Florero Olivares, David Jesús Martínez Díaz, Karen Adriana Tapia González, Julio César Hernández Altamirano

Corrección de estilo: Efrén Calleja Macedo

Diseño Editorial: Rodrigo Flores López



PRESENTACIÓN MIDE

Hace casi 16 años, en 2001, con gran visión el Banco de México fundó un proyecto sin precedentes en México y en el mundo: el primer Museo Interactivo de Economía (MIDE). Su objetivo era ofrecer a la sociedad mexicana acceso a los conceptos básicos de economía y finanzas y acercar, por primera vez, aquellos procesos que mueven a la sociedad contemporánea. El MIDE muy pronto se convirtió en ejemplo del impacto positivo y necesario que tendría la cultura básica en estos temas, en la búsqueda del bienestar personal, familiar y colectivo. Así, el Banco de México, acompañado por importantes intermediarios financieros en México, hicieron una aportación educativa sustancial para la formación de una sociedad crítica y participativa.

En 2006, el MIDE abrió sus puertas y presentó a México y al mundo una experiencia museística y pedagógica única, por su estilo, metodología y carácter dinámico e incluyente. En el año en curso, nos preciamos de haber recibido a más de 2.5 millones de visitantes, de los cuales 85% pertenecen a la comunidad escolar.

A casi 11 años de distancia desde su inauguración, el MIDE se ha transformado acorde a la sociedad activa en permanente cambio: se ha renovado tecnológicamente dos veces y crecido 25% para anexar la sala de *Desarrollo sustentable: Economía, sociedad y naturaleza*. Esto con el objetivo de honrar nuestro compromiso con la educación y con nuestros públicos.



En paralelo al trabajo museístico, hemos desarrollado desde nuestros inicios una serie de proyectos para apoyar de manera explícita al sector educativo, por lo que implementamos programas de capacitación a maestros que van desde los encuentros con profesores para orientar su visita al museo; la especialidad en comunicación de la economía, las finanzas y la sustentabilidad con valor curricular y dirigida a profesores de educación básica, media y media superior; y el programa RED que hace llegar al maestro, de manera gratuita, materiales para el salón de clases basados en los temas que abordamos en el MIDE. También se ofrece un Centro de Atención al Docente (CAD) que, a través de herramientas web y servicio telefónico especializado, guía al maestro en la aplicación de estos materiales.

Cabe mencionar que nuestra propuesta pedagógica concuerda totalmente con el Nuevo Modelo Educativo para la Educación Obligatoria, impulsado por la Secretaría de Educación Pública (SEP), que coloca al alumno en el centro de todas las acciones y lo concibe como agente de cambio y co-constructor de su propio aprendizaje, sensibilizándolo para aprender a aprender de manera permanente.

Así nosotros, que colocamos al visitante al centro de todos nuestros esfuerzos con la intención de generar experiencias que le permitan aprender a tomar decisiones, ejercitar el pensamiento crítico y mirar el impacto personal y comunitario, a partir de una participación activa en sociedad.

De manera particular, la comunidad escolar es una audiencia prioritaria del MIDE, porque durante la infancia y la juventud los temas de economía se integran orgánicamente al desarrollo de las personas, es decir, se comprenden, interiorizan y aplican en la vida cotidiana.

Por ello, este paradigma pedagógico incorpora la cultura financiera en los conceptos relevantes del siglo XXI. Esta lógica formativa también incluye el emprendimiento como un aprendizaje clave en los salones de clase, pues considera que esto permite que los alumnos adquieran herramientas conceptuales, reflexivas y resolutivas para generar



nuevos acercamientos al acontecer cotidiano. Es decir, la realidad se presenta como algo que puede ser transformado mediante el conocimiento, la imaginación y la acción financiera.

En este contexto, para el MIDE es un honor participar de manera conjunta con la Administración Federal de Servicios Educativos en el D.F. (AFSEDF) en la presentación del *Laboratorio de Emprendedores*, actividad educativa en la que los contenidos de la currícula escolar y los temas de economía se dan la mano para motivar la reflexión, el diálogo y la formación de estudiantes empáticos y participativos en proyectos que favorecen el bienestar individual y colectivo.

El resultado de esta labor conjunta, estimado profesor, es la presente guía de trabajo que ponemos en sus manos. Este documento contiene ocho módulos con actividades que desarrollan o refuerzan las competencias económicas y financieras básicas para la educación actual.

Nuestro objetivo central es contribuir a la valiosa labor que usted lleva cabo en las aulas e impulsar la cultura financiera a partir de experiencias significativas.

Silvia Singer Sochet
Directora General
Museo Interactivo de Economía



PRESENTACIÓN FASE 0

Como parte de las acciones destinadas a las escuelas que participan en el Programa Escuelas de Tiempo Completo (PETC), la Administración Federal de Servicios Educativos en el D.F. (AFSEDF) impulsa la iniciativa Fase 0 de Autonomía Curricular.

Se le ha denominado Fase 0 a la estrategia que permitirá a las escuelas participantes tener un acercamiento paulatino durante el ciclo escolar 2017-2018 al tercer componente curricular del Nuevo Modelo Educativo, es decir, a los Ámbitos de Autonomía Curricular.

Este componente permitirá a las comunidades educativas de educación básica brindar atención a la diversidad y a las necesidades e intereses individuales de niñas, niños y adolescentes. Entrará en vigor de manera oficial en el ciclo escolar 2018-2019, de ahí la pertinencia de la Fase 0. En la operación las escuelas harán uso de la Autonomía de la Gestión para identificar necesidades e intereses del alumnado así como valorar las condiciones docentes, de infraestructura y otros recursos para ofertar espacios curriculares en las horas lectivas que destinen a la Autonomía Curricular (de acuerdo al tipo de jornada y nivel educativo).

La invitación de la AFSEDF a las escuelas participantes de la Fase 0 es a emprender retos y aprovechar los beneficios de la Autonomía Curricular para mejorar los aprendizajes de niñas, niños y adolescentes pero también para impulsar prácticas diversas e innovadoras que involucren a toda la comunidad y generen procesos democráticos.

¿Cuáles son algunos de esos retos y beneficios? Uno de ellos es la inclusión y equidad educativa, una tarea primordial en la educación básica. La Autonomía Curricular



favorecerá la creación de espacios curriculares para que los estudiantes tengan acceso a actividades que promueven su formación integral y, por ende, mejoren su aprovechamiento escolar. Lo anterior cobra relevancia como factor de equidad social cuando beneficia a niñas, niños y adolescentes cuyas familias o tutores no cuentan con las posibilidades de brindarles diversas oportunidades de desarrollo.

Otro factor de inclusión educativa es la atención a la diversidad de intereses, estilos, ritmos, capacidades, necesidades del alumnado, por tanto, es necesario generar mecanismos donde se les consulte y se ponga a su consideración los proyectos de Autonomía Curricular a implementarse. Lo anterior para el respeto a sus derechos, tal como se plasma en la Ley General de los Derechos de Niñas, Niños y Adolescentes en sus artículos 71,72,73 y 74.

Entre los beneficios para la comunidad educativa con la operación de la Autonomía Curricular, está el favorecer ambientes de aprendizaje que fomenten la sana convivencia y la integración de la comunidad escolar, se pretende generar sentido de pertenencia de niñas, niños y adolescentes a su escuela así como a la comunidad donde vive. En el Nuevo Modelo Educativo, con respecto a este componente curricular, se exhorta a las figuras docentes y directivas a conformar grupos donde interactúen estudiantes de diversos grados con intereses en común.

La renovación de prácticas docentes, es otro conjunto de retos pero también de beneficios, pues se trata de impulsar la creatividad e innovación de los docentes en beneficio de su formación profesional, y por supuesto con resultados positivos en sus alumnos, que se animen a utilizar nuevas metodologías didácticas involucrando a alumnos de diferentes edades y grados escolares.



Sin lugar a dudas, en la Fase 0 cada comunidad escolar tendrá sus propios retos y logros. Como parte de la estrategia la AFSEDF pone a su disposición los Manuales de Proyectos para ser una guía, una propuesta inicial de actividades para desarrollar con los alumnos en 20 horas de trabajo, la cual espera ser fortalecida con la experiencia y conocimientos de la comunidad educativa. Es decir, es un documento flexible que puede ser ampliado, reorganizado e incluso servir de inspiración para crear otros proyectos o talleres



Contenido

INTRODUCCIÓN.....	12
Módulo 1 – Todos somos buenos en algo.....	16
Introducción.....	16
En la sesión.....	17
Actividad 1. Inventario de habilidades, cualidades e intereses.....	17
Actividad 2. Mapa corporal.....	18
Reflexión y cierre de la sesión.....	19
Módulo 2 – Yo en el futuro.....	21
Introducción.....	21
Previo a la sesión.....	22
En la sesión.....	23
Actividad 1. Hacia mis metas.....	23
Actividad 2. ¿Tú qué piensas?.....	24
Reflexión y cierre de la sesión.....	26
Módulo 3 – Explorando mi comunidad.....	27
Introducción.....	27
En la sesión 1.....	28
Actividad 1. Mi casa, mi escuela y mi comunidad bajo la lupa.....	28
En la sesión 2.....	30
Actividad 2. Valorando nuestros hallazgos.....	30
Actividad 3. Periódico El emprendedor.....	32
Reflexión y cierre de la sesión.....	34
Módulo 4 – Soy emprendedor.....	36



Introducción.....	36
En la sesión.....	37
Actividad 1: Sin palabras.....	37
Actividad 2: Pensamientos sobre el bienestar.....	39
Actividad 3: Conectando ideas.....	40
Reflexión y cierre de la sesión.....	41
Módulo 5 – Distintos problemas, diferentes soluciones.....	43
Introducción.....	43
En la sesión.....	44
Actividad 1: Mueve tu mente.....	44
Actividad 2: ¿Tú qué harías?.....	46
Actividad 3: Una problemática... un emprendedor.....	46
Actividad 4: Ideas en práctica.....	48
Reflexión y cierre de la sesión.....	50
MÓDULO 6 – Plan de acción.....	51
Introducción.....	51
En la sesión.....	53
Actividad 1. Pensamiento de diseño.....	53
Actividad 2. Buscando a tu pareja.....	54
Actividad 3. Pelota de ideas.....	56
Actividad 4. Peloteando ideas.....	57
Reflexión y cierre de la sesión.....	58
MÓDULO 7 – Finanzas y emprendimiento.....	59
Introducción.....	59



En la sesión.....	61
Actividad 1. Rompecabezas financiero.....	61
Actividad 2. Mi presupuesto mensual.....	61
Actividad 3. Nuestro presupuesto.....	62
Reflexión y cierre de la sesión.....	63
MÓDULO 8 – Compartiendo ideas.....	65
Introducción.....	65
En la sesión 1.....	66
Actividad 1. Diseñando el Museo de ideas o la Feria de proyectos.....	66
En la sesión 2.....	71
Actividad 2. Museo de ideas / Feria de proyectos.....	71
Reflexión y cierre de las sesiones 1 Y 2.....	72
ANEXOS.....	74
Anexo 1.1 – Lista de cualidades.....	75
Anexo 1.2 – Lista de habilidades.....	76
Anexo 1.3 – Lista de gustos e intereses.....	77
Anexo 1.4 – Inventario de habilidades, cualidades e intereses.....	78
Anexo 2.1 – Plan de meta.....	79
Anexo 3.1 – Cuestionario Mi casa bajo la lupa.....	80
Anexo 3.2 – Cuestionario Mi escuela bajo la lupa.....	83
Anexo 3.3 – Cuestionario Mi comunidad bajo la lupa.....	86
Anexo 3.4 – Cuadros de análisis Valorando nuestros hallazgos.....	89
Anexo 3.5 – Periódico El emprendedor.....	92
Anexo 4.1 – Sin palabras.....	93



Anexo 4.2 – Marcos para obra de arte.....	94
Anexo 4.3 – Historias de emprendimiento.....	96
Anexo 4.4 – Conectando ideas.....	102
Anexo 5.1 – ¿Tú qué harías?.....	104
Anexo 5.2 – Hoja de problemáticas.....	105
Anexo 5.3 – Tipos de emprendimiento.....	106
Anexo 5.4 – Mapa de ideas en acción.....	107
Anexo 6.1 – Información para revisar previo a la sesión.....	108
Anexo 6.2 – Fichas Buscando a tu pareja.....	110
Anexo 6.3 – Pelota de ideas.....	111
Anexo 6.4 – Guía de contenido de la Pelota de ideas.....	115
Anexo 7.1 – Rompecabezas financiero.....	117
Anexo 7.2 – Mi presupuesto mensual.....	118
Anexo 7.3 – Nuestro presupuesto.....	120
Anexo 8.1 – Museo de ideas.....	122
Anexo 8.2 – Tarjeta de aliados.....	123



INTRODUCCIÓN

Uno de los principales retos de la educación contemporánea implica desarrollar espacios de aprendizaje donde los alumnos fortalezcan, individual y colectivamente, sus características creativas, innovadoras y propositivas, mismas que están vinculadas tanto al desarrollo de la personalidad del individuo como a la formación de ciudadanos críticos, responsables y participativos.

Por ello, el MIDE, Museo Interactivo de Economía, y la Administración Federal de Servicios Educativos del D.F. (AFSEDF) presentan el *Laboratorio de Emprendedores*, iniciativa que invita a los profesores a impulsar las ideas creativas de sus alumnos para que las conviertan en acciones y estrategias emprendedoras orientadas a generar bienestar individual y colectivo.

Al mismo tiempo, este proyecto motiva el desarrollo de habilidades y la adquisición de conocimientos relacionados con las competencias económica y financiera, consideradas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) como fundamentales para el desarrollo de las personas en la sociedad.

En consonancia con el Nuevo Modelo Educativo para la Educación Obligatoria, el *Laboratorio de Emprendedores* coloca al alumno en el centro de las distintas actividades, juegos y dinámicas que lo componen con la intención de favorecer su desarrollo personal, así como su integración y contribución al entorno social.

Para lograrlo, el alumno abordará el tema del emprendimiento desde cuatro distintas dimensiones de reflexión y análisis que se relacionan con su vida cotidiana: autoconcepto, casa, escuela y comunidad.

La primera dimensión del autoconcepto está relacionada con el bienestar individual a través de la formación de identidad, la reflexión sobre las capacidades y fortalezas propias y la toma de decisiones razonadas e informadas. A su vez, las dimensiones



correspondientes a casa, escuela y comunidad se vinculan con el bienestar colectivo y favorecen la participación e integración responsable de los alumnos en la vida pública.

Así, el *Laboratorio de emprendedores* se divide en dos niveles temáticos, cada uno integrado por cuatro módulos, destinados a fomentar el espíritu emprendedor, el pensamiento creativo y las capacidades de análisis y experimentación de los alumnos:

- En el primer nivel temático se privilegia el reconocimiento de las capacidades y habilidades propias, el establecimiento de metas a futuro, la identificación del bienestar en la comunidad y la observación del entorno inmediato para detectar áreas de oportunidad y problemáticas que requieran de su acción emprendedora para transformarse.
- En el segundo nivel temático se presentan los instrumentos que permiten proponer soluciones creativas a las problemáticas del entorno y se brindan las herramientas de planeación, financieras y de comunicación que ayudarán a implementar un proyecto emprendedor.



para la creación de emprendimientos que aporten al bienestar de la comunidad. Al concluir los ocho módulos del *Laboratorio de emprendedores*, en dos o tres semanas de acuerdo a la decisión de la escuela, se propone presentar los productos elaborados al resto de la comunidad escolar.

Esperamos que este material sea una herramienta significativa para su labor como docente y que juntos contribuyamos a la formación de un México emprendedor.

Lo invitamos a compartir sus dudas, sugerencias, consultas y propuestas a través de las dos vías del Centro de Atención a Docentes del MIDE:

- Chat en la sección “Para Maestros” del sitio web del MIDE
<http://www.mide.org.mx/mide/>
- Teléfono: (55) 5022.1698

Por último, lo invitamos a realizar las adecuaciones necesarias a la propuesta que le presentamos a fin de que se adapte a las condiciones de su entorno, de la escuela así como a los intereses y necesidades de los estudiantes.



Módulo 1 – Todos somos buenos en algo

Objetivo

- Reconocer las habilidades, cualidades e intereses que cada alumno posee.

Mensaje

- Cada persona es única porque tiene diferentes habilidades, cualidades, gustos e intereses.

Conceptos

- Habilidades
- Cualidades
- Intereses
- Gustos
- Vida en sociedad

Evidencias de aprendizaje

- Inventario de habilidades, cualidades e intereses
- Mapa corporal de habilidades, cualidades e intereses

Introducción

El emprendedor utiliza sus habilidades, cualidades e intereses para generar ideas y propiciar cambios. Cuando las personas trabajan proyectos que son afines a ellos, es más fácil que posean información, reconozcan los puntos fuertes y débiles del proyecto o tema, y pongan en juego sus destrezas y conocimientos para proponer soluciones creativas. Por ello, reconocer las habilidades, cualidades e intereses es el primer paso para emprender.

Este módulo busca favorecer procesos de desarrollo creativo, confianza y autopercepción, partiendo de que el alumno es una persona con identidad propia, lo que lo hace único dentro de su comunidad.



De igual modo, el módulo se conforma por dos actividades. En la primera, *Inventario de habilidades, cualidades e intereses*, los alumnos resolverán un test de gustos e intereses que les permitirá identificar algunas de sus habilidades y cualidades. En la segunda, los alumnos utilizarán los resultados del test para elaborar su *Mapa corporal*, dibujando su silueta sobre papel y plasmando, de forma escrita o gráfica, sus intereses, habilidades y cualidades.

Previo a la sesión

- Fotocopie el Anexo 1.4, correspondiente al *Inventario de habilidades, cualidades e intereses*. De ser posible, considere una copia para cada alumno.
- Corte aproximadamente 1.30 metros de papel kraft por alumno; puede pedir a los alumnos que apoyen en la preparación y distribución de los materiales.
- Tenga disponibles gises o marcadores de diferentes colores.
- De ser necesario, solicite los siguientes materiales: papel, tijeras y pegamento en barra.
- Como material de referencia, puede elaborar su propio mapa corporal de habilidades, cualidades e intereses para mostrarlo a los alumnos.

En la sesión

Actividad 1. Inventario de habilidades, cualidades e intereses

Esta actividad busca que los alumnos detecten, a través de un test, las habilidades, cualidades e intereses que les ayudan a configurar su identidad.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Todos somos buenos en algo”, que es parte del *Laboratorio de emprendedores*. Señale que esta sesión es la primera de ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Indique que a lo largo de los ocho módulos, realizarán diferentes actividades y descubrirán nuevos temas para organizar un proyecto emprendedor.
- Señale que las actividades del módulo les ayudarán a identificar las habilidades, cualidades e intereses que los caracterizan como individuos.
- Para iniciar, escriba en el pizarrón algunos ejemplos de habilidades, cualidades e intereses. Puede utilizar oraciones o recursos visuales que las reflejen. Si necesita



ejemplos, los encontrará en los Anexos 1.1, 1.2 y 1.3, *Lista de cualidades, habilidades, gustos e intereses*.

- Guíe una reflexión, preguntando:
 - ¿Creen que todas las personas tienen las mismas habilidades, cualidades e intereses? ¿Por qué?
- Recupere las respuestas y mencione que cada persona es única porque posee diferentes habilidades, cualidades e intereses que puede emplear para realizar diversas actividades.
- Reparta a cada alumno una copia del Anexo 1.4 y pida que marquen la opción que consideren más cercana a ellos.
- Señale que al terminar llevarán a cabo otra actividad.

Actividad 2. Mapa corporal

Con esta actividad los alumnos ponen en juego sus destrezas creativas para dibujar su silueta y plasmar en ella sus habilidades, cualidades e intereses. Además, se reflexiona en torno a las ventajas de vivir en sociedad junto con otras personas con características únicas que aportan valor a su comunidad.

- Entregue el material para elaborar el mapa corporal: papel kraft y gises o marcadores de colores. Para esta actividad se proponen dos opciones:
 - **Opción 1.** Dibujar la silueta: Cada alumno utilizará un pliego de papel kraft de 1.30 metros o un espacio del patio de la escuela. Con ayuda de gises o marcadores de colores, trazarán su silueta. Después, cada alumno deberá personalizar su propio mapa y escribir en él sus habilidades, cualidades e intereses.
 - **Recomendación:** Organice al grupo para que se apoye entre sí al dibujar las siluetas: en un primer momento, un alumno calca la silueta de un compañero, al terminar se invierten los roles.
 - **Opción 2.** Hacer figuras de papel: Cada alumno utilizará hojas de papel para elaborar figuras de los tamaños y formas que decida. En cada figura escribirá una habilidad, cualidad o interés.
 - Cuando los alumnos tengan listas sus figuras de papel con sus destrezas, pida que conformen una figura que los represente. Por



ejemplo, un alumno cuyas habilidades e intereses son los deportes puede utilizar sus figuras de papel para formar un balón.

- **Recomendación:** Pida a los alumnos que dejen dos o tres figuras de papel en blanco porque más adelante las utilizarán.
- En cualquiera de las dos opciones *del Mapa corporal*, se recomienda que los alumnos hagan uso de la información contenida en el *Inventario de habilidades, cualidades e intereses* para confirmar y complementar sus características. Cada mapa deberá tener al menos diez palabras.
- Mientras elaboran los mapas corporales, invite a reflexionar mediante las siguientes preguntas:
 - ¿Cuál de las palabras es la que más se asocia contigo? ¿Por qué?
 - ¿Qué habilidad o cualidad consideras que no posees? ¿Por qué?
 - ¿Lo consideras una ventaja o una desventaja? ¿Por qué?
- Una vez concluidos los mapas, solicite que piensen en alguna habilidad o cualidad de un compañero y que la escriban en el mapa de la persona que pensaron. Así, los alumnos podrán compartir las habilidades que reconocen en sus compañeros.
- Forme un círculo y pida voluntarios para que expliquen sus mapas.
- Invite a la reflexión con las siguientes preguntas:
 - ¿Qué ventajas o desventajas tendrá una comunidad cuyos individuos poseen diferentes habilidades, cualidades e intereses?
 - ¿De qué forma sus habilidades pueden ser aprovechadas en su comunidad?
 - Si tuvieran que elegir a uno de sus compañeros para complementar sus destrezas, ¿con quién se asociarían? ¿Por qué?

Reflexión y cierre de la sesión

- Enfatique la relevancia de las habilidades, cualidades e intereses individuales. Destaque que la diversidad de destrezas individuales complementa la vida en sociedad.
- Indique que las comunidades se componen de un conjunto de personas, cada una con diferentes habilidades, cualidades e intereses que complementan las destrezas de la comunidad.



- Invite a la reflexión guiando a que piensen en todos los productos que utilizan en un día. Señale que las personas no contamos con todas las habilidades y conocimientos para elaborar los productos que necesitamos a diario y, para disfrutar de todos esos productos, hacemos uso de las destrezas de otras personas. De esta forma, las habilidades, cualidades e intereses individuales enriquecen y facilitan la vida de una comunidad. Por ello cada persona es única.
- Señale que con el descubrimiento de sus destrezas, plasmadas en el mapa corporal, piensen ahora de qué forma pueden emplear sus habilidades para realizar un proyecto que beneficie a su comunidad.
- Cierre la sesión, indicando que deben guardar sus mapas corporales o pegarlos en alguna pared del salón porque los utilizarán en sesiones posteriores.
 - **Recomendación:** Si los alumnos los dibujaron en el piso del patio, utilice su teléfono celular o una cámara para realizar un registro fotográfico.
- Despida a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.



Módulo 2 – Yo en el futuro

Objetivo

- Identificar las metas que los alumnos desean cumplir a futuro.

Mensaje

- Si nos fijamos metas claras podemos alcanzar nuestros objetivos más fácilmente.

Conceptos

- Metas
- Necesidades y deseos
- Habilidades
- Expectativas
- Bienestar

Evidencias de aprendizaje

- Formato Plan de meta
- Videoblog o monólogo tipo *stand-up* (comedia en vivo) ¿Tú qué piensas?

Introducción

Todos los seres humanos tenemos sueños y metas que queremos lograr, sin embargo, es importante diferenciarlos. Un sueño es una ilusión de ser, tener u obtener algo. Este ideal casi siempre está basado en la fantasía, por lo que es poco probable lograrlo. En cambio, una meta es un objetivo que se quiere alcanzar mediante una o más acciones concretas. Es decir, se sigue un plan para hacerla realidad.

Existen diferentes tipos de meta según el tiempo de su realización. Hay metas a corto plazo, esto es que se pueden cumplir de uno a seis meses, como aprobar las materias o comprar un dulce. Otras son de mediano plazo o que se pueden cumplir de uno a tres años. Por ejemplo, comprar un celular o aprender una actividad artística o deportiva. Por último, las metas de largo plazo implican periodos de cinco a diez años; en esta categoría se encuentran casos como comprar una motocicleta o estudiar una carrera universitaria. Los tiempos para cumplir nuestras metas varían y dependen de cada persona, sin embargo, es importante considerar los plazos para poder llevarlas a cabo.

Al formular una meta, es importante:



1. Que sea concreta
2. Establecer el tiempo para lograrla
3. Identificar los recursos que tengo y los que me hacen falta
4. Enumerar los pasos a seguir para cumplir lo que me propongo
5. Considerar el apoyo de otras personas para poder cumplirla

Cada persona tiene distintas metas que están determinadas por sus necesidades o sus deseos, pero también existen metas colectivas al interior de los grupos, las familias, las comunidades o las empresas; en todos los casos para cumplirlas es necesario organizar los recursos disponibles.

Este módulo busca resaltar la importancia de las metas a través de dos actividades: la primera es *Hacia mis metas*, para identificar las metas personales que se quieren cumplir en el futuro y la segunda es *¿Tú qué piensas?*, una presentación tipo *stand-up* o grabación de videoblog, que se compartirá en un grupo privado en YouTube, en el que se explicará cómo se conseguirán las metas que fijen los alumnos.

Previo a la sesión

- Fotocopie el Anexo 2.1, correspondiente al Plan de meta. De ser posible, considere una copia para cada alumno.
- Solicite los materiales para la parte digital:
 - Dispositivo celular o tableta digital.
 - Computadora portátil.
 - Proyector, si se tiene.
- Para la actividad del videoblog se recomienda pedir a los alumnos una autorización, por escrito, de sus padres o tutores legales en la que permitan la transmisión del videoblog para la actividad *¿Tú qué piensas?* a un grupo privado de YouTube. Esto con el fin educativo de compartir con sus compañeros de clase el trabajo realizado.



En la sesión

Actividad 1. Hacia mis metas

Esta actividad favorece que los alumnos identifiquen las metas que quieren cumplir y resalta la importancia de definir los pasos y el tiempo como elementos clave para alcanzarlas. También impulsa las habilidades de comunicación al compartir los hallazgos realizados con los compañeros.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Yo en el futuro”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la segunda sesión de ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Indique que mediante las actividades de este módulo podrán identificar qué es una meta, por qué es importante ponerse metas y cuáles son los pasos que deberán realizar para alcanzarlas.
- Pregunte: ¿Qué es una meta?
- Utilice las respuestas para explicar que una meta es un objetivo que se quiere alcanzar mediante una o más acciones y requiere un plan para alcanzarlo.
- Motive a que mencionen algunos ejemplos propios de metas.
- Explique que hay distintos tipos de metas como la financiera, que es aquella que nos proponemos obtener o cumplir en un tiempo determinado y para ello, es necesario organizar nuestro dinero.
- Entregue a cada alumno el formato Plan de meta del Anexo 2.1 y explique que es un primer ejercicio para determinar una meta propia, establecer los pasos que deberán llevar a cabo para cumplirla e identificar cuánto tiempo tardarán en alcanzarla. Brinde diez minutos para que lo resuelvan.
- Invite a que compartan sus anotaciones y pregunte: ¿Qué tomaron en cuenta para pensar en sus metas?
- Una vez que algunos de los alumnos hayan mencionado ejemplos de metas y cómo pretenden lograrlas, solicite que hagan equipos de 5 a 6 alumnos para la siguiente actividad.



Actividad 2. ¿Tú qué piensas?

En esta actividad los alumnos utilizarán formas de comunicación de vanguardia, como el *stand-up* (comedia en vivo) o videoblog (grabación de videos en plataforma digital) para comunicar qué es una meta y cómo planean alcanzarla.

- Pida que definan por equipo una meta que tengan en común y que establezcan un tiempo para lograrla, así como los pasos que deberán de tomar en cuenta para llevarla a cabo. Brinde cinco minutos a esta parte.
- Comente que para desarrollar el producto final de la actividad podrán trabajar en alguna de las siguientes opciones:
- **Opción 1. Stand-up (comedia en vivo):** en este monólogo de comedia, interpretado para una audiencia en vivo, se cuenta la forma de pensar respecto de algún tema de la vida diaria, como la cultura, la política, la economía, la familia, etcétera. Esto lo puede llevar a cabo de manera irónica, divertida, con humor negro, sobreactuando, etcétera.
- Esta técnica, además de ser una forma de entretenimiento, es una gran herramienta para atraer la atención de las personas hacia un tema en particular, pues facilita los canales de comunicación para divulgar cuestiones complejas y permite que otras personas puedan comprenderlo fácilmente.
- Para hacer por primera vez una presentación tipo stand up, se sugiere:
- Buscar un tema: En este caso la presentación por equipo es sobre las metas. Sugiera que respondan:
 - ¿Qué entienden por meta?
 - ¿Qué meta tienen en común?
 - ¿Cómo planean alcanzarla?
- Ser creativos: Pida que escriban lo más importante del tema y cómo se comportan las personas cuando tienen actividades relacionadas con ese asunto.
- Escribirlo con humor: Una vez escritas las ideas principales sobre el tema, deben hacer correcciones y agregar ejemplos de situaciones cómicas que pueden pasar cuando se busca una meta. Entre los recursos de humor pueden exagerar, bromear, jugar con las palabras o incluso mezclar todo lo anterior para que sea un discurso gracioso.



- Revisar el monólogo: Pida que lean su texto nuevamente y que se fijen cuántas veces les causó gracia lo que decía. Sugiera que eliminen lo que no los convenza totalmente, ya que deben sentirse seguros y cómodos con su discurso.
- Memorizar el monólogo: Indique que es necesario que ensayen y repasen el texto hasta aprenderlo de memoria. Sugiera que busquen hacer gestos, muecas, pausas, es decir, estructurar el discurso hablado y darle cuerpo.
- Presentar en público: Invite a que presenten su monólogo al resto del grupo.
- **Opción 2. Videoblog en YouTube:** La difusión de un videoblog en YouTube permite a las personas tener más canales de comunicación para compartir sus ideas respecto a un tema, pero también para estar informados.
- Pregunte: ¿Qué tipo de videos ven comúnmente en YouTube? ¿Qué objetivo creen que tenga compartir videos por este medio?
- Escuche las respuestas y mencione que las personas que suelen hacer estos videos son conocidos como *youtubers*, quienes son comunicadores que, de manera innovadora, atraen la atención de una audiencia, difunden un tema a través de las redes sociales y generan una interacción con el espectador.
- Comente que grabarán su video con la tableta o celular de un integrante de cada equipo.
- Explique que, antes de grabar el video, tendrán 10 minutos para redactar un guion que dé respuesta a las siguientes preguntas:
 - ¿Qué es una meta?
 - ¿Qué meta tienen en común?
 - ¿Cómo planean alcanzarla?
- Pida que, una vez que tengan listo su guion, se organicen para definir cuántos integrantes del equipo participarán en el videoblog y el orden en el que presentarán los temas.
- Sugiera que el videoblog sea creativo y divertido e indique que la duración deberá ser de 1 minuto 30 segundos.
- Después de confirmar que los guiones están listos, guíe la grabación de los videos.
- Una vez que todos los equipos hayan terminado de grabar, comente que usted debe recibir una copia de los videos para colocarlos en un grupo privado en YouTube.



- Para subir los videos al canal, consulte el apartado *Recursos informativos complementarios*, al final del módulo.
- Tras colocar los videos en YouTube, tome en cuenta las siguientes opciones para compartirlos con los alumnos:
 - De contar con una de medios o aula con proyector, realice una sesión grupal para presentar todos los materiales.
 - Cada alumno podrá revisar con su familia y amigos los videos subidos al canal desde su casa.

Reflexión y cierre de la sesión

- Para retomar lo visto, pregunte:
 - ¿Qué beneficios creen que tiene plantearse metas a futuro?
 - ¿Cómo creen que puede ayudar un plan para lograr sus metas?
 - ¿El logro de sus metas sólo los beneficia a ustedes? ¿Por qué?
 - ¿Qué metas les gustaría llevar a cabo en su comunidad?
 - ¿De qué manera sirvió realizar un stand up o un videoblog?
 - ¿Qué otro sistema de comunicación conocen?
- Despida a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.

Recursos informativos complementarios

- Pasos para crear una cuenta en YouTube:
 - <https://support.google.com/youtube/answer/161805?co=GENIE.Platform%3DDesktop&hl=es-419>
- Pasos para subir un video a YouTube:
 - <https://support.google.com/youtube/answer/57407?co=GENIE.Platform%3DDesktop&hl=es-419>



Módulo 3 – Explorando mi comunidad

Objetivo

- Descubrir las oportunidades, recursos y problemáticas de las comunidades en donde viven los alumnos.

Mensaje

- Mi comunidad es un conjunto de diferentes personas, actividades y lugares en donde puedo actuar.

Conceptos

- Vida en sociedad
- Problemáticas y oportunidades locales
- Recursos

Evidencias de aprendizaje

- Cuestionarios Mi casa bajo la lupa, Mi escuela bajo la lupa y Mi comunidad bajo la lupa
- Cuadros de análisis Valorando nuestros hallazgos (casa, escuela y comunidad)
- Periódicos El emprendedor (casa, escuela y comunidad)

Introducción

Todos pertenecemos a una comunidad, la cual tiene características culturales, económicas, sociales y ambientales diferentes a otras. Una habilidad de los emprendedores es identificar y analizar su comunidad para reconocer los factores que inciden en la calidad de vida de la población, así como detectar las problemáticas y oportunidades de mejora que les permitan formular proyectos de emprendimiento.

Este módulo plantea un proyecto de investigación que permitirá a los alumnos reconocer su comunidad desde diferentes perspectivas. Sobre todo se busca detectar que en su comunidad se generan espacios, oportunidades o problemáticas que requieren de su acción para transformarse.

Para ello realizarán actividades de observación directa, recolección de datos, análisis de información y comunicación de sus hallazgos. Finalmente, sus resultados serán la base de



los proyectos de emprendimiento que desarrollarán a lo largo del *Laboratorio de emprendedores*.

Por la naturaleza del módulo, se realizará en dos sesiones: en la primera se presentarán los instrumentos y perspectivas para llevar a cabo la investigación y los alumnos tendrán que realizar su investigación fuera del aula, y en la segunda se analizarán y comunicarán los hallazgos.

Previo a la sesión 1

- Fotocopie los Anexos 3.1, 3.2 y 3.3 referente a los cuestionarios Mi casa bajo la lupa, Mi escuela bajo la lupa y Mi comunidad bajo la lupa. De ser posible, considere una copia para cada alumno, según el tema asignado.

En la sesión 1

Actividad 1. Mi casa, mi escuela y mi comunidad bajo la lupa

Esta actividad permite que los alumnos dejen de lado la mirada habitual o convencional de las distintas dimensiones de su entorno, casa, escuela y comunidad, para sustituirlo por una observación detallada que permita identificar o realizar hallazgos, es decir, llevar a cabo una resignificación de lo que observa en los aspectos comercial, ambiental, cultural y social.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Explorando mi comunidad”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la tercera sesión de ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Indique que a través de las actividades del módulo podrán reconocer las características de su entorno para identificar áreas de oportunidad o problemáticas que requieren de su acción y emprendimiento para mejorar.
- Explique que este módulo se cubrirá en dos sesiones, ya que deberán llevar a cabo una investigación fuera del aula.
- Inicie la actividad y pregunte:
 - ¿Qué y quiénes conforman su comunidad?



- ¿Cuál es la opinión que tienen de su comunidad? ¿Por qué?
- Recupere las participaciones para construir una opinión general sobre la comunidad.
- Indique que uno de los principios de la investigación es la observación. Sin embargo, es necesario que esa observación esté basada en preguntas que delimiten el tema a investigar para realizar una recolección organizada de datos.
- Organice el grupo en seis equipos. Considere que los equipos serán permanentes para el desarrollo del Laboratorio de emprendedores, por lo tanto siga una de las siguientes opciones para su conformación:
- **Opción 1.** Numere a los alumnos del uno al seis y solicite que se agrupen por número. Ejemplo: todos los número uno, juntos; los número dos, juntos y así sucesivamente.
- **Opción 2.** Realice una tómbola con papelitos del uno al seis. Pida que cada alumno elija un papelito para descubrir su número y el equipo al que será asignado.
- Una vez conformados los equipos, pida que se integren en círculo.
- Reparta a cada alumno un cuestionario tomando en cuenta la siguiente distribución:
 - Equipos 1 y 2: Mi casa bajo la lupa.
 - Equipos 3 y 4: Mi escuela bajo la lupa.
 - Equipos 5 y 6: Mi comunidad bajo la lupa.
- Mencione a los equipos 5 y 6 que deberán considerar como área de observación seis cuadras a la redonda tomando su casa como referencia central.
- Especifique que la investigación sobre su entorno, con apoyo del cuestionario, se trabajará como tarea en casa y de forma individual.
- Informe que al día siguiente, durante la segunda sesión del módulo, analizarán los hallazgos en equipo.
- Indique que tienen cinco minutos para leer el cuestionario. Para aclarar dudas, pregunte: ¿Pueden describir algunas cosas que deberán observar en su cuestionario? ¿Cuáles? ¿Qué importancia tendrá para los emprendedores conocer los detalles de su entorno?



- Recupere las respuestas para mencionar que una característica de los emprendedores es su habilidad para reconocer áreas de mejora o problemáticas que pueda resolver.
- Enfatique la importancia de la información que se recabará con los cuestionarios, pues será el material de trabajo de la siguiente sesión y la fuente de los proyectos de emprendimiento de todo el grupo.
- Despida al grupo recordándoles realizar la investigación en su casa.

Previo a la sesión 2

- Consiga 12 pliegos de papel revolución, 6 paquetes de plumones y cinta adhesiva.
- Reproduzca dos juegos del Anexo 3.4, correspondiente a los cuadros Valorando nuestros hallazgos, de manera que cuente con dos para el tema de casa, dos para el tema de escuela y dos para el tema de comunidad.
- Reproduzca seis juegos del Anexo 3.5, correspondiente a los periódicos *El emprendedor*.

En la sesión 2

Actividad 2. Valorando nuestros hallazgos

Esta actividad está orientada a que los alumnos reúnan el resultado de su investigación individual, la comparen y la prioricen para identificar áreas de oportunidad o problemáticas en las distintas dimensiones de su entorno: casa, escuela y comunidad. Para ello, utilizarán una herramienta que les permitirá describir sus hallazgos y categorizarlos iniciando el proceso de detección de oportunidades de emprendimiento. Además, permitirá que los alumnos realicen asociaciones, clasificaciones y correlaciones.

- Dé la bienvenida y aclare que esta sesión es parte del módulo “Explorando mi comunidad”.
- Explique que llevarán a cabo la organización y análisis de los hallazgos que realizaron en sus diferentes entornos para detectar oportunidades de mejora o problemáticas que podrán resolver diseñando proyectos de emprendimiento.
- Pida que se reúnan en los equipos conformados en la sesión anterior y que tengan a la mano los cuestionarios resueltos.



- Guíe una reflexión con las siguientes preguntas:
 - ¿Qué fue lo más difícil que enfrentaron al realizar la observación y al responder las preguntas del cuestionario?
 - Durante su observación ¿identificaron algo nuevo que no conocían? ¿Qué fue?
- Informe que esta actividad se basa, principalmente, en el diálogo y la discusión y que en el cuadro de análisis Valorando nuestros hallazgos anotarán las conclusiones a las que lleguen como equipo.
- Recuerde la importancia de llevar a cabo cuidadosamente este análisis pues sus resultados serán la base de los proyectos de emprendimiento que realizarán en el Laboratorio de emprendedores.
- Reparta a cada equipo un pliego de papel revolución, un paquete de plumones y la muestra del Anexo 3.4, correspondiente al cuadro de análisis Valorando nuestros hallazgos, dependiendo del tema asignado.
- Pida que tracen el cuadro de análisis Valorando nuestros hallazgos en todo el pliego de papel revolución y explique que ahí anotarán sus conclusiones como equipo. Indique que sólo tendrán cinco minutos para trazar el cuadro.
- Dé las instrucciones de la actividad:
 - Solicite que lean la primera categoría del cuadro de análisis.
 - Pida que cada alumno comente con sus compañeros los hallazgos y anotaciones que haya hecho sobre el tema durante su investigación.
 - Una vez que todos hayan expuesto lo que observaron, pida que reflexionen y elijan si la categoría representa una problemática o un área de oportunidad.
 - Indique que se entiende por problemática una circunstancia, una situación o cosa que no existe y es necesaria o fundamental para el entorno analizado. Se entiende por área de oportunidad una circunstancia, situación o cosa que se encuentra funcionando pero que podría mejorarse o perfeccionarse.
 - Solicite que argumenten su respuesta en la tercera columna y que anoten los detalles relevantes de sus observaciones en la última columna.
 - Señale que deberán repetir cada uno de estos pasos para cada categoría.



- Mencione que tendrán 30 minutos para completar el cuadro de análisis y que anunciará cuando se cumpla el tiempo.
- Mientras realizan su cuadro, acérquese a los equipos y apóyelos para llegar a conclusiones y acuerdos.
- Revise, conforme vayan avanzando, la información que colocan en el cuadro de análisis y retroalimente en caso de ser necesario.
- Al concluir el tiempo, invite a que peguen su cuadro en la pared de manera que sea visible para todos.
- Indique que entre todos los integrantes del equipo deben seleccionar una de las problemáticas o áreas de oportunidad que crean prioritarias o viables de atender. Para ello, deberán emitir un voto y justificarlo.
- La problemática o área de oportunidad que obtenga más votos será la elegida. En caso de que haya igual número de votos entre dos opciones, usted emitirá el voto para elegir la que se abordará.
- Cierre la actividad y pregunte:
 - ¿Cuál es la problemática o área de oportunidad que eligieron?
 - ¿Por qué la eligieron? ¿Qué los motiva a atenderla?
 - Ahora que han realizado un proceso de investigación, ¿qué importancia tiene para los emprendedores conocer los detalles de su entorno?
- Pida que retomen sus lugares por equipo para la siguiente actividad.

Actividad 3. Periódico El emprendedor

Esta actividad permite que los alumnos muestren sus habilidades de comunicación escrita y gráfica para presentar a sus compañeros las problemáticas elegidas en una simulación periodística. La finalidad es comunicar con precisión los detalles de su área de oportunidad o problemática con otras personas.

Al finalizar, se llevará a cabo una última votación para seleccionar la problemática de casa, escuela y comunidad que utilizarán para proponer proyectos emprendedores.

- Inicie la actividad y explique que utilizarán el área de oportunidad o problemática elegida en el cuadro de análisis Valorando nuestros hallazgos para convertirla en una nota informativa de los periódicos: El emprendedor en la casa, El emprendedor en la escuela o El emprendedor en la comunidad.



FASE 0

- Reparta a cada equipo un pliego de papel revolución, un paquete de plumones y la muestra del Anexo 3.5, correspondiente a los periódicos El emprendedor en la casa, El emprendedor en la escuela y El emprendedor en la comunidad, dependiendo de la dimensión que está trabajando el equipo.
- Pida que tracen los elementos del periódico en todo el pliego del papel revolución y explique que ahí escribirán la información del área de oportunidad o problemática seleccionada previamente. Informe que tienen cinco minutos para realizar el trazado.
- Explique que una nota informativa es una forma de comunicación utilizada, generalmente, por los periódicos de forma escrita pero que también se utiliza en televisión, radio e internet. Se caracteriza por ser un texto que describe un hecho de forma sencilla, con oraciones breves y párrafos muy cortos, fáciles de entender.
- Favorezca la reflexión y la discusión con las siguientes preguntas:
 - ¿Cuándo fue la última vez que leyeron el periódico? ¿De qué nota informativa se acuerdan? ¿Qué se estaba informando en esa nota? ¿Cómo recuerdan que estaba escrita?
 - ¿Qué desean informar ustedes sobre la problemática o área de oportunidad que eligieron?
- Mencione que las notas informativas organizan la información a través de preguntas, como las siguientes. Anótelas en el pizarrón:
 - ¿Quién está involucrado?
 - ¿Qué sucedió? (para la actividad, en esta pregunta se debe responder con el área de oportunidad o la problemática elegida)
 - ¿Cómo sucedió?
 - ¿Cuándo sucedió?
 - ¿Dónde sucedió?
 - ¿Por qué sucedió? ¿Para qué sucedió?
- Explique que dichas preguntas son la base para responder y presentar su problemática o área de oportunidad.
- Comente que las notas informativas tienen algunas de las siguientes características:
 - **Veracidad:** acontecimientos o sucesos reales y posibles de verificar.



- **Objetividad:** evitar el reflejo de una opinión o de juicios.
- **Claridad:** los sucesos tienen que ser presentados de modo ordenado y lógico, así como omitir datos irrelevantes y reiteraciones.
- Sugiera que antes de usar la simulación del periódico en el papel revolución, escriban las preguntas y las respondan en una hoja de cuaderno y que corrijan el texto cuantas veces sea necesario hasta que estén satisfechos con el resultado.
- Indique que una vez que esté listo, pueden transcribirlo en el periódico. Informe que tienen 30 minutos para la actividad.
- Recomiende que escriban el encabezado de la nota de forma llamativa para que atraiga la atención.
- Invite a que peguen su periódico al frente del salón para que todos vean los trabajos.

Reflexión y cierre de la sesión

- Solicite que todos se acerquen a leer los seis periódicos, pues deberán seleccionar una problemática o área de oportunidad de casa, otra de escuela y una más de comunidad para desarrollar sus proyectos emprendedores durante las siguientes sesiones.
- Pida que se agrupen con sus equipos y pregunte: ¿Qué problemáticas o áreas de oportunidad llamaron más su atención? ¿Por qué? Esto de acuerdo con la información de la nota informativa.
- Organice una votación de la siguiente forma:
 - Presente las notas informativas de la dimensión casa.
 - Explique brevemente de qué trata cada una.
 - Pida que voten para elegir cuál consideran que será más importante o viable para realizar un proyecto emprendedor.
 - Cada alumno podrá votar una sola vez por ronda.
 - Siga el mismo procedimiento con las dimensiones de escuela y de comunidad.



- Una vez elegida la problemática o área de oportunidad referente a los temas casa, escuela y comunidad, explique que las tres seleccionadas serán la base para formular un proyecto emprendedor.
- Pida que guarden los periódicos elegidos porque los necesitarán para otros módulos del Laboratorio de emprendedores.
- Invite a consultar el video *Eduquemos a los niños para que sean emprendedores*. Charla de Cameron Harold, cuyos datos se encuentran en los Recursos informativos complementarios de este cuadernillo.
- Despida a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.

Recursos informativos complementarios

- Video Eduquemos a los niños para que sean emprendedores. Charla de Cameron Harold, retomado del portal TED Ideas que vale la pena comunicar. Recuperado de:
 - https://www.ted.com/talks/cameron_herold_let_s_raise_kids_to_be_entrepreneurs?language=es



Módulo 4 – Soy emprendedor

Objetivo

- Reconocer las cualidades de un emprendedor y sus aportaciones al bienestar individual y colectivo.

Mensaje

- Como emprendedores, debemos conocer nuestras habilidades, explorar nuestro entorno y buscar oportunidades para generar bienestar individual y colectivo.

Conceptos

- Emprendedor
- Bienestar
- Trabajo colaborativo
- Entorno
- Iniciativa
- Esfuerzo

Evidencias de aprendizaje

- Colección de dibujos Pensamientos sobre el bienestar
- Instalación Conectando ideas

Introducción

La palabra *emprendedor* puede tener diversos significados según el contexto donde se use. Desde un empresario hasta un aventurero, pasando por buen administrador, los emprendedores son considerados personas libres, que huyen de la rutina y hacen cosas diferentes todos los días para mejorar algo que ya existe; además, utilizan de forma óptima los recursos a su alrededor y viven para crear e innovar. Aunque algunas características y cualidades de esta definición son acertadas, otras favorecen un entendimiento equivocado sobre lo que significa ser emprendedor y lo que implican sus responsabilidades individuales y colectivas.

Ante esta variedad de significados, es importante establecer que un emprendedor es una persona que utiliza sus habilidades y recursos para abrir oportunidades que le permitan generar bienestar individual y colectivo. Asimismo, es relevante señalar que sus



características se asocian a valores y cualidades como planeación, organización, constancia, esfuerzo y persistencia.

Este módulo está compuesto por tres actividades: el juego *Sin palabras*, que permitirá que los alumnos experimenten sus habilidades de reconocimiento y comunicación de forma divertida; la colección de dibujos *Pensamientos sobre el bienestar*, que fortalecerá las habilidades de síntesis, cuestionamiento y organización, y la instalación *Conectando ideas* que favorecerá procesos de asociación e integración de ideas.

Previo a la sesión

- Prepare los materiales para el juego Sin palabras:
 - Recorte las fichas del Anexo 4.1, Características del emprendedor, dóblelas de manera que el texto quede oculto y colóquelas en un contenedor pequeño, como una bolsa.
 - Reserve las Reglas para organizar el juego para utilizarlas durante la actividad.
- Fotocopie el Anexo 4.2, Marcos para obra de arte. De ser posible, considere una copia para cada alumno.
- Imprima un juego del Anexo 4.3, Historias de emprendimiento, cada equipo deberá tener uno diferente.
- Prepare los materiales del Anexo 4.4, un juego de materiales por equipo, dependiendo de la instalación que escoja trabajar: móvil gigante o mapa mental.

En la sesión

Actividad 1: Sin palabras

Esta actividad se centra en la comunicación no verbal para favorecer que los alumnos identifiquen algunas características y habilidades de los emprendedores y se apropien de ellas para transmitir las y reconocerlas en sus compañeros, al mismo tiempo que descubren cómo están relacionadas con sus habilidades y cualidades propias.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Soy emprendedor”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la cuarta sesión de ocho



módulos sobre el tema del emprendimiento. Es decir, que han llegado a la mitad del camino.

- Indique que las actividades del módulo les permitirán descubrir el concepto y las características del emprendedor así como sus contribuciones al bienestar de la comunidad.
- Forme un círculo y pida que se sienten. Intégrese a él y pregunte:
 - ¿Qué han escuchado de la palabra emprendedor?
 - ¿Qué hace un emprendedor?
- Incentive la discusión y retome las respuestas.
- Oriente una lluvia de ideas para que definan que un emprendedor es una persona que utiliza sus habilidades y recursos para encontrar o crear oportunidades que le permitan contribuir al bienestar individual y comunitario.
- Explique que todos podemos ser emprendedores y hable de las habilidades, cualidades e intereses del Mapa corporal, visto en el módulo 1, para relacionarlas con las características de un emprendedor.
- Indique que el círculo se dividirá en mitades, sin moverse de lugar. Solicite que escriban en sus cuadernos lo siguiente:
 - La mitad del círculo responderá en una sola palabra: ¿Qué característica debe tener un emprendedor?
 - La otra mitad responderá en una sola palabra: ¿Qué habilidad o cualidad que escribieron en el Mapa corporal se relaciona con ser emprendedor?
- Indique que todos deberán mostrar su respuesta al mismo tiempo.
- Seleccione tres alumnos de la mitad correspondiente a las características del emprendedor para que expliquen ¿por qué creen que esas características son importantes?
- Seleccione tres alumnos que respondieron sobre las habilidades y cualidades personales para que expliquen ¿cómo se relaciona su habilidad o cualidad con la de un emprendedor? Utilice las respuestas para extender el debate al grupo.
- Enfatique que la responsabilidad, la constancia y la capacidad de planificar son fundamentales para la realización de proyectos de emprendimiento.



- Indique que jugarán Sin palabras, un juego de caras y gestos donde los alumnos utilizarán su lenguaje corporal para comunicar algunas características del emprendedor.
- Informe que usted será el árbitro del juego, por lo que se encargará de conceder la palabra, anotar los puntos de cada equipo y declarar un ganador.
- Divida a los participantes en dos grupos y pida que elijan un nombre para su equipo, anótelos en el pizarrón.
- Siga las Reglas para organizar el juego del Anexo 4.1, Sin palabras.
- Al finalizar el juego pida que reflexionen sobre:
 - ¿Cuál creen que sea la característica fundamental de un emprendedor para llevar a cabo con éxito un proyecto?
 - ¿Qué características de un emprendedor poseen? ¿Cuáles pueden desarrollar?
- Comunique que ahora que ya han identificado algunas características de los emprendedores, procederán con la siguiente actividad.

Actividad 2: Pensamientos sobre el bienestar

Esta actividad está dirigida a que los alumnos reflexionen sobre el significado de la palabra *bienestar*, la cual se entiende como la suma de las cosas y situaciones que permiten a las personas desarrollar sus capacidades para tener una vida digna y plena. Además, permite introducir a los emprendedores como personas que con sus acciones contribuyen al bienestar de su comunidad.

- Retome la definición de emprendedor compartida en la actividad previa, recordando que los emprendedores utilizan sus características y recursos para encontrar o crear oportunidades que le permitan contribuir al bienestar individual y comunitario.
- Pida que reflexionen sobre:
 - ¿Qué han escuchado hablar sobre la palabra bienestar?
 - En su vida, ¿qué cosas les proporcionan bienestar?
- Oriente los comentarios para que descubran que el bienestar es el conjunto de cosas o situaciones que requieren las personas para vivir bien; esto incluye elementos que se pueden medir con claridad, como el dinero, la salud o la



educación, y valores subjetivos como el tiempo de ocio, un ambiente saludable, la felicidad, las relaciones afectivas y la capacidad para realizar actividades enriquecedoras.

- Solicite que recuperen algunas de las observaciones que realizaron en la actividad Mi comunidad bajo la lupa, del módulo 3, para describir algún lugar o situación donde ellos experimentan bienestar. Pida que lo compartan con sus compañeros.
- Entregue los marcos del Anexo 4.2 y plumones.
- Solicite que dibujen las cosas o las situaciones que les proporcionan bienestar. Brinde 10 minutos a esta parte.
- Pida voluntarios que muestren y compartan el significado de su dibujo.
- Recupere las participaciones y enfatice que el bienestar se compone de elementos y situaciones que les permiten a las personas desarrollar sus capacidades y tener una vida digna y plena.
- Pida que coloquen los dibujos en una pared del aula bajo el título *Pensamientos sobre el bienestar* y que retomen sus lugares en el círculo para la siguiente actividad.

Actividad 3: Conectando ideas

En esta actividad los alumnos realizarán un móvil gigante o un mapa mental Anexo 4.4; esta instalación busca apoyar a los estudiantes a organizar de forma creativa la información sobre el emprendimiento. Para ello, utilizarán símbolos, colores, imágenes y palabras clave que se asociarán con distintos tipos de emprendimiento; también resumirán información importante sobre las características de un emprendedor e identificarán cómo un proyecto emprendedor contribuye al bienestar de la comunidad.

- Explique que revisarán algunos proyectos emprendedores que han contribuido al bienestar colectivo.
- Pida que se reúnan en los equipos que llevaron a cabo la investigación Mi comunidad bajo la lupa y reparta las Historias de emprendimiento, una para cada equipo.
- Comente que las historias se obtuvieron del portal *TED Ideas que vale la pena comunicar* y que si están interesados en obtener mayor información pueden ver más videos en: <https://www.ted.com/>



- Explique que deben leer la historia y comentar en equipo el contenido del texto. Informe que tienen 10 minutos.
- Reparta las piezas del móvil o del mapa mental y pida que dibujen o escriban en una sola palabra la respuesta a las siguientes preguntas:
 - **Pieza 1:** ¿De qué trata el proyecto emprendedor?
 - **Pieza 2:** ¿Qué necesidad personal o de la comunidad resuelve el proyecto emprendedor?
 - **Pieza 3:** ¿Qué cualidad o característica del emprendedor es la más valiosa para llevar a cabo el proyecto?
- Ahora tendrán que realizar un móvil gigante o un mapa mental.
- Solicite que unan las piezas dependiendo la instalación que trabajarán Anexo 4.4. Dé 30 minutos para concluirla.
- Pida que cada equipo realice una breve exposición de su historia de emprendimiento, mientras enfatiza la importancia que las distintas iniciativas tienen en el bienestar individual y comunitario.
- Haga alguna de las siguientes preguntas a cada equipo durante su exposición:
 - ¿Cómo creen que ese proyecto contribuye a la economía de la comunidad?
 - ¿Consideran que el proyecto favorece la innovación? ¿Por qué?
 - ¿Cómo este proyecto puede inspirar a otros emprendedores?
- Para finalizar, pregunte:
 - Si ustedes formaran parte del proyecto emprendedor que les tocó presentar ¿con qué habilidad o cualidad personal contribuirían?
- Reparta la **pieza 4** y pida que anoten en ella esa cualidad o habilidad personal y que la agreguen a la instalación.
- Coloque la instalación en un lugar donde pueda permanecer visible y sin riesgo de daño para que la exhiban al finalizar el Laboratorio de emprendedores.

Reflexión y cierre de la sesión

- Para enfatizar lo visto y retomar lo practicado:
- Pida a los alumnos que revisen la colección de dibujos Pensamientos sobre el bienestar y que lean las cualidades o habilidades que sumaron sus compañeros a la instalación Conectando ideas.



- Indique que retomen su lugar en el círculo.
- Recapitule las actividades y pregunte:
 - Según lo trabajado en la sesión, ¿qué es un emprendedor?
 - ¿Cómo un emprendedor contribuye al bienestar individual y de la comunidad?
 - ¿Consideran que un emprendedor nace o se hace? ¿Por qué?
- Despida a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.



Módulo 5 – Distintos problemas, diferentes soluciones

Objetivo

- Identificar algunos tipos de emprendimiento que se pueden realizar: social, cultural, deportivo, empresarial y medioambiental.

Mensaje

- Existen distintos tipos de emprendimiento en donde puedo aportar mis ideas.

Conceptos

- Tipos de emprendimiento
- Innovación
- Creatividad
- Problemática
- Soluciones

Evidencias de aprendizaje

- Mapa de Ideas en acción

Introducción

Un emprendedor es una persona que utiliza sus habilidades y recursos para encontrar o crear oportunidades que le permitan contribuir al bienestar individual y comunitario. Existen diferentes tipos de emprendimiento:

- **Social:** proyectos sin fines de lucro que buscan resolver necesidades de la comunidad para mejorar el bienestar de sus habitantes.
- **Medioambiental:** proyectos que contribuyen a la mejora del medio ambiente a través de la concientización y la implementación de diversas estrategias.
- **Cultural:** proyectos que difunden los conocimientos y tradiciones de la comunidad.
- **Deportivo:** proyectos que buscan mejorar las condiciones y los productos deportivos para facilitar o transformar las formas en que se practica el deporte o se realizan eventos deportivos.
- **Empresarial:** proyectos que innovan y crean nuevos productos que satisfacen las necesidades y deseos de las personas, abriendo nuevas oportunidades para la compra y venta de bienes y servicios.



Desde el punto de vista del emprendimiento, se concibe a la creatividad como la habilidad para detectar nuevas posibilidades y generar soluciones a través del pensamiento divergente. Es decir, ante un problema se generan diversas soluciones.

Las cuatro actividades de este módulo: *Mueve tu mente*, *¿Tú qué harías?*, *Un objeto... un emprendedor* e *Ideas en acción* tienen como finalidad poner en práctica distintas habilidades para solucionar problemas de forma creativa e innovadora, buscan potenciar el trabajo en equipo y favorecer procesos de pensamiento que permitan proponer soluciones prácticas a las áreas de oportunidad o problemáticas detectadas durante el módulo 3 *Explorando mi comunidad*.

Previo a la sesión

- Haga espacio en el aula o utilice el patio de la escuela para desarrollar la actividad *Mueve tu mente*.
- Prepare las fichas del Anexo 5.1, relativo a la actividad *¿Tú qué harías?*
- Imprima las imágenes del Anexo 5.2, correspondiente a la actividad *Una problemática... un emprendedor*.
- Imprima el Anexo 5.3, referente a los Tipos de emprendimiento, un juego para cada equipo.
- Solicite los tres periódicos *El emprendedor* en tu casa, *El emprendedor* en tu escuela y *El emprendedor* en tu comunidad elegidos en el módulo 3. Colóquelos al frente del salón de clases.
- Fotocopie el Anexo 5.4, correspondiente al mapa *Ideas en acción*. Considere una copia para cada equipo.

En la sesión

Actividad 1: Mueve tu mente

Esta actividad incentiva la participación física y mental ya que los alumnos tendrán el reto de atravesar el aula de un extremo a otro de forma única. Esto les permitirá descubrir las múltiples formas que existen para abordar una problemática y la infinidad de soluciones creativas que pueden existir.



- Dé la bienvenida y presente el módulo “Distintos problemas, diferentes soluciones”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la quinta sesión de ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Indique que las actividades del módulo les permitirán poner en juego sus habilidades creativas para proponer soluciones emprendedoras a las problemáticas y áreas de oportunidad que se detectaron en las actividades del módulo 3.
- Explique que realizarán un juego para potenciar el pensamiento creativo, por lo tanto deberán ponerse en pie y asegurar que tengan suficiente espacio para moverse.
- Organice al grupo en un extremo del aula o del patio formando una fila y mencione que el reto del juego es que cada alumno cruce de un extremo a otro de manera distinta a sus compañeros hasta que haya pasado todo el grupo al otro extremo.
- Ejemplifique cruzando de un extremo a otro caminando normalmente y explicité que nadie podrá utilizar esa forma para llegar al otro extremo.
- Indique, a manera de ejemplo, que pueden cruzar corriendo, gateando, bailando, con un pie, rodando, etcétera.
- Informe que deben prestar atención a la forma en que sus compañeros atraviesan el salón para no repetirla.
- Exprese que si alguien repite un movimiento propuesto por sus compañeros, deberá volver a intentarlo y formarse en el último lugar de la fila.
- Si después de 20 minutos, es posible que regresen al extremo del salón o del patio donde se inició, continúe el juego. La regla sigue siendo la misma: no podrán repetir ninguna de las soluciones que ya se utilizaron.
- Una vez que terminen con el juego cierre la actividad y pregunte:
 - ¿Qué dificultades tuvieron al hacer esta dinámica?
 - ¿Habían pensado que existieran tantas formas de atravesar el salón?
- Escuche las respuestas y recupere los comentarios para reflexionar sobre las diversas maneras de resolver una misma situación.



Actividad 2: ¿Tú qué harías?

En esta actividad los alumnos trabajarán en equipo para desarrollar una solución innovadora a diferentes problemáticas, descubrirán el valor de contar con distintos puntos de vista para perfeccionar sus ideas y activarán sus habilidades de pensamiento creativo y divergente.

- Indique que esta actividad se realizará según los equipos conformados en el módulo 3 y pida que se sienten en círculo.
- Distribuya al azar las fichas del Anexo 5.1, correspondientes a ¿Tú qué harías? Cada equipo deberá tener una ficha.
- Explique que deberán leer cuidadosamente la situación y proponer una solución para comentar en grupo. Brinde 20 minutos para la actividad.
- Durante toda la dinámica procure acercarse a los equipos y ayudarlos en caso de tener dudas.
- Al finalizar pida que comenten, brevemente, la situación que les tocó y cómo la resolvieron.
- Cierre la dinámica y pregunte: ¿Qué estrategias utilizaron para solucionar la situación que les tocó?
- Escuche las respuestas y recalque la importancia de trabajar como equipo y tomar en cuenta diferentes puntos de vista para encontrar soluciones alternativas.

Actividad 3: Una problemática... un emprendedor

Esta actividad retoma el pensamiento creativo individual y colectivo de las dos actividades anteriores para situar a los alumnos en el papel de emprendedores e invitarlos a ver y resolver una problemática de la vida cotidiana desde la perspectiva de alguno de los diferentes tipos de emprendimiento: social, medioambiental, deportivo, empresarial o cultural.

- Indique que mantengan la formación de los equipos.
- Explique que existen diferentes tipos de emprendimiento pero que en la actividad trabajarán con los siguientes:
 - **Social:** busca resolver necesidades de la comunidad para mejorar el bienestar de sus habitantes.



- **Medioambiental:** contribuye a la mejora del medio ambiente a través de la concientización y la implementación de diversas estrategias.
- **Cultural:** difunde los conocimientos y las tradiciones de la comunidad.
- **Deportivo:** busca mejorar las condiciones y los productos deportivos para facilitar o transformar las formas en que se practica el deporte.
- **Empresarial:** innova y crea nuevos productos que satisfacen las necesidades y deseos de las personas, abriendo nuevas oportunidades para la compra y venta.
- Reparta a cada equipo una de las fichas del Anexo 5.2, referente a la Hoja de problemáticas y reparta, también, un juego de fichas por equipo del Anexo 5.3, referente a los Tipos de emprendimiento.
- Una vez que los equipos tengan la problemática y los tipos de emprendimiento, deberán leer cada una de las fichas para proponer el tipo de emprendimiento que pueda ayudar en la solución de esa problemática.
- Motive la reflexión sobre los tipos de emprendimiento y pregunte:
 - ¿Qué tipo de emprendimiento les llama más la atención? ¿Por qué?
 - ¿Qué tipo de emprendimiento se vincula más con sus habilidades, cualidades e intereses?
 - ¿Qué tipo de emprendimiento podrían llevar a cabo con su equipo posteriormente? ¿Por qué?
- Fomente que todos los integrantes de los equipos colaboren en la resolución de la problemática.
- Indique que una vez que tengan la solución a su problemática deberán explicarla al resto del grupo. Para favorecer la discusión utilice algunas de las siguientes preguntas:
 - ¿Cómo resolvieron la problemática que les tocó?
 - A partir del tipo de emprendimiento que eligieron, ¿qué estrategias utilizaron?
 - ¿Cómo podrían aplicar esas estrategias a su vida diaria?
 - ¿Qué factores tomaron en cuenta para resolver la problemática que se les asignó?



- Además de las personas con las que trabajaron en el equipo ¿con quién más se apoyarían para la solución de su problemática?
- ¿Qué pasos tendrían que seguir para resolver su problemática?
- Escuche los comentarios y, de ser posible, proyecte el documental *Landfill Harmonic*, recuperado de la página de internet: <https://www.youtube.com/watch?v=fXynrsrTKbl>. Este recurso permitirá reflexionar cómo una problemática puede generar soluciones innovadoras. En caso de no poder proyectarlo, comparta el vínculo para que lo vean en casa.

Actividad 4: Ideas en práctica

En esta actividad los alumnos retomarán las problemáticas que eligieron en el módulo 3, *Explorando mi comunidad*, para encontrar una o más soluciones posibles del proyecto final del equipo. Para ello pondrán en juego sus habilidades creativas y podrán utilizar los distintos enfoques del emprendimiento social, medioambiental, deportivo, empresarial y cultural.

- Informe que retomarán las problemáticas elegidas en el módulo 3 Explorando mi comunidad y pensarán en posibles soluciones desde los diferentes tipos de emprendimiento; cada equipo deberá elegir una problemática.
- Mencione que deben elegir correctamente la problemática pues la propuesta que planteen será el proyecto que desarrollarán durante las siguientes sesiones.
- Reparta al azar una ficha del Anexo 5.3, referente a Tipos de emprendimiento a cada equipo.
- Motive al grupo a llegar a una posible solución desde la perspectiva del tipo de emprendimiento que se les asignó.
- Comente que aunque elijan, por equipo, una misma problemática es importante que propongan soluciones diferentes.
- Organice una sesión de preguntas y respuestas en donde los equipos que conocen a fondo la problemática expuesta en los periódicos El emprendedor en tu casa, El emprendedor en tu escuela y El emprendedor en tu comunidad puedan resolver las dudas que tengan los otros equipos.
- Reparta a cada equipo el Anexo 5.4, correspondiente al Mapa de Ideas en acción.



- Mencione que es una herramienta que les permitirá organizar sus ideas para proponer posibles soluciones y analizar las repercusiones de las mismas.
- Dé las instrucciones para llenar el Mapa de Ideas en acción:
 - En el rectángulo de la izquierda, anotarán el problema en el recuadro del centro.
 - En el espacio superior se registrará el origen o las causas del problema.
 - En el espacio de la izquierda anotarán el tamaño, magnitud o volumen del problema. Es decir, la cantidad con la que iniciarán a trabajar en su proyecto. Por ejemplo, si el problema es la falta de áreas verdes en la comunidad, podrían comenzar construyendo un par de jardineras.
 - En el espacio inferior se anotará la información o detalles adicionales. Es necesario que describan de qué manera intervendrán el objeto o le darán solución.
 - En el círculo del centro anotarán la idea propuesta para solucionar el problema y el tipo de emprendimiento con el que se relaciona. Mencione que para una problemática pueden existir diferentes soluciones.
 - En el hexágono de la derecha anotarán las posibles repercusiones de la idea propuesta: del lado izquierdo, las ventajas y en el derecho, las desventajas.
- Es importante que durante esta dinámica se acerque a los equipos para resolver dudas, ayudar con el llenado del mapa y fomentar el diálogo y la discusión de opiniones.
- Indique que nombren a un representante por equipo para que muestre al resto de la clase la problemática trabajada en el Mapa de Ideas en acción.
- Una vez terminada la presentación de cada equipo, pregunte:
 - ¿Qué información necesitan conocer para proponer soluciones?
 - ¿Qué otras ideas podrían proponer para solucionar el problema?
 - ¿Cómo utilizarán sus habilidades, cualidades e intereses para desarrollar el proyecto?
 - ¿De qué forma su propuesta contribuye al bienestar de la comunidad?
 - ¿De qué manera pueden disminuir los efectos negativos de su propuesta?
 - ¿Cómo piensan implementar esas ideas para realizar el proyecto?
 - ¿Su propuesta es un proyecto viable? ¿Por qué?



- Haga énfasis en que la problemática elegida y las ideas propuestas constituyen el proyecto que van a desarrollar en los siguientes módulos.
- Pida a los equipos que nombren a un representante para resguardar el Mapa de Ideas en acción y que lo traiga en las próximas sesiones.

Reflexión y cierre de la sesión

- Pida que piensen en la forma en que resolvieron las situaciones de las distintas actividades. Pregunte:
- Según lo que trabajaron en las actividades, ¿qué tipos de emprendimiento conocen ahora?
- Para proponer una solución a una problemática o área de oportunidad, ¿qué información necesitan?
- ¿Cómo utilizan sus habilidades o cualidades para resolver problemas?
- Despidas a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.



MÓDULO 6 – Plan de acción

Objetivo

- Analizar la importancia y funcionalidad de elaborar planes de acción para alcanzar objetivos.

Mensaje

- Para llevar a cabo un proyecto debo concretar mis ideas sobre la organización de mi tiempo, metas y recursos.

Conceptos

- Recursos
- Metas
- Redes de colaboración
- Pensamiento del diseño
- Toma de decisiones
- Plan de negocios

Evidencias de aprendizaje

- Plan de acción Pelota de ideas

Introducción

La planeación es crucial en los proyectos de emprendimiento, ya que sin ella es probable que un proyecto fracase o que una idea no se concrete. Por eso es importante retomar las herramientas que permitan desarrollar estrategias de organización antes de ejecutar un proyecto.

Para entender esto, se denomina *plan de acción* a la herramienta que permitirá a los alumnos organizar y sentar las bases de un proyecto emprendedor. Esta herramienta está basada y adaptada del plan de negocios del ámbito empresarial y, por lo tanto, también permitirá prospectar un panorama a futuro del emprendimiento y evitar tropiezos que puedan retrasar su consecución. De esta forma, el plan de acción será una representación simplificada sobre cómo se trabajará un proyecto y enuncia el modo en que un emprendedor crea, distribuye y captura valor.



En este módulo se busca que los alumnos estructuren las propuestas que establecieron en el *Mapa de Ideas en acción*, elaborado en el módulo anterior. Para ello, utilizarán una herramienta de planeación con la que organizarán sus recursos y plasmarán las estrategias y pasos a seguir para realizar su proyecto. Con esta herramienta se pretende favorecer la conceptualización y aplicación de los distintos elementos que intervienen en el desarrollo de un proyecto con la finalidad de materializar un proyecto emprendedor.

El material utilizado en este módulo brindará conceptos vitales en torno a la planeación y confrontará las soluciones propuestas por los alumnos a una problemática o área de oportunidad con las decisiones que deberán tomar sobre el tiempo, las metas y los recursos disponibles.

Previo a la sesión

- Conozca e identifique las problemáticas u oportunidades y las ideas en acción que han trabajado los seis equipos de emprendedores.
- Solicite a los alumnos el Mapa de Ideas en acción que trabajaron en la sesión anterior.
- Revise la información correspondiente al plan de negocios y al pensamiento del diseño disponible en el Anexo 6.1, relativo a Información adicional.
- Reproduzca dos juegos de las fichas del Anexo 6.2, correspondiente a Buscando a tu pareja y recórtelas.
- Reproduzca el material del Anexo 6.3, correspondiente a la Pelota de ideas:
 - Siete juegos de doce círculos, uno para cada equipo y uno adicional para armar un prototipo que mostrará a los alumnos.
- Consiga:
 - Lápices y plumones
 - Pegamento y tijeras
 - Engrapadora
- Estudie el instructivo de armado del Anexo 6.3 para que pueda solucionar las dudas que tengan los alumnos durante el proceso.
- Tenga a la mano el Anexo 6.4, correspondiente a la Guía de contenido de la Pelota de ideas para dirigir la dinámica de llenado del material educativo. Ahí encontrará



preguntas sugeridas y conceptos necesarios para apoyar a los equipos en el llenado de cada pieza.

- Consiga un reproductor de música (puede ser una grabadora o un celular) con diferentes canciones.

En la sesión

Actividad 1. Pensamiento de diseño

En esta actividad los alumnos recapitularán las ideas de emprendimiento que darán solución a las problemáticas o áreas de oportunidad que han detectado en los módulos anteriores. Además prepararán sus argumentos para concretarlas en un plan de acción siguiendo la metodología del pensamiento de diseño.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Plan de acción”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la sexta sesión de ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Explique que las actividades de este módulo permitirán transformar y concretar las ideas necesarias para poder implementar los proyectos emprendedores. Recalque que los procesos creativos pueden requerir modificaciones y adecuaciones que podrán realizar en todo momento.
- Pida que se reúnan en los equipos formados con anterioridad y que tengan a la mano su Mapa de Ideas en acción.
- Inicie el diálogo con las siguientes preguntas:
 - ¿Alguna vez han hecho un plan? ¿En qué situación?
 - Cuando se enfrentan a una problemática, ¿cómo la resuelven?
- Retome las experiencias y explique:
- El pensamiento de diseño es un protocolo que puede utilizarse para resolver problemas o situaciones nuevas o para proponer nuevas soluciones a problemas o situaciones ya establecidos.
- Consta de cuatro pasos:
 1. **Definir el problema:** consiste en analizar e identificar los diferentes elementos y las causas que componen el problema o situación.
 2. **Considerar las opciones de solución:** cuando una persona se enfrenta a un problema normalmente busca resolverlo de manera conocida; sin embargo,



este paso propone buscar opciones diferentes e innovadoras para solucionar el problema.

3. **Afinar la selección de soluciones:** una vez que se han reunido ideas innovadoras para resolver un problema, deberán juzgarse, seleccionarse y combinarse las más adecuadas para su implementación.
 4. **Escoger la mejor solución:** ya que se encontraron las respuestas a los problemas, se elige la idea más adecuada para implementarla y darle seguimiento.
- Pida que tomen en cuenta la información que acaban de escuchar y que consulten su Mapa de Ideas en acción para responder lo siguiente:
 - ¿Cuál es la problemática o área de oportunidad que están resolviendo con su proyecto emprendedor?
 - ¿Cuál es la solución que han elegido para hacerlo?
 - Considere que todos los equipos deberán responder a estas preguntas antes de pasar a la siguiente actividad.
 - Retroalimente las ideas de cada equipo para asegurarse que sean viables y pida a los integrantes que realicen los cambios pertinentes a su *Mapa de Ideas en acción*.

Actividad 2. Buscando a tu pareja

Esta actividad permitirá que los alumnos conozcan, a través de un juego de identificación conceptual, los distintos componentes del plan de acción *Pelota de ideas* que realizarán en la tercera actividad de este módulo. Los conceptos y definiciones que descubran serán esenciales para diseñar los detalles de su proyecto de emprendimiento actual, pero también podrán utilizarse para futuras planeaciones emprendedoras.

- Explique que descubrirán los distintos elementos que componen un plan de acción y deberán relacionarlos con su significado.
- Especifique que esta información les ayudará a diseñar el plan de acción de su proyecto emprendedor en la siguiente actividad.
- Decida si desea realizar esta actividad en el aula o en el patio. En caso de realizarla en el aula, solicite que empujen el mobiliario hacia las orillas de forma que tengan espacio suficiente al centro para llevar a cabo la actividad.



- Divida al grupo en dos equipos con igual número de participantes. Un equipo será el de los Conceptos y el otro el de las Definiciones.
- Entregue a cada jugador una ficha de concepto o de definición del Anexo 6.2, según corresponda.
- Explique que el objetivo del juego es encontrar a su pareja concepto-definición y que tendrán sólo dos minutos. Dé las instrucciones del juego:
 - Cuando dé la indicación, los alumnos deberán ir al centro del salón o del patio y mezclarse entre sí para compartir con sus compañeros la definición o concepto que tienen.
 - Una vez que se encuentren los pares, deberán separarse del grupo y no podrán comentar sus textos con nadie. Para verificar que se trata de información correcta, la pareja levantará la mano y usted confirmará que sea así.
 - En caso de que no correspondan deberán seguir buscando a sus compañeros entre los jugadores que aún no estén emparejados.
- Declare a las parejas ganadoras una vez que hayan concluido los dos minutos y pida que respondan:
 - ¿Cómo identificaron a su pareja concepto-definición?
 - ¿Qué estrategia utilizaron para localizarla?
- Inicie otra ronda dando tiempo para que los que faltan de identificar a su pareja concepto-definición tengan la oportunidad de encontrarla.
- Apoye a los alumnos en la búsqueda. Una vez que haya terminado el juego, verifique que todos los alumnos hayan encontrado a su pareja y que estén correctamente armadas.
- Escoja una pareja de cada concepto-definición y pida que lean sus textos en voz alta. Para favorecer la reflexión, pregunte:
 - ¿A qué creen que se refiera ese concepto?
 - ¿Por qué será importante considerarlo en el plan de acción del proyecto emprendedor?
- Pegue con cinta adhesiva en el pizarrón los conceptos junto a su definición de forma que al final tengan dos juegos de definiciones completos. Explique que será material de consulta para la siguiente actividad.



- Cierre la actividad y pregunte:
 - ¿Qué concepto creen que sea más importante desarrollar en el plan de acción?
- Si realizaron la actividad en el aula, pida que regresen el mobiliario a su lugar y que se dividan en los equipos de trabajo de los proyectos emprendedores.

Actividad 3. Pelota de ideas

En esta actividad los alumnos definirán los detalles de su proyecto emprendedor y los mecanismos que les ayudarán a diferenciar su proyecto de otros (propuesta de valor). También determinarán de dónde obtendrán y cómo cuidarán los recursos que necesitan para implementarlo y cuál será su contribución al bienestar de la comunidad.

- Explique que en un plan de acción, como la Pelota de ideas que realizarán, se vierten de forma clara y concisa las ideas de un emprendedor sobre las actividades, recursos, consumidores, socios, beneficios y retos que enfrenta su proyecto.
- Entregue a cada equipo de emprendedores un juego con los doce círculos del Anexo 6.3, que componen la Pelota de ideas.
- Explique que irán llenando cada una de las piezas al mismo tiempo y enfatice la importancia de que no se adelanten pues se abordará el concepto correspondiente a cada pieza a partir de la discusión y reflexión grupal.
- Especifique que pueden consultar los juegos de definiciones que pegaron en el pizarrón si tienen alguna duda.
- Utilice las instrucciones del Anexo 6.4, correspondiente a la Guía de contenido de la Pelota de ideas para dirigir la dinámica de llenado del material educativo. Para esta actividad:
 - Asegúrese que todos los equipos avancen al mismo ritmo y verifique que las respuestas que anoten sean consecuentes con su proyecto emprendedor.
 - Confirme que las piezas de la Pelota de ideas de los seis equipos estén completas antes de proceder con el armado.
- Use las instrucciones de armado del Anexo 6.3, referente al Material para la Pelota de ideas y apoye a los equipos durante el proceso. Si es necesario muestre el prototipo que haya armado previamente.



- Verifique que la Pelota de ideas de los seis equipos esté armada con firmeza pues se elegirán dos al azar para cerrar las actividades del módulo.
- Solicite que recojan todos los materiales y que le entreguen sus Pelotas de ideas.
- Explique que mediante la actividad pudieron definir ideas y conceptos de sus proyectos de emprendimiento con claridad y que compartirán sus reflexiones en la siguiente actividad.

Actividad 4. Peloteando ideas

Esta actividad permite recapitular los elementos que conforman el plan de acción y su importancia. También favorece en los alumnos procesos de argumentación y comunicación.

- Considere que esta actividad puede realizarse dentro del aula o en el patio. Para organizarla tome en cuenta lo siguiente:
 - **Opción 1.** Si es en el salón de clases, será necesario que empujen las bancas a las orillas de manera que puedan formar un círculo amplio donde todos tomarán asiento.
 - **Opción 2.** Si es en el patio, será necesario que los alumnos formen un círculo amplio. Sugiera que hablen con voz clara para que todos los integrantes del grupo puedan escuchar a la persona que tome la palabra.
- Elija al azar dos Pelotas de ideas.
- Explique las reglas de la actividad:
 - Usted lanzará dos Pelotas de ideas y pondrá música.
 - Una vez que la música comience a sonar, deberán lanzar las pelotas a través del círculo y no podrán pasarlas a los compañeros de los costados.
 - Indique que los pases deben ser constantes pero cuidadosos para no dañar el material de sus compañeros.
- En algún momento, detendrá la música y quienes tengan en su poder las pelotas cuando pare la música, deberán responder alguna de las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué es importante proponer una idea emprendedora especial y diferente a las demás?
 - ¿Por qué se deben definir las actividades clave del proyecto?



- ¿Por qué es necesario para los emprendedores saber quiénes serán los beneficiarios de su proyecto?
- ¿Por qué se deben conocer los recursos que se requieren para iniciar un emprendimiento?
- ¿Cuál es el papel de los socios en un proyecto emprendedor?
- ¿Por qué consideran que sea necesaria la comunicación con los beneficiados de un proyecto emprendedor?
- ¿Por qué es importante definir de dónde se obtendrá el dinero para iniciar el proyecto emprendedor?
- ¿Por qué es de suma importancia saber cómo administrar el dinero de un proyecto emprendedor?
- Organice cinco rondas para agotar las preguntas.
- Una vez terminada la actividad, recupere las Pelotas de ideas y guárdelas o designe a un responsable por cada equipo para que resguarde el material pues se utilizarán en el último módulo del Laboratorio de emprendedores.

Reflexión y cierre de la sesión

- Reúna a los alumnos y comente, de manera general, los avances que tuvieron los distintos proyectos emprendedores gracias a la planeación.
- Remarque la importancia de organizar y concretar sus ideas en un plan para que puedan evaluar su viabilidad o utilidad.
- Concluya las actividades y pregunte:
 - ¿Qué aportó la planeación a su proyecto?
 - ¿Qué cosas nuevas surgieron durante la planeación que no habían considerado?
 - ¿Qué hubiera pasado con su proyecto si no hubieran realizado la planeación?
- Despida a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.



MÓDULO 7 – Finanzas y emprendimiento

Objetivo

- Motivar a que se organicen los recursos económicos a través de un presupuesto para tener salud financiera.

Mensaje

- Realizar un presupuesto me permite administrar mi dinero para alcanzar mis metas de emprendimiento.

Conceptos

- Presupuesto
- Ahorro
- Gastos
- Ingresos
- Ganancias
- Pérdidas

Evidencias de aprendizaje

- Formato Mi presupuesto mensual
- Formato Nuestro presupuesto

Introducción

Las finanzas personales son las herramientas que nos ayudan a administrar nuestro dinero para cumplir nuestras metas. Una de ellas es el presupuesto que es el registro puntual de los ingresos y los gastos y está conformado por varios elementos, entre ellos:

- Ingreso: es el dinero que reciben las personas por su trabajo. Regularmente es fijo y se recibe quincenalmente o en períodos de treinta días.
- Egresos: son los gastos que la gente realiza para poder cubrir sus necesidades y deseos. Se dividen en dos:
 1. Fijos: Son aquellos que se realizan constantemente y por periodos prolongados Por ejemplo: el pago de la colegiatura, el de la luz, el de internet, entre otros.
 2. Variables: Estos gastos cambian de acuerdo con las necesidades y deseos de las personas. Por ejemplo, los gastos por un accidente o las vacaciones, etcétera.



Existen otros gastos llamados hormiga y son pequeñas compras que surgen de forma espontánea como la compra de golosinas, refrescos u otros.

Otra herramienta financiera es el ahorro, que es la cantidad de dinero que destinamos para cumplir una meta o resolver alguna necesidad imprevista. Para que sea de ayuda, esta cantidad debe ser fija y constante.

Para entender las finanzas, las actividades de este módulo se relacionarán con algunos conceptos relativos al presupuesto, como en el caso del *Rompecabezas financiero*. Con la actividad de *Mi presupuesto*, cada alumno llenará un formato de presupuesto para conocer cómo puede administrar u organizar de mejor manera su dinero. En la última actividad, *Nuestro presupuesto*, los alumnos se reunirán con su equipo de proyecto de emprendimiento para revisar cuánto dinero tienen y cuánto necesitan para cumplir su objetivo. Además, con lo planteado en este módulo, se comentarán las ventajas que tiene utilizar las herramientas financieras para alcanzar las metas de emprendimiento.

Previo a la sesión

- Imprima los conceptos y definiciones del Anexo 7.1, correspondiente al Rompecabezas financiero. Considere una copia para cada equipo de emprendedores.
- Recorte y revuelva las piezas del rompecabezas financiero, un juego para cada equipo.
- Solicite que por equipo consideren una lista de materiales que utilizarán para el proyecto final y se organicen para investigar sus costos.
- Fotocopie los formatos de los Anexos 7.2 y 7.3, referentes a los presupuestos individual y grupal.
- Consiga hojas blancas y lápices para hacer operaciones matemáticas o calculadoras.



En la sesión

Actividad 1. Rompecabezas financiero

Con esta actividad los alumnos comprenderán los elementos de un presupuesto, a partir de conceptos como ingreso, egresos y gastos fijos y variables.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Finanzas y emprendimiento”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la séptima sesión de ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Explique que en este módulo se abordarán algunas herramientas financieras que ayudan a administrar el dinero.
- Pida que se reúnan en equipo conforme a su proyecto de emprendimiento.
- Reparta a cada equipo un juego del Anexo 7.1.
- Indique que el reto de esta dinámica será que cada equipo reúna correctamente las piezas (concepto-definición). Dé 5 minutos para realizarlo y el equipo que termine primero será el ganador.
- Revise los conceptos del rompecabezas con los equipos y aclare las dudas.
- Pregunte:
 - ¿Qué es un presupuesto?
 - ¿Cuáles son los elementos de un presupuesto?
 - ¿Quién ha realizado un presupuesto? ¿Cómo lo hizo?

Actividad 2. Mi presupuesto mensual

Con esta actividad, los alumnos aprenderán a realizar un presupuesto identificando los elementos que contiene.

- Proporcione de manera individual el formato Mi presupuesto mensual del Anexo 7.2. Dé 10 minutos para su llenado.
- Revise paso a paso los elementos del formato y apoye en caso de tener dudas.
- Dé las siguientes indicaciones:
 - **En el cuadro 1** deberán escribir su nombre.
 - **En el cuadro 2** deberán anotar la cantidad de dinero que reciben al mes. Explique que estos son los ingresos. Por ejemplo, deben anotar la cantidad que reciben de sus papás; la cantidad que reciben si es que venden algo o si



tienen una beca. Solicite que sumen todos estos ingresos y coloquen el total en la línea.

- **En el cuadro 3** enlistarán las cosas en las que gastan semanalmente y deberán sumarlas. Proporcione calculadoras u hojas y lápices para que realicen sus operaciones. Pida que sumen el total de gastos por semana y después que sumen las cuatro semanas para que les dé el total por mes.
- **En el cuadro 4** deberán restar su gasto mensual a sus ingresos.
- **En el cuadro 5** deberán anotar cuánto dinero les quedó. Pregunte: ¿Qué harán con ese dinero? En caso de que no les haya quedado dinero, pregunte: ¿Por qué no les quedó dinero?, ¿Qué gastos podrían reorganizar?
- **Antes de llenar el cuadro 6**, pregunte: ¿Alguno de ustedes destina un porcentaje de su presupuesto para ahorrar? Si la respuesta es afirmativa pida que anoten la cantidad que ahorran mensualmente. Si la respuesta es negativa, recuerde que el ahorro es una cantidad de dinero que destinamos para cumplir una meta o resolver alguna necesidad imprevista y que dicha cantidad debe ser fija y constante. Invite a que ahorren y lo contemplen en sus presupuestos.
- Pregunte:
 - ¿Para qué les serviría hacer un presupuesto en su vida diaria?
- Cierre la actividad con las respuestas.

Actividad 3. Nuestro presupuesto

Con esta actividad, los alumnos aprenderán a realizar el presupuesto para su proyecto de emprendimiento.

- Pida que se reúnan con el equipo que trabajarán y desarrollarán su proyecto final.
- Entregue una copia por equipo del formato Nuestro presupuesto, ubicado en el Anexo 7.3.
- Dé las siguientes indicaciones:
 - **En el cuadro 1** deberán escribir el nombre del proyecto.
 - **En el cuadro 2** deben anotar el objetivo de su presupuesto. Mencione que todos los proyectos necesitan algún tipo de financiamiento para llevarse a cabo. Quizá en algunos casos no necesitan directamente dinero pero sí la



compra de materiales, para lo cual será importante que los miembros del equipo se organicen para obtener lo necesario.

- **Para llenar el cuadro 3** es necesario que analicen con cuánto dinero cuenta cada uno de los integrantes del equipo y qué otras actividades adicionales podrían tener para obtener ingresos.
- **En el cuadro 4** escribirán todos los materiales que necesitarán con sus costos respectivos para la implementación del proyecto. Después lo sumarán para saber cuánto dinero deberán tener para llevarlo a cabo.
- **En el cuadro 5** deberán anotar la cantidad que resulte de la resta de sus ingresos menos los gastos derivados del proyecto.
- **En el cuadro 6** anotarán la cantidad que les sobró. Pregunte: ¿Cuánto dinero les quedó? ¿Qué harán con el sobrante? Si no les quedó dinero pregunte: ¿Por qué creen que nos les sobró dinero?
- Resalte la importancia de contar con un presupuesto definido y como éste les permitirá cumplir más fácilmente sus metas de emprendimiento.
- Pregunte:
 - ¿Cómo creen que el haber realizado este presupuesto puede ayudar en su proyecto final?
 - ¿Qué otras ideas se les ocurren para poder organizar sus gastos?
- Escuche los comentarios y resalte que todos los proyectos de emprendimiento necesitan dinero. Por ello es necesario hacer un presupuesto, con el cual podrán organizar su dinero de una mejor manera.

Reflexión y cierre de la sesión

- Enfatique que la fecha de presentación de proyectos está muy cerca y en caso de que los materiales que han desarrollado en los módulos anteriores no se encuentren en la escuela, solicite que los traigan de su casa:
 - Mapa corporal
 - Móvil gigante o mapa mental
 - Pelota de ideas
 - Periódicos El emprendedor (casa, escuela y comunidad)
 - Nuestro presupuesto



- Despida a los alumnos después de brindar las indicaciones necesarias para el siguiente módulo.



MÓDULO 8 – Compartiendo ideas

Objetivo

- Comunicar los proyectos de emprendimiento a través de canales orales, escritos y visuales para tener retroalimentación, realizar mejoras y encontrar aliados.

Mensaje

- Comunicar mi proyecto de emprendimiento me ayuda a que más personas lo conozcan, a escuchar comentarios para mejorarlo y a encontrar nuevos aliados.

Conceptos

- Comunicación
- Red de colaboración

Evidencias de aprendizaje

- Museo de ideas o Feria de proyectos para la presentación de productos y proyectos desarrollados a lo largo del Laboratorio de emprendedores.

Introducción

Para realizar un proyecto de emprendimiento es necesario considerar diferentes elementos: reconocer habilidades, cualidades e intereses; definir metas; identificar problemáticas y áreas de oportunidad de la comunidad; proponer soluciones creativas; organizar los pasos a seguir para la materialización del proyecto; elaborar un presupuesto, entre otras.

Aunque el emprendedor considere todas estas actividades al momento de planificar su proyecto, la mayoría de las veces no puede realizarlas todas por sí mismo. Por lo tanto, es fundamental dar a conocer el proyecto a un gran número de personas, teniendo como principal propósito potenciar el impacto que éste tenga en nuestra comunidad.

En esta actividad, los alumnos crearán un Museo de ideas o una Feria de proyectos apoyándose en estrategias de comunicación para exhibir los productos elaborados a lo largo del *Laboratorio de emprendedores*. De este modo, los miembros de la comunidad escolar conocerán sus proyectos y podrán convertirse en aliados o abonarán a las ideas propuestas.



La actividad se desarrollará en dos sesiones de dos horas cada una. En la primera los alumnos crearán y montarán su propuesta de comunicación. En la segunda expondrán sus proyectos a la comunidad escolar.

Previo a la sesión 1

- Solicite que los alumnos traigan los siguientes productos: Mapa corporal
 - Mapa Ideas en acción
 - Móvil gigante o mapa mental
 - Pelota de ideas
 - Periódicos El Emprendedor
 - Nuestro presupuesto
- Fotocopie las tarjetas de aliados del Anexo 8.2. Considere 10 tarjetas para cada equipo.
- Decida qué opción de actividad seguirá para solicitar o gestionar previamente el mobiliario y los espacios, así como invitar a la comunidad escolar.

En la sesión 1

Actividad 1. Diseñando el Museo de ideas o la Feria de proyectos

En esta actividad, los alumnos utilizarán los productos elaborados a lo largo del *Laboratorio de emprendedores* para explicar sus proyectos a padres de familia, profesores y otras personas. De esta manera podrán encontrar aliados potenciales y complementar sus ideas.

- Dé la bienvenida y presente el módulo “Compartiendo ideas”, que es parte del Laboratorio de emprendedores. Señale que esta es la última sesión de los ocho módulos sobre el tema del emprendimiento.
- Explique que las actividades de este módulo se dividirán en dos sesiones y permitirán dar a conocer sus proyectos a los miembros de su comunidad escolar (maestros, directivos, padres de familia, etcétera), posibilitando el encuentro con aliados potenciales y el enriquecimiento de sus ideas.
- Para esta actividad, tiene dos opciones: el museo de ideas o la feria de proyectos. Elija la más conveniente según la personalidad y las necesidades del grupo.



- **Opción 1.** Si opta por el museo de ideas, intervendrán el patio principal o el salón de clases para crear un museo en donde se exponga lo trabajado a lo largo del Laboratorio de emprendedores. El museo de ideas tendrá cuatro temáticas:
 - Reconocimiento de la individualidad, donde se expondrán los trabajos del módulo 1, Todos somos buenos en algo; módulo 2, Yo en el futuro y módulo 4, Soy emprendedor.
 - Exploración de la comunidad, donde se exhibirá el módulo 3, Explorando mi comunidad.
 - Soluciones creativas, en el que podrán verse los trabajos del módulo 5, Distintos problemas, diferentes soluciones.
 - Proyectos finales: módulo 6, Plan de acción y módulo 7, Finanzas y emprendimiento.
- Se recomienda utilizar los muros del patio principal o del salón de clases para montar las temáticas del museo. Será una temática en cada muro como se muestra en el Anexo 8.1.
- Los alumnos se dividirán en equipos para montar y explicar cada tema. Habrá un equipo para montar y explicar el tema de reconocimiento de la individualidad; otro para el tema de la exploración de la comunidad; otro más para el tema de soluciones creativas y uno más para el tema de proyectos finales.
- Pida que se sienten en el suelo y se dividan en los equipos de trabajo junto con el material de los módulos anteriores.
- Mencione que crearán el museo de ideas, donde presentarán sus proyectos, los cuales resolverán una problemática de su comunidad.
- Explique que a lo largo de las sesiones, se ha visto que cada quien tiene habilidades, cualidades, gustos, metas y proyectos distintos pero todos son igual de valiosos para nuestra comunidad. Pregunte:
 - ¿Quién o quiénes han platicado con otras personas sobre su proyecto?
 - ¿A quién le contaron? ¿Por qué decidieron hacerlo?
- Escuche las respuestas y agregue que como seguramente ya le contaron sus proyectos a sus papás o a algún otro familiar o amigo, es posible que les hayan dado algunas ideas para mejorarlo. O bien, les brindaron algunas recomendaciones que tal vez no habían detectado.



- Explique que eso enriquece las propuestas y ayuda a que más personas se unan al proyecto en beneficio de la comunidad.
- Indique que, por lo general, las personas sólo observan la parte final de un proyecto de emprendimiento, sin embargo, el proceso y el trabajo que hay detrás es tan grande que es importante darlo a conocer a profundidad.
- Para hablar de los museos, guíe una reflexión con las siguientes preguntas:
 - ¿Qué museos han visitado?
 - ¿Qué les gustó más?
 - ¿De qué les gustaría que existiera un museo?
 - ¿Qué le gustaría ver en uno?
- Destaque que un museo es un espacio pensado para que las personas descubran cosas nuevas, interesantes e inclusive raras. Señale que suelen tener cédulas informativas y guías que facilitan la comprensión de los temas expuestos.
- Recuerde las temáticas que se distribuirán en las cuatro paredes del salón o del patio: reconocimiento de la individualidad; exploración de la comunidad; soluciones creativas y proyectos finales.
- Solicite que por equipos decidan quiénes y cómo van a acomodar sus materiales y quiénes y cómo van a explicarlo. Enfatice que todos deberán participar en las presentaciones.
- Pida que dibujen en una hoja un boceto de cómo les gustaría acomodar sus materiales en el espacio asignado.
- Señale que mientras parte del equipo resuelve lo de la instalación del museo, la otra parte se centrará en la redacción del discurso de presentación, el cual debe incluir:
 - Nombre del proyecto
 - Nombres de los integrantes
 - Problemática de la comunidad que soluciona
 - ¿Qué hace especial nuestra idea emprendedora? (característica innovadora que se planteó en el módulo 6, Plan de acción)
 - ¿Qué necesita el proyecto para llevarse a cabo?
 - ¿Cómo algunos de los miembros de la comunidad van a ayudarnos para realizar nuestro proyecto?



- Recuerde que la explicación de los proyectos será verbal y todos deben participar. Mencione que tendrán noventa minutos para las presentaciones.
- Pida que tomen los materiales y se dirijan al espacio asignado para comenzar el montaje según el boceto creado.
- Mientras realizan el montaje, apoye en las dudas que surjan; incentive la creatividad y recalque que el acomodo de los productos así como su discurso debe ser atractivo. Explique que de esto depende, en gran medida, que otras personas quieran apoyar su proyecto.
- Cierre la sesión y pregunte:
 - ¿Cómo decidieron el acomodo de sus materiales?
 - Cuando se acerquen a alguien de la comunidad, ¿cómo lo abordarán?
 - ¿Cómo se dividieron las tareas?
- **Opción 2.** Si opta por la feria de proyectos, cada equipo tendrá un espacio designado en el patio principal donde presentará los productos que han trabajado junto con la propuesta final del proyecto a la comunidad escolar.
- Considere que cada equipo contará con una especie de stand de feria conformado por mesas y sillas.
- Explique que todos los integrantes deberán trabajar en conjunto para acomodar los materiales y explicarlos.
- Guíe una reflexión sobre las ferias y pregunte:
 - ¿Qué se imaginan que hay en una feria de emprendimiento?
 - Si tuvieran que ir a una, ¿qué les gustaría ver?
- Destaque que una feria de proyectos es un espacio que está pensado para que las personas descubran ideas innovadoras, interesantes e inclusive raras. Mencione que son organizadas con la finalidad de buscar nuevos aliados y hacer crecer sus proyectos, en tanto la mayoría de los emprendedores participantes buscan combatir alguna problemática de su comunidad o país.
- Mencione que crearán una feria de proyectos, donde presentarán sus proyectos, los cuales resolverán una problemática de su comunidad.
- Solicite que por equipos decidan cómo van a acomodar sus materiales y qué parte del proyecto explicará cada integrante. Enfatique que todos deberán participar en las presentaciones.



- Mencione que su propuesta debe incluir:
 - Nombre del proyecto
 - Nombres de los integrantes
 - Problemática de la comunidad que soluciona
 - ¿Qué hace especial nuestra idea emprendedora? (característica innovadora que se planteó en el módulo 6, Plan de acción)
 - ¿Qué necesita el proyecto para llevarse a cabo?
 - ¿Cómo algunos de los miembros de la comunidad van a ayudarnos para realizar nuestro proyecto?
- Recuerde que la explicación de los proyectos será verbal y todos deben participar. Mencione que tendrán 90 minutos para esta actividad.
- Mientras integran el stand, apoye en las dudas que surjan; incentive la creatividad y recalque que el acomodo de los productos así como su discurso debe ser atractivo. Explique que de esto depende, en gran medida, que otras personas quieran apoyar su proyecto.
- Una vez que los equipos terminaron su propuesta, pida que realicen un ensayo.
- Comente que cada equipo pasará al frente del salón y usted representará a un asistente de la feria.
- Acérquese al equipo y sus integrantes deberán abordarlo y platicarle su proyecto.
- Indique que el resto del grupo debe poner atención para dar retroalimentación a sus compañeros.
- Cuando cada equipo termine su presentación hagan comentarios dirigidos a mejorar la propuesta de comunicación.
- Motive las intervenciones y pregunte:
 - Si estuvieran presentado este proyecto, ¿qué otras cosas resaltarían?
 - ¿Qué creen que pueda hacer este equipo para volver más atractiva su propuesta de comunicación?
 - Si ustedes fueran visitantes, ¿qué otra cosa les gustaría saber del proyecto?
- Una vez preparados los montajes ya sea para el museo o para la feria, asegúrese de que estarán protegidos para la segunda parte del módulo.
- Comente que en la segunda sesión de este módulo, repartirá las tarjetas de aliados del Anexo 8.2 que podrán utilizar para registrar a las personas que estén



interesadas en sumarse a sus proyectos. Indique que deben conservarlas muy bien o pedirle a alguno de sus papás que las guarde, ya que tendrán datos personales y deben cuidarlos.

- Por último, sugiera que ensayen sus discursos en casa y de ser posible, se los presenten a sus padres o amigos.

Previo a la sesión 2

- Asegúrese que las mesas y las sillas colocadas en los espacios asignados sigan en su sitio.
- Revise que los materiales a exponer se encuentren en buen estado.
- Reparta 10 copias de la Tarjeta de aliados del Anexo 8.2 a cada equipo.
- Apoye a los equipos en caso de ser necesario y una vez que estén listos, pida que se coloquen en su espacio asignado.
- Se sugiere que usted sea el encargado de recibir a los invitados.

En la sesión 2

Actividad 2. Museo de ideas / Feria de proyectos

En esta última actividad, los alumnos presentarán los productos elaborados a lo largo del *Laboratorio de emprendedores* para explicar sus proyectos a padres de familia, profesores y otras personas. De esta manera podrán encontrar aliados potenciales y complementar sus ideas.

- Dé la bienvenida a los asistentes y comente que durante dos semanas los alumnos han trabajado una serie de productos, como parte del Laboratorio de emprendedores. Mencione que en esta ocasión, se exhibirán los proyectos de emprendimiento, mismos que están dirigidos a resolver alguna problemática de la comunidad.
- Asimismo, señale que este evento está pensado para sumar esfuerzos en beneficio de la comunidad.
- Invite a que los asistentes se acerquen con todos los equipos y escuchen sus proyectos. Pida que si tienen comentarios que ayuden a mejorar las ideas propuestas, lo hagan y que si desean apoyar a alguno de ellos, den sus datos para que sean contactados por los alumnos involucrados.



- Pregunte si existen dudas sobre la mecánica.
- Resuelva las dudas que surjan o si no hay, declare inaugurada la sesión e invite a que recorran los espacios del museo o de la feria.
- Mientras se desarrolla la actividad:
 - Dé la bienvenida a quienes vayan llegando.
 - Supervise el desempeño del evento.
 - Acérquese con los equipos y pregunte si necesitan algo.
 - Interactúe con los padres de familia y pregunte su opinión.
- Dé 90 minutos para la actividad y cuando finalice agradezca a los asistentes y ayude a los alumnos a desmontar sus materiales. Comente que se los pueden llevar a sus casas o dejarlos en el salón de clase para que sean exhibidos.

Reflexión y cierre de las sesiones 1 Y 2

- Finalizado el evento, reúna a algunos padres de familia y alumnos.
- Sugiera que se sienten en el piso y comience el diálogo.
- Mencione que a lo largo de ocho módulos, los alumnos pusieron en práctica habilidades creativas, de observación y de análisis para proponer soluciones creativas a las problemáticas o áreas de mejora que se presentan en su comunidad. Es por ello que es digno de reconocer su esfuerzo y sus logros.
- Pregunte a los alumnos:
 - ¿Cómo se sintieron en sus presentaciones?
 - ¿Qué complicaciones tuvieron?
 - ¿Qué modificarían de su proyecto? ¿Por qué?
 - ¿Por qué creen que algunas personas se unieron a su proyecto?
 - ¿Por qué creen que otras no se unieron?
 - ¿Cuál será el siguiente paso en su proyecto?
- Pregunte a los miembros de la comunidad escolar:
 - ¿Qué fue lo que más les llamó la atención de los proyectos que conocieron?
- En caso de que algún equipo no haya logrado sumar ningún aliado, recalque que esto no es negativo, sino que es una excelente oportunidad para que de acuerdo con los comentarios recabados puedan replantear el proyecto en aras de mejorarlo.



- Enfatique que un emprendedor se enfrenta a múltiples dificultades, sin embargo, lo importante es seguir intentando para lograr su objetivo.
- Haga hincapié de que es de suma importancia que los alumnos implementen sus proyectos e invite a que los padres de familia apoyen a sus hijos a contactar a los nuevos aliados para poner en marcha sus ideas.
- Para finalizar, agradezca a todos por hacer posible el evento.



ANEXOS

Lo invitamos a descargar los anexos y a resolver las dudas que tenga sobre su uso y aplicación a través de las dos vías del Centro de Atención a Docentes del MIDE:



- Chat en la sección "Para Maestros" del sitio web del MIDE <http://www.mlde.org.mx/mlde/>
- Teléfono: (55) 5022.1698



FASE 0

ANEXO
1.1

ANEXOS

LISTA DE CUALIDADES

Las cualidades son características o atributos que describen el actuar de una persona, como:

Amabilidad

Alegría

Objetividad

Optimismo

Obediencia

Flexibilidad

Serenidad

Prudencia

Honradez

Humildad

Honestidad

Generosidad

Orden

Comprensión

Gratitud

Respeto

Responsabilidad

Firmeza

Puntualidad

Eficiencia

Seguridad

Serenidad

Sinceridad

Tolerancia

Paciencia

EJEMPLOS DE CUALIDADES:

Carlos es jugador de basquetbol, los entrenamientos empiezan a las 8:00 horas. Todos los días llega 10 minutos antes al entrenamiento.

Su cualidad es la puntualidad.

Laura es comprometida con los proyectos de la escuela, siempre entrega sus trabajos y tareas en tiempo y forma.

Su cualidad es la responsabilidad.

Juan siempre recoge todos sus juguetes, cuida sus libros y limpia su mesa de trabajo.

Su cualidad es el orden.



FASE 0

ANEXO
1.2

ANEXOS

LISTA DE HABILIDADES

Una habilidad es la capacidad que demuestra una persona al momento de llevar a cabo una tarea o actividad específica. Las habilidades pueden ser de tipo psicomotor o mentales, como:

Innovación
Creatividad
Observación
Análisis
Deducción

Comparación
Comunicación
Argumentación
Descripción
Clasificación

Solucionar problemas
Capacidad de Investigación
Practicar deportes

- Ejemplo de las habilidades psicomotoras: patinar, montar a caballo, realizar algún deporte, dibujar, etcétera.
- Ejemplo de las habilidades mentales: capacidad para la resolución de problemas, el análisis, la creatividad, precisión para el cálculo aritmético, etcétera.

EJEMPLOS DE HABILIDADES:

Susana siempre piensa un problema más allá de lo evidente y propone diversas soluciones para resolverlo.
Su habilidad es el análisis.

Cuando Sofía está en el parque mira con detenimiento el movimiento de las plantas y las hojas de los árboles, ha descubierto que las hojas grandes no se mueven de la misma manera que las pequeñas.
Su habilidad es la observación.

A Rubén le gusta mucho pintar y toma clases de dibujo y acuarela.
Su habilidad es la creatividad.



FASE 0

ANEXO
1.3

ANEXOS

LISTA DE GUSTOS E INTERESES

Un gusto o Interés es algo que una persona disfruta hacer sola o en compañía, como:

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Viajar a otro país</p> <p>Ver películas de ciencia ficción</p> <p>Ver obras de teatro</p> <p>Leer novelas</p> <p>Escuchar música</p> <p>Cuidar a niños menores</p> <p>Ballar</p> <p>Tomar fotografías</p> <p>Visitar edificios o lugares históricos</p> <p>Cantar</p> <p>Armar rompecabezas</p> | <p>Dibujar paisajes o personas</p> <p>Practicar un deporte</p> <p>Cuidar una mascota</p> <p>Ver películas de terror</p> <p>Escribir historias</p> <p>Coleccionar estampas</p> <p>Cocinar</p> <p>Tocar un Instrumento musical</p> <p>Hacer maquetas</p> <p>Andar en bicicleta</p> <p>Inventar recetas nuevas</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



FASE 0

ANEXO 1.4	ANEXOS		
INVENTARIO DE HABILIDADES, CUALIDADES E INTERESES			
<p><i>Marca con una X la opción que consideres más adecuada.</i></p>	SOY EL MEJOR LO HAGO BIEN PODRÍA MEJORAR		
	Resolver rompecabezas numéricos (habilidad matemática)		
Hablar en público (habilidad de comunicación)			
Escribir artículos o cuentos (habilidad creativa / de comunicación)			
Participar en debates (habilidad argumentativa)			
Llegar siempre a tiempo (cualidad: puntualidad)			
Devolver el dinero cuando me dan de más en la tienda (cualidad: honestidad)			
Dirigir un grupo o equipo (habilidad de liderazgo)			
Estar en calma mientras hago una fila, saber esperar un turno (cualidad: paciencia)			
Escuchar a otros con paciencia y comprender su punto de vista (cualidad: empatía)			
Hacer trabajos y resolver problemas en equipo (habilidad para trabajar en equipo)			
Compartir mi comida con los demás (cualidad: generosidad)			
Tomar fotografías (habilidad creativa)			
Conocer nuevas personas (habilidad de comunicación)			
Elegir yo mismo mi ropa o alimentos (habilidad de toma de decisiones)			
Leer información en las etiquetas de los productos que compro (habilidad comparativa)			

Las opciones que hayas marcado como *Soy el mejor* o *lo hago bien* son ejemplos de las habilidades o cualidades que posees.



ANEXO 2.1 PLAN DE META

ANEXOS

MI META ES:

.....

.....

TIEMPO PARA LOGRAR MI META

.....

PASOS PARA CUMPLIR MI META:

.....

.....

.....

.....

.....



FASE 0

ANEXO

3.1

ANEXOS

CUESTIONARIO MI CASA BAJO LA LUPA

1 DE 3

Nombre:

Profesor:

No. de equipo: Grupo: Fecha:

Este cuestionario tiene el propósito de guiar la observación en tu casa y recopilar información útil para el proyecto de emprendimiento.

Instrucciones. Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Mi casa tiene áreas verdes? Marca con una No Sí

En caso de que tu respuesta sea sí, enlista 5 características de las áreas verdes:

a)

b)

c)

d)

e)

2. ¿Cómo manejamos los desechos en mi casa? Señala con una

a) Tirándola

b) Separándola

c) Reciclandola

d) La reutilizan

e) La llevan a centros de acopio de residuos

f) Otra ¿Cuál?



FASE 0

ANEXO

3.1

CUESTIONARIO MI CASA BAJO LA LUPA

2 DE 3

ANEXOS

3. ¿Quién o quiénes aportan dinero a la economía de mi casa?

4. Las 5 actividades que me gusta hacer en mi tiempo libre son:

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

5. ¿Alguna de estas actividades puede ayudarme a generar ingresos económicos?



FASE 0

ANEXO
3.1

ANEXOS

CUESTIONARIO MI CASA BAJO LA LUPA

3 DE 3

6. En mi casa hay... Señala con una Describe el estado / condición de este servicio.

a) Servicio de agua potable

b) Servicio de gas

c) Servicio de energía eléctrica

d) Servicio de drenaje

e) Servicio de transporte público

f) Otro ¿cuál?

7. ¿Qué idiomas se hablan en mi casa?

8. Las 5 tradiciones que se festejan en mi casa son:

a)

b)

c)

d)

e)



FASE 0

ANEXO

3.2

ANEXOS

CUESTIONARIO MI ESCUELA BAJO LA LUPA

1 DE 3

Nombre:

Profesor:

No. de equipo: Grupo: Fecha:

Este cuestionario tiene el propósito de guiar la observación en tu escuela y recopilar información útil para el proyecto de emprendimiento.

Instrucciones. Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Mi escuela tiene áreas verdes? Marca con una No Sí

En caso de que tu respuesta sea sí, enlista 5 características de las áreas verdes:

- a)
- b)
- c)
- d)
- e)

2. ¿Cómo se manejan los desechos en mi escuela? Señala con una

- a Tirándola
- b Separándola
- c Reciclandola
- d La reutilizan
- e La llevan a centros de acopio de residuos
- f Otra ¿Cuál?



FASE 0

ANEXO

3.2

CUESTIONARIO MI ESCUELA BAJO LA LUPA

2 DE 3

ANEXOS

3. ¿Cuáles son los productos que venden en la cooperativa de mi escuela?
Enlista 5 productos.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

4. ¿Cuáles son los productos que quiero que se vendan en la cooperativa de mi escuela?
Enlista 5 productos.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____
- e) _____

5. ¿Por qué propongo estos productos?



FASE 0

ANEXO
3.2

ANEXOS

CUESTIONARIO MI ESCUELA BAJO LA LUPA

3 DE 3

6. En mi escuela hay... Señala con una Describe el estado / condición en las que se encuentran estas instalaciones.

- | | | |
|----------------------------------------|--------------------------|-------|
| a Salones | <input type="checkbox"/> | _____ |
| b Bancas / sillas / pupitres | <input type="checkbox"/> | _____ |
| c Pizarrones | <input type="checkbox"/> | _____ |
| d Estantes | <input type="checkbox"/> | _____ |
| e Patio | <input type="checkbox"/> | _____ |
| f Áreas deportivas | <input type="checkbox"/> | _____ |
| g Sala de cómputo | <input type="checkbox"/> | _____ |
| h Servicio de biblioteca | <input type="checkbox"/> | _____ |
| i Servicio de agua potable | <input type="checkbox"/> | _____ |
| j Servicio de energía eléctrica | <input type="checkbox"/> | _____ |
| k Servicio de internet | <input type="checkbox"/> | _____ |
| l Servicio de limpieza | <input type="checkbox"/> | _____ |

7. Los 5 festivales o celebraciones que se organizan en mi escuela son:

- a** _____
- b** _____
- c** _____
- d** _____
- e** _____



FASE 0

ANEXO 3.3 **ANEXOS**

CUESTIONARIO MI COMUNIDAD BAJO LA LUPA 1 DE 3

Nombre: _____
Profesor: _____
No. de equipo: _____ Grupo: _____ Fecha: _____

Este cuestionario tiene el propósito de guiar la observación en tu comunidad y recopilar información útil para el proyecto de emprendimiento.

Instrucciones. Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Mi comunidad tiene áreas verdes? Marca con una No Sí

En caso de que tu respuesta sea sí, enlista 5 características de las áreas verdes:

a) _____
b) _____
c) _____
d) _____
e) _____

2. ¿Qué comercios existen en mi comunidad? Enlista 5 comercios y descríbelos.

a) _____
b) _____
c) _____
d) _____
e) _____



FASE 0

ANEXO

3.3

ANEXOS

CUESTIONARIO MI COMUNIDAD BAJO LA LUPA

2 DE 3

3. ¿Cuáles son los productos que se fabrican en mi comunidad? Enlista 4 y descríbelos.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

4. Según mis necesidades y deseos, ¿qué productos hacen falta en mi comunidad? Enlista 4.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

5. En mi comunidad hay... Señala con una Describe el estado / condición de este servicio.

.....
a) Servicio de agua potable	<input type="checkbox"/> _____
b) Servicio de seguridad	<input type="checkbox"/> _____
c) Servicio de gas	<input type="checkbox"/> _____
d) Servicio de alumbrado público	<input type="checkbox"/> _____
e) Servicio de drenaje	<input type="checkbox"/> _____
f) Servicio de transporte público	<input type="checkbox"/> _____
g) Servicios de limpia	<input type="checkbox"/> _____
h) Servicios médicos	<input type="checkbox"/> _____
i) Otro ¿Cuál es?	<input type="checkbox"/> _____



FASE 0

ANEXO

3.3

ANEXOS

CUESTIONARIO MI COMUNIDAD BAJO LA LUPA

3 DE 3

6. ¿Qué espacios existen para realizar eventos culturales en mi comunidad? Señala con una ✓

Describe el estado / condición en el que se encuentra.

.....

.....

- a Cine
- b Museo
- c Casa de cultura
- d Galería
- e Biblioteca
- f Edificio histórico
- g Monumento

<input type="checkbox"/>	_____

7. ¿Qué eventos culturales suceden en mi comunidad?

8. ¿Quiénes son las personas que se dedican a realizar estas actividades?

9. ¿Con qué frecuencia se realizan?



FASE 0

ANEXO 3.4		ANEXOS	
CUADROS DE ANÁLISIS VALORANDO NUESTROS HALLAZGOS		1 DE 3	
CASA			
CASO	REPRESENTA UN PROBLEMA O ÁREA DE OPORTUNIDAD	¿POR QUÉ?	DETALLES
ÁREAS VERDES			
MANEJO DE DESECHOS			
INGRESOS ECONOMICOS EN CASA			
CALIDAD DE LOS SERVICIOS			
TRADICIONES			



FASE 0

ANEXO 3.4
CUADROS DE ANÁLISIS VALORANDO NUESTROS HALLAZGOS **2 DE 3** **ANEXOS**

ESCUELA			
CASO	REPRESENTA UN PROBLEMA O ÁREA DE OPORTUNIDAD	¿POR QUÉ?	DETALLES
ÁREAS VERDES			
MANEJO DE DESECHOS			
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS			
CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES			
FESTIVALES			



ANEXO 3.4		ANEXOS	
CUADROS DE ANÁLISIS VALORANDO NUESTROS HALLAZGOS		3 DE 3	
COMUNIDAD			
CASO	REPRESENTA UN PROBLEMA O ÁREA DE OPORTUNIDAD	¿POR QUÉ?	DETALLES
ÁREAS VERDES			
MANEJO DE DESECHOS			
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS			
CALIDAD DE LOS SERVICIOS			
EVENTOS CULTURALES			



FASE 0

ANEXO
3.5

PERIÓDICO EL EMPRENDEDOR

ANEXOS

EL EMPRENDEDOR

PERIÓDICO ESCOLAR

ENCABEZADO

¿QUIÉN ESTÁ INVOLUCRADO?

¿QUÉ
SUCEDIÓ?

(EN ESTA PREGUNTA SE DEBE RESPONDER CON EL ÁREA DE OPORTUNIDAD O LA PROBLEMÁTICA ELEGIDA)

IMAGEN



DIBUJA AQUÍ ALGO RELACIONADO AL ÁREA DE OPORTUNIDAD O PROBLEMÁTICA SELECCIONADA.

¿CUÁNDO
SUCEDIÓ?

¿POR QUÉ
SUCEDIÓ?

¿DÓNDE
SUCEDIÓ?

¿PARA QUÉ
SUCEDIÓ?



FASE 0

ANEXO
4.1

ANEXOS

SIN PALABRAS

Preparación del juego.

Sin palabras es un juego de caras y gestos donde los alumnos utilizarán su lenguaje corporal para comunicar algunas características del emprendedor. Recorte las características del emprendedor, dóblelas de manera que el texto quede oculto y colóquelas en un contenedor pequeño como una bolsa.

Reglas:

1. Cada equipo nombrará un representante para que saque una característica del emprendedor.
2. El representante del equipo 1 deberá comunicar con mímica, señas y gestos la característica que le tocó; tendrá sólo un minuto para intentar que alguien adivine.
3. Antes de iniciar con las señas y gestos, el representante del equipo que haya sacado la característica deberá mostrarla al árbitro.
4. Si la característica no ha sido adivinada una vez concluido el minuto, el árbitro la leerá en voz alta y se anulará el punto.
5. Los representantes del equipo sólo podrán utilizar señas, mímica y gestos; cualquier otro tipo de comunicación provocará que se otorgue el punto al equipo contrario.
6. Podrán intentar adivinar todos los integrantes de ambos equipos; sin embargo, deberán esperar a que el árbitro les conceda la palabra, para ello deberán levantar la mano.
7. El árbitro concederá la palabra iniciando con el equipo al que pertenece el representante y alternando con el otro equipo hasta que alguien adivine. También anotará el punto debajo del nombre del equipo que haya conseguido adivinar la característica.
8. Una vez que hayan adivinado la primera característica, el representante del equipo 2 deberá repetir una nueva ronda y así sucesivamente hasta que no queden características en el contenedor.
9. Deberán participar como representantes el mayor número de integrantes de los equipos.
10. Ganará el equipo que haya adivinado el mayor número de características.





ANEXO
4.2

MARCOS PARA OBRA DE ARTE

1 DE 2

ANEXOS



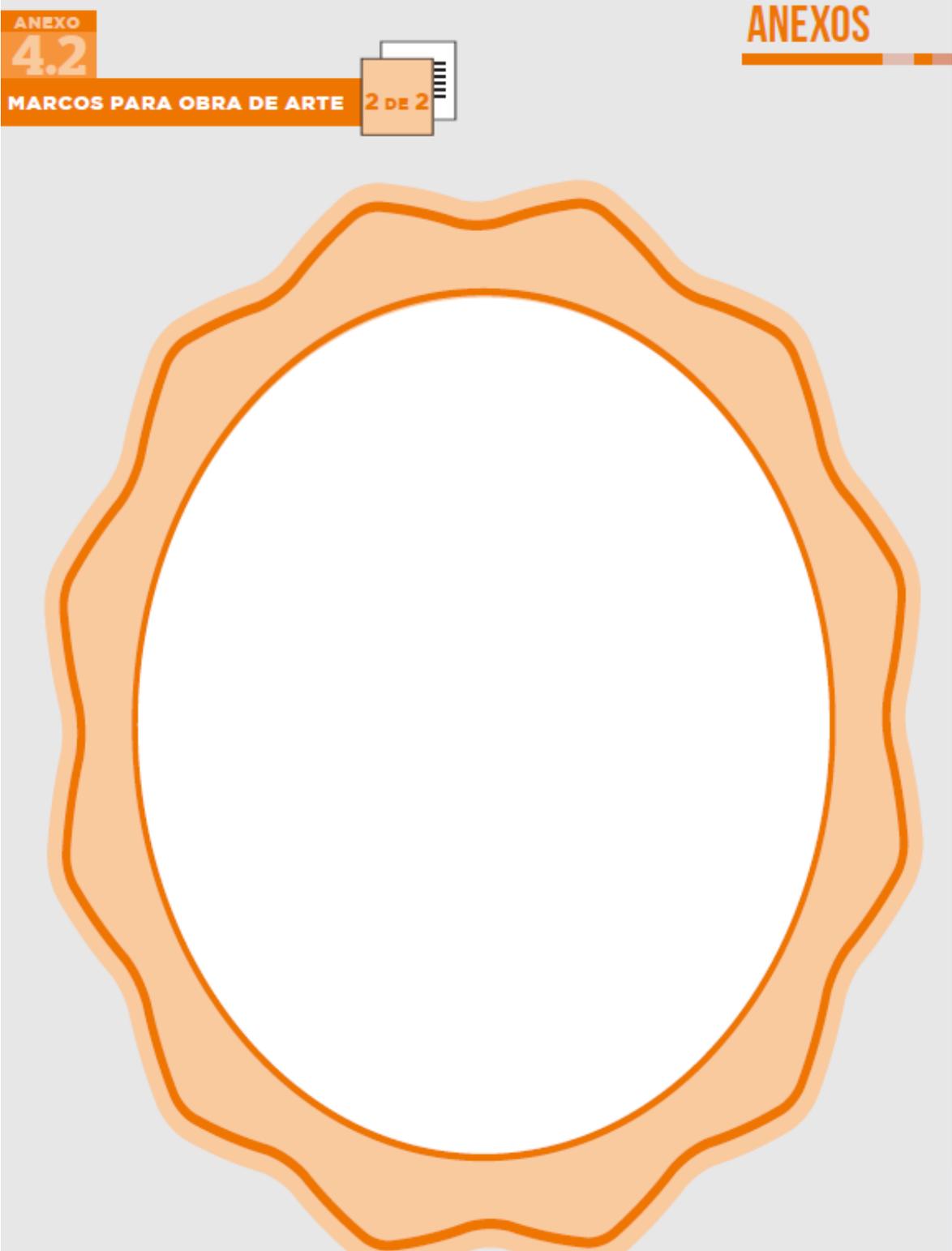
ANEXO
4.2

MARCOS PARA OBRA DE ARTE



2 DE 2

ANEXOS





FASE 0

ANEXO
4.3

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO



ANEXOS



Ludwick Marishane: Un baño sin agua

Texto retomado de:

https://www.ted.com/talks/ludwick_marishane_a_bath_without_water/transcript?language=es

Crecí en Limpopo, en una pequeña ciudad llamada Motetema. Allí el agua y la electricidad son tan impredecibles como el clima, y mientras crecía en estas condiciones, a los 17 años, estaba descansando con un par de amigos en invierno, tomando sol. Estábamos tomando sol y mi mejor amigo me dice: "Hombre, ¿por qué alguien no inventa algo que pueda usarse sobre la piel de modo que no tuviéramos que bañarnos?" Me incorporé y le dije: "Hombre, yo compraría eso, ¿sí?".

Así que volví a casa e investigué un poco y encontré unas estadísticas impresionantes: más de 2,500 millones de personas en el mundo no tienen acceso adecuado al agua y al saneamiento. De ellos, 450 millones están en África, y 5 millones en Sudáfrica. En este entorno prosperan diversas enfermedades y la más drástica es la que se conoce como tracoma. El tracoma es una infección ocular producida por la suciedad que entra en el ojo. Muchas infecciones de tracoma pueden dejarte ciego en forma permanente. Y lo sorprendente es que para evitar la infección con el tracoma sólo se necesita lavarse la cara: ni medicina, ni píldoras, ni inyecciones.

Así, al ver estas estadísticas impactantes pensé: "Está bien, si bien no lo hago para mí mismo y por no bañarme, por lo menos tengo que hacerlo para tratar de salvar al mundo". Así que con mi fiel corcel, mi Nokia 6234, no tenía laptop, no tenía mucho acceso a Internet, investigué en Wikipedia, en Google, buscaba lociones, cremas, compuestos, puntos de fusión, toxicidades... Hice ciencia de secundaria... y escribí una formulita en un papel, y parecía el condimento especial de KFC.

Así que dije, bien, tenemos lista la fórmula. Ahora tenemos que llevar esto a la práctica. Avanzamos 4 años, después de escribir un plan de negocios de 40 páginas en el móvil, después de escribir mi patente en el móvil, soy el titular de patente más joven del país, y... ¡no hay que bañarse más! No puedo decir nada más que eso. Inventé DryBath, la primera loción del mundo para sustituir al baño. Literalmente, uno se la pone en la piel y no tiene que bañarse.

Así, después de tratar de hacerlo funcionar en la secundaria con recursos limitados, fui a la universidad, conocí a gente, lo puse en práctica, y ahora tenemos

un producto totalmente funcional listo para salir al mercado. En realidad ya está en el mercado. Aprendimos algunas lecciones de comercialización y disponibilidad de DryBath. Una de las cosas que aprendimos fue que en las comunidades pobres no se compran productos a granel. Compran productos a demanda aunque le cueste más caro. Por eso empacamos DryBath en estos pequeños sachets innovadores. Se lo parte por la mitad y se aprieta. Y lo genial es que un sachet sustituye un baño por 5 rand. También descubrimos que incluso los chicos ricos de los suburbios realmente querían DryBath.

Como sea, descubrimos que podíamos ahorrar 80 millones de litros de agua en promedio cada vez que evitamos un baño, y también ahorrábamos 2 horas por día de niños de áreas rurales, 2 horas más de escolaridad, 2 horas más para las tareas, 2 horas más simplemente para ser niños. Después de ver ese impacto global, lo redujimos a nuestra proposición de valor principal que era limpieza y conveniencia. DryBath es la conveniencia del rico y el salvavidas del pobre.

Luego de poner el producto en práctica, ahora en realidad estamos por vender el producto a una multinacional para llevarlo al mercado minorista, y una pregunta que tengo hoy para la audiencia es: en los caminos de grava de Limpopo, con una asignación de 50 rand por semana, se me ocurrió una manera de evitar que el mundo se bañe. ¿Qué te detiene? Actualmente soy también el mejor emprendedor estudiante del mundo, el primer africano en obtener este galardón, y algo que realmente me intriga es que hice todo esto sólo porque no quería bañarme.



FASE 0

ANEXO
4.3

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO

2 DE 6

ANEXOS

Michael Pritchard: Cómo hacer bebible el agua sucia

Texto retomado de:

https://www.ted.com/talks/michael_pritchard_invents_a_water_filter/transcript?language=es



Buenos días a todos. Me gustaría comentar acerca de un par de cosas. La primera de ellas es el agua. Veo que ustedes han disfrutado del agua que les han proporcionado aquí en la conferencia, durante los últimos días. Estoy seguro de que confían en que viene de una fuente segura.

¿Pero qué tal si no es así?

Yo inventé la botella "Lifesaver" por qué me enojé. Yo estaba, como muchos de ustedes, sentado el día después de navidad en el 2004, cuando vi unas noticias devastadoras del tsunami asiático que acababa de ocurrir, y estaban transmitiendo en TV. Los días y semanas que siguieron, las personas tratando de llegar a las colinas, viéndose forzadas a beber agua contaminada, o morir. Eso realmente me impresionó. Entonces, unos meses después, el huracán Katrina golpeó nuestro lado de América. "Muy bien", pensé, " aquí hay un país del Primer Mundo, veamos lo que pueden hacer". Día uno: nada. Día dos: nada. ¿Sabían ustedes que tomó cinco días sacar el agua del Superdomo? Las personas se disparaban entre ellas en las calles, por aparatos de TV y agua. Es ahí cuando me decidí a hacer algo al respecto.

Ahora pasé mucho tiempo en mi garaje, durante las siguientes semanas y meses. También en mi cocina, para desesperación de mi esposa. Sin embargo, después de algunos prototipos fallidos, finalmente logre esto, la botella "Lifesaver".

Bien, ahora para el momento científico. Antes de "Lifesaver" los mejores filtros manuales solo eran capaces de filtrar aproximadamente a 200 nanómetros. La bacteria más pequeña mide 200 nanómetros. Entonces una bacteria de este tamaño puede pasar a través de un agujero de 200 nanómetros. El virus más pequeño, por otra parte, mide 25 nanómetros. Ellos definitivamente podrían pasar a través de esos agujeros de 200 nanómetros. Los poros de "Lifesaver" son de 15 nanómetros. Entonces nada podrá pasar a través de ellos.

La botella "Lifesaver" trabaja de manera muy simple. Solo se agrega el agua contaminada de un río que corre cerca de una ciudad, agregamos orina y estiércol de conejo, fango, material de drenaje de una planta y otros pedazos de materia orgánica.

Hoy utilizaré una jarra para mostrarles a todos. Entonces tomaré esta agua asquerosa y la pondré aquí. ¿Alguien quiere beberla así? Aquí vamos. Reemplazamos la tapa. La bombeamos un poco. Eso es todo lo que se requiere. Tan

pronto como quite la tapa, saldrá agua potable y esterilizada. La botella "Lifesaver" es usada por miles de personas alrededor del mundo. Dura unos 6,000 litros. Y cuando cadauca, usando tecnología de seguridad, el sistema se cierra, protegiendo al usuario. Retire el cartucho. Inserte uno nuevo. Y servirá para otros 6,000 litros.

Ahora veamos las aplicaciones. Tradicionalmente, en una crisis ¿qué es lo que hacemos? Enviamos agua. Entonces, después de unas semanas, armamos campamentos. Y las personas se ven forzadas a venir a los campamentos para tener agua potable. ¿Qué sucede cuando 20,000 personas se congregan en un campamento? Se diseminan enfermedades. Se requieren más recursos. El problema se perpetúa a sí mismo. Pero pensando de manera diferente, y enviando estas botellas, las personas se pueden quedar donde están. Ellos pueden hacer su propia agua potable, y comenzar a reconstruir sus casas y sus vidas. Ahora, no se necesita un desastre natural para que esto funcione. Usando la antigua manera de pensar, de la infraestructura nacional, y tuberías, es muy caro. Cuando se calculan los números nos quedamos sin notas. Aquí hay que "pensar diferente" ¿Dónde vive la gente? Cerca del agua. Todo lo que tenemos que hacer es esterilizarla. Podríamos usar la botella "Lifesaver". O podríamos usar uno de estos. La misma tecnología, en un bidón. Esto procesará 25,000 litros de agua. Que es suficiente para una familia de cuatro, durante acceso a agua potable. Por lo que los tres mil y medio millón de personas que sufren cada año, como resultado, y los dos millones de niños que mueren cada año, vivirán. tres años. ¿Y cuánto cuesta? Alrededor de medio centavo por día.

Así que, pensando de manera diferente y procesando el agua en el punto de uso, madres y niños no tendrán que caminar cuatro horas al día para buscar su agua. Pueden obtenerla de una fuente cercana. Y con solamente 8 mil millones de dólares, podremos lograr las metas del milenio de reducir a la mitad el número de personas sin acceso a agua potable segura. Para ponerlo en contexto, el gobierno de Inglaterra gasta 12 mil millones de libras al año en ayuda externa. Pero, ¿por qué detenernos ahí? Con 20 mil millones de dólares, cada uno puede tener acceso a agua potable. Por lo que los tres mil y medio millón de personas que sufren cada año, como resultado, y los dos millones de niños que mueren cada año, vivirán.



FASE 0

ANEXO
4.3

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO



ANEXOS

Arthur Potts Dawson: Una visión a los restaurantes sustentables

Texto retomado de:

https://www.ted.com/talks/arthur_potts_dawson_a_vision_for_sustainable_restaurants/transcript?language=es



Los restaurantes y la gastronomía en general son una de las industrias donde más se derrocha en todo el mundo. Se preguntarán cómo es un restaurante sostenible. Este es el restaurante Acorn House. El piso: es sostenible y reciclable. Las sillas: recicladas y reciclables. Las mesas: Comisión Forestal. Este banco, a pesar de que era incómodo para mi madre... no le gustaba sentarse en él, por lo que fue y compró estos almohadones en un mercado local reutilizando, un bastante buen trabajo. Detesto el derroche, en especial de las paredes. Si no son funcionales hay que ponerles estantes, cosa que hice. Todo el negocio funciona con energía sostenible. Esto funciona con energía eólica. Son todas luces de día. La pintura es de bajo contenido químico, lo cual es muy importante si se trabaja en el salón todo el tiempo. Yo pensaba, trataba de pensar en lo natural, lo natural, lo natural. Pero pensé, no, no, experimenta con resinas, experimenta con polímeros. ¿Van a sobrevivirme? Probablemente. Bien, aquí hay una máquina de café reacondicionada. En realidad se ve mejor que una nueva... se ve bien allí. La reutilización es vital. Filtramos nuestra propia agua. La ponemos en botellas, las enfriamos, y luego reutilizamos esas botellas una y otra vez. Si ven ese naranjo, en realidad está creciendo en un neumático, que está volteado de adentro hacia afuera y cosido. Dentro tiene mi composta, en el que crece un naranjo, lo cual es genial.

Esta es la cocina, que está en la misma sala. Básicamente, hice un menú que le permitía a la gente elegir la cantidad y el volumen de comida que querían consumir. En vez de ser yo quien sirviera el plato, se les permitía a ellos servirse tanto como quisieran. Generamos un montón de basura. Esta es la sala de residuos. No podemos librarnos de los residuos. Pero no se trata de eliminarlos sino de minimizar su cantidad. Hay desechos orgánicos y cajas que son inevitables. Pero diseño los desechos orgánicos en este macerador de deshidratación que los transforma en un material inerte que puedo almacenar y hacer composta después.

Hago composta en el jardín. Toda la tierra que ven allí es básicamente la comida que genera el restaurante y

está siendo producida en estas tinas que hice de árboles derribados por tormentas, de barricas de vino y todo tipo de cosas. Hay tres contenedores de composta por los que pasan unos 70 kilos de desecho orgánico por semana. Lo que estamos viendo aquí es un sistema de filtración de agua. Esto toma el agua del restaurante, corre por este lecho de piedras —en ese lugar va a haber menta— y en cierta forma riego el jardín con eso. Y, en definitiva, quiero reciclar el agua para su uso en los sanitarios para lavarse las manos.

Este es un restaurante eléctrico, el restaurante y la cocina. Funciona con energía hidroeléctrica, así que pasé del aire al agua. Ahora bien, es importante entender que este salón se refrigera y calienta con agua, filtra su propia agua, y obtiene su energía del agua. El sistema de tratamiento de aire; quité el aire acondicionado porque pensaba que había demasiado consumo. Esto es básicamente tratamiento de aire. Estoy tomando la temperatura del canal exterior, la inyecto en el mecanismo de intercambio de calor, gira por estas velas increíbles del techo, y eso, a su vez, está cayendo suavemente sobre la gente en el restaurante refrigerando o calentando, según la ocasión. Y esto es un difusor de aire hecho de sauce inglés que mueve suavemente esa corriente de aire por el salón. Lo genial es que uno de los cocineros del restaurante vive en este bote —no está en la red eléctrica, genera su propia energía— cultiva su propia fruta y eso es fantástico.

Los nombres de los restaurantes no son casuales. Acorn House es el elemento madera, Waterhouse es el elemento agua, y estoy pensando que voy a construir cinco restaurantes con base a las cinco especialidades de la acupuntura medicinal china. El supermercado popular necesitaba llevar alimentos a un espectro más amplio de gente. Tal vez personas de la clase trabajadora o personas que creen realmente en una cooperativa. Esta es una empresa social, un supermercado sin fines de lucro. Se trata de la desconexión social entre los alimentos, las comunidades del medio urbano y su relación con los productores rurales, conectando las comunidades de Londres con los productores rurales.



FASE 0

ANEXO
4.3

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO

4 DE 6

ANEXOS

Jeff Kirschner: Esta App hará que recoger la basura sea divertido

Texto retomado de:

https://www.ted.com/talks/jeff_kirschner_this_app_makes_it_fun_to_pick_up_litter/transcript?language=es#t-358828



Esta historia comienza con estos dos: mis hijos. Estábamos caminando por los bosques de Oakland cuando mi hija vio en un arroyo un tubo de plástico de arena para gato. Me miró y dijo: "papi, eso no va aquí".

Eso me recordó un campamento de verano. En la mañana del día de visitas, justo antes de que dejaran entrar a nuestros ansiosos padres, el director de campamento dijo: "¡Rápido! Recoja todos cinco piezas de basura". Tienes a un par de cientos de niños recogiendo basura, y muy pronto, se tiene un campo mucho más limpio. Entonces pensé, ¿por qué no aplicar ese modelo de limpieza multitudinario al planeta entero? Esa fue la inspiración para Litterati.

El objetivo es crear un mundo libre de basura. Déjenme mostrarles cómo empezó. Tomé una foto de un cigarro mediante Instagram. Luego tomé otra foto... y luego otra... y otra más. Y noté dos cosas: la primera, la basura se volvió artística y accesible; y la segunda, después de unos días, tenía 50 fotos en mi teléfono y había recogido cada una de esas piezas, y me di cuenta de que tenía un registro del impacto positivo que tenía en el planeta. Son 50 cosas menos que pueden ver, que pueden pisar, o que un ave puede comer.

Así que empecé a contar a la gente lo que hacía, y comenzaron a participar. Y un día, esta foto apareció en China. Fue entonces cuando me di cuenta de que Litterati era más que solo fotos bonitas; nos estábamos convirtiendo en una comunidad recolectora de datos. Cada foto cuenta una historia. Nos dice quién recogió qué, una ubicación nos dice dónde y un reloj nos dice cuándo. Entonces diseñé un mapa de Google, y marqué los puntos donde se recogían las piezas de basura. La comunidad creció y los datos también. Mis dos hijos van a la escuela justo en ese punto.

Basura: se está mezclando con el trasfondo de nuestra vida. ¿Qué pasa si la traemos al primer plano? ¿Y si comprendiéramos exactamente lo que está en nuestras calles, nuestras aceras y patios? ¿Cómo usaríamos esos datos para hacer un cambio? Déjenme mostrarles. Lo primero sería con las ciudades. San Francisco quería entender qué porcentaje de la basura eran cigarrillos. ¿Por qué? Para crear un impuesto. Pusieron a un par de personas en la calle con lápices y portapapeles, para andar por ahí recolectando información que llevó a un impuesto del 20 % en la venta de cigarrillos. Y fueron demandados por Big Tobacco, quienes afirmaban que recolectar información con lápices y portapapeles no era ni preciso ni comprobable. La ciudad me llamó y preguntó si nuestra tecnología podría ayudar. No creo que se hayan dado

cuenta de que nuestra tecnología era mi cuenta de Instagram. Pero dije, "Sí, si podemos".

"Y podemos decirles si es el Parlamento o un Pall Mall. Además, cada foto se etiqueta con ubicación y hora, lo que ofrece evidencia". Cuatro días y 5,000 piezas más tarde, nuestros datos se usaron en el tribunal no solo para defenderlo, sino también duplicar el impuesto. Generando un ingreso periódico de cuatro millones de dólares para limpiar San Francisco.

Durante ese proceso aprendí dos cosas: una, Instagram no es la herramienta apropiada. Así que creamos una aplicación.

Y dos, si lo piensan, cada ciudad del mundo tiene una huella singular de basura, y esa huella provee ambos, la causa del problema y el camino a la solución. Si pudieran generar una vía de ingresos solo por entender el porcentaje de cigarrillos, bueno, ¿qué hay de los vasos de café o las latas de refresco o las botellas de plástico? Si conocemos la huella de San Francisco, ¿cómo es la de Oakland o Ámsterdam o de algún otro lugar cercano a casa? ¿Qué hay de las marcas? ¿Cómo se podrían usar estos datos para alinear los intereses ambientales y económicos? Hay un edificio en el centro de Oakland muy deteriorado. La comunidad Litterati se reunió y recogió cerca de 1,500 piezas. Y esto es lo que aprendimos: la mayoría de esa basura venía de una marca de tacos muy conocida. La mayoría de esa basura eran bolsitas de salsa picante de esa marca, y la mayoría de estas bolsas no estaban si quiera abiertas. El problema y el camino a la solución — quizá esa marca deba solo dar salsa picante por petición o instalar dispensadores o cambiar a bolsitas más ecológicas. ¿Cómo puede una marca utilizar una amenaza ambiental, convertirlo en un motor económico y convertirse en un héroe de la industria?

Si realmente quieren crear un cambio, no hay mejor lugar para empezar que con nuestros hijos. Un grupo de niños de quinto curso recogió 1,247 piezas de basura solo en el patio de su escuela. Y aprendieron que el tipo de basura más común eran envoltorios de popotes de su propia cafetería. Entonces estos niños fueron al director y le preguntaron, "¿Por qué seguimos comprando popotes?" Y dejaron de hacerlo. Y aprendieron que de forma individual podrían marcar una diferencia, pero que juntos creaban un impacto.

No importa si eres estudiante o científico, si vives en Honolulu o en Hanoi, esta es una comunidad para todos. Comenzó por dos niños pequeños en el bosque del norte de California, y hoy está extendido por todo el mundo. ¿Saben cómo lo hemos logrado? De uno en uno.



FASE 0

ANEXO
4.3

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO



ANEXOS

Melati and Isabel Wijsen: Nuestra campaña para prohibir bolsas de plástico en Bali.

Texto retomado de:

https://www.ted.com/talks/melati_and_isabel_wijsen_our_campaign_to_ban_plastic_bags_in_bali/transcript?language=en



Melati Wijsen: Bali, isla de los dioses.
 Isabel Wijsen: Un paraíso verde.
 MW: O... un paraíso perdido. Bali, isla de la basura.
 IW: En Bali, generamos 680 m³ de basura de plástico al día. Eso significa alrededor de un edificio de 14 pisos. Y si se trata de bolsas de plástico, menos del 5% se recicla.
 MW: Sabemos que eso cambia la imagen que puedan tener de nuestra isla. Cambió la nuestra, también, al enterarnos de ello, al enterarnos de que casi todas las bolsas de plástico en Bali terminan en nuestros desagües, después en nuestros ríos y luego en nuestro océano. Y las que no llegan al mar, ni se incineran, ni se recogen.
 IW: Así que decidimos hacer algo al respecto. Y hemos trabajado casi tres años para intentar decir no a las bolsas de plástico en nuestra isla natal. Y hemos tenido algunos éxitos significativos.
 MW: Somos hermanas, y vamos a la mejor escuela del mundo: La Escuela Verde de Bali. La Escuela Verde no solo es diferente en la forma cómo está construido con bambú, sino también en la forma cómo se enseña. Se nos enseña a convertirnos en líderes de hoy, algo que un libro de texto normal no puede igualar.
 IW: Al volver a casa, acordamos de que nosotras también queríamos tener trascendencia. ¿Por qué deberíamos esperar a haber crecido para tener trascendencia? Queríamos hacer algo ahora.
 MW: Sentadas en el sofá esa noche, pensamos en todos los problemas que enfrenta Bali. Y lo que más destacó para nosotras fue la basura de plástico. Pero eso es un gran problema. Así que buscamos un objetivo realista para nosotras como niñas: bolsas de plástico. Y nació la idea.
 IW: Empezamos a investigar, y cuanto más íbamos sabiendo, más claro era que las bolsas de plástico no tenían nada bueno. ¿Y saben qué? Ni siquiera las necesitamos. La idea se convirtió en "Adiós a las bolsas de plástico". Lección uno: una no puede hacerlo todo solo. Se necesita un gran equipo de niños de ideas afines, y así formamos el equipo de Adiós a las bolsas de plástico.
 W: Iniciamos una villa piloto, el hogar de 800 familias. El alcalde del pueblo fue nuestro primer amigo. Nos centramos en hacer conscientes a los clientes, porque ahí es donde el cambio tiene que ocurrir. El pueblo ya a dos tercios del camino de convertirse en libre de bolsas de plástico.
 Los primeros intentos para que el gobierno de Bali se uniera,

fallaron. Por lo que pensamos, "Hmm... una petición con un millón de firmas, no puede ignorarse ¿verdad?" Nos quedamos atrapados, hasta que aprendimos la lección número dos: pensar de forma no convencional.
 MW: la lección tres: persistencia. Nos dirigimos al aeropuerto. Superamos la fase con el conserje. Y luego con el jefe de su jefe, y luego con el asistente del gerente, y luego, con el gerente, y entonces... nos regresaron a dos niveles inferiores y pensamos, así, volveremos al conserje. Y después de varios días llamando a puertas y siendo simplemente niñas en una misión, finalmente llegamos a la gerente comercial de los aeropuertos de Bali. Y le dimos el discurso de "Bali libre de bolsas de plástico" y comentó "No puedo creer lo que estoy por decir, pero voy a dar la autorización de recogida de firmas detrás de aduana e inmigración".
 IW: En la primera hora y media de allí, llegamos casi a las 1000 firmas. ¿No es genial?
 Lección número cuatro: se necesitan defensores en todos los niveles de la sociedad, desde estudiantes a gestores comerciales a personajes famosos.
 MW: Jane Goodall nos enseñó el poder de la red de un pueblo. Ella comenzó con solo un grupo de Roots & Shoots y ahora cuenta con 4,000 grupos en todo el mundo. Somos uno de ellos. Ella es una verdadera inspiración. Pero también hemos aprendido mucho sobre paciencia, cómo hacer frente a las frustraciones. Liderazgo. Trabajo en equipo. Amistad. Y hemos aprendido de la importancia del compromiso. No siempre es fácil.
 IW: Nuestra campaña a corto plazo, "Una isla / una sola voz" tiene que ver con esto.
 MW: Pero ¿por qué le contamos todo esto? Bueno, en parte, porque estamos orgullosas de los resultados que, junto con nuestro equipo, hemos podido lograr. Y también porque en el camino, hemos aprendido que los niños pueden hacer cosas. Podemos hacer que las cosas sucedan. Isabel y yo solo teníamos 10 y 12 años cuando empezamos esto. Todo lo que queríamos era evitar que esas bolsas de plástico se enrollaran y sofocaran nuestra hermosa casa. Los niños tienen una energía sin límites y una motivación para ser el cambio que el mundo necesita.
 MW: Todavía tenemos mucho trabajo por hacer, pero sabemos que no nos detendremos hasta que la primera pregunta que hizo al llegar a los aeropuertos de Bali sea "Bienvenidos a Bali, ¿tienen alguna bolsa de plástico para declarar?".



FASE 0

ANEXO

4.3

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO

6 DE 6

ANEXOS

Jane Chen: Un cálido abrazo que salva vidas

Texto retomado de:

https://www.ted.com/talks/jane_chen_a_warm_embrace_that_saves_lives/transcript?language=es#t-83390



Por favor, cierren los ojos, y abran las manos. Imagínense lo que podrían colocar en sus manos: una manzana, tal vez su cartera. Ahora abran los ojos. ¿Qué me dicen de una vida?

Lo que ven aquí es un niño prematuro. Da la impresión de que descansa tranquilamente, pero está luchando por sobrevivir porque no puede regular su propia temperatura corporal. Este bebé es tan pequeño que no tiene grasa corporal suficiente como para mantenerse caliente. Lamentablemente, 20 millones de bebés como éste nacen cada año, en todo el mundo. Cuatro millones de ellos mueren anualmente.

Pero el mayor problema es que los que sobreviven crecen con graves problemas de salud a largo plazo. La razón es porque en el primer mes de vida del bebé, su única función es crecer. Si está combatiendo una hipotermia, sus órganos no pueden desarrollarse con normalidad, lo que da lugar a una serie de problemas de salud desde diabetes, enfermedades cardíacas, hasta un bajo CI. Imagínense, muchos de estos problemas se podrían prevenir si estos bebés se mantuvieran calientes. Ésa es la función primordial de una incubadora. Pero las incubadoras tradicionales necesitan electricidad y alcanzan los 20 mil dólares. No se las van a encontrar en zonas rurales de países en desarrollo. Como consecuencia, los padres recurren a soluciones locales como colocar botellas de agua caliente alrededor de sus cuerpos, o ponerlos debajo de una bombilla, métodos que son tanto ineficaces como inseguros. He presenciado esto una y otra vez.

En uno de mis primeros viajes a la India, conocí a esta joven, Sevitha, que había dado a luz a un pequeño bebé prematuro: Rani. Llevó a su bebé al centro de salud más próximo, y el médico le aconsejó que llevara a Rani al hospital para que pudiera ponerlo en una incubadora. Pero ese hospital estaba a más de cuatro horas. Y Sevitha carecía de medios para llegar allí, así que su bebé murió.

Inspirados por esta historia, y por docenas de historias similares, mi equipo y yo nos dimos cuenta de que lo que hacía falta era una solución local, algo que pudiera funcionar sin electricidad, que fuera lo suficientemente sencillo como para que lo usara una madre o comadrona, dado que la mayoría de nacimientos tienen lugar en casa. Necesitábamos algo que fuera portátil, algo que pudiera esterilizarse y reutilizarse con muchos bebés, y algo que tuviera un coste súper bajo,

comparado con los 20,000 dólares que cuesta una incubadora en EE.UU.

Así que se nos ocurrió esto. Lo que ven aquí no se parece en nada a una incubadora. Parece un saco de dormir para un bebé. Se puede abrir totalmente. Es impermeable. No tiene costuras por dentro así que se puede esterilizar fácilmente. Pero la magia está en esta bolsa de cera. Es un material de cambio de fase. Es una sustancia similar a la cera con un punto de fusión a la temperatura del cuerpo humano, 37° Celsius. Se puede derretir simplemente utilizando agua caliente y después de derretirse es capaz de mantener una temperatura constante entre cuatro y seis horas seguidas, después de las cuales simplemente se recalienta la bolsa. Se coloca de nuevo en este pequeño bolsillo de aquí, y crea un micro medioambiente cálido para el bebé. Parece sencillo pero lo hemos repetido docenas de veces yendo al terreno a hablar con médicos, madres y personal sanitario, para asegurarnos de que satisfacía las necesidades de las comunidades locales. Tenemos planeado lanzar este producto en India en 2010. Y el precio final será de 25 dólares, menos del 0,1% del coste de una incubadora tradicional.

En los próximos cinco años esperamos salvar la vida de casi un millón de bebés. Pero el impacto social a más largo plazo es una reducción en el crecimiento de la población. Parece ir en contra de toda lógica, pero resulta que al reducir la mortalidad infantil el tamaño de la población también disminuye, porque los padres no tienen que anticipar que sus bebés van a fallecer. Esperamos que el calentador de bebés Embrace y otras innovaciones sencillas similares representen una nueva tendencia para el futuro de la tecnología: soluciones sencillas, localizadas y asequibles que tienen el potencial de producir un impacto social enorme.

A la hora de diseñarlo, observamos una serie de principios básicos. Nos propusimos comprender al usuario final, en este caso, gente como Sevitha.

Intentamos comprender la raíz del problema en lugar de dejarnos influir por lo que ya existe. Y después pensamos en la solución más simple que pudimos para tratar el problema. Al hacerlo, creo que verdaderamente acercamos la tecnología a las masas. Y podemos salvar millones de vidas, mediante la sencilla calidez de un abrazo.



ANEXO
4.4

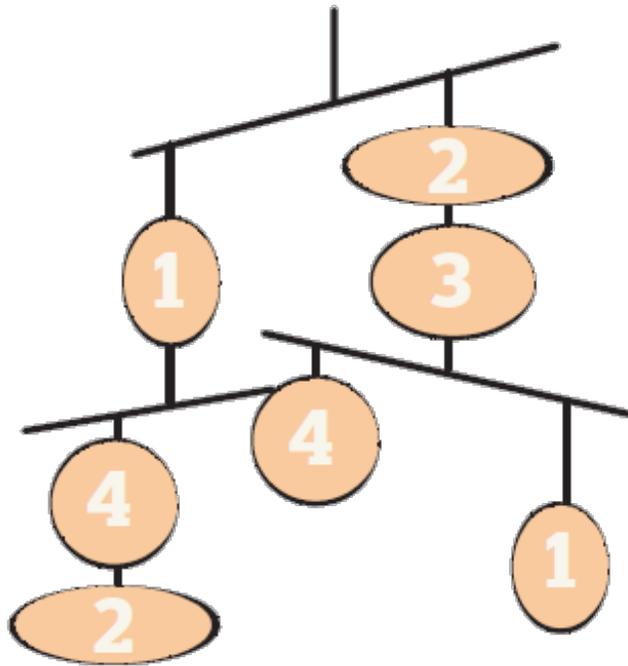
CONECTANDO IDEAS

1 DE 2

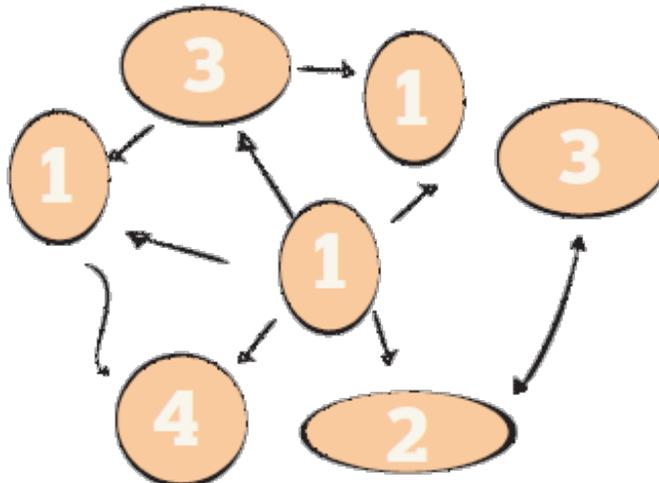
ANEXOS

Muestra de producto final

MÓVIL GIGANTE



MAPA MENTAL





FASE 0

ANEXO 4.4 CONECTANDO IDEAS 2 DE 2 Material de trabajo ANEXOS

1 ¿De qué trata el proyecto emprendedor?

2 ¿Qué necesidad personal o de la comunidad resuelve el proyecto emprendedor?

3 ¿Qué cualidad o característica del emprendedor crees que haya sido más valiosa para llevar a cabo el proyecto?

4 ¿Con qué habilidad o cualidad personal contribuirías?





FASE 0

ANEXO
5.1

¿TÚ QUÉ HARÍAS?

ANEXOS



<p>SITUACIONES</p>	<p>Imagina que los padres tuvieran que pasar un examen antes de tener hijos. Escribe 6 preguntas que les harías en ese examen.</p>
<p>Explica cómo sería una flor inventada por ti que nunca haya visto nadie. Dibújala.</p>	<p>Si tuvieras que inventar una nueva asignatura que tuvieran que aprender los niños de todas las edades, ¿cuál sería? Explica por qué crees que los niños necesitan aprender esa asignatura.</p>
<p>Si pudieras elegir una cosa que fuera gratuita para todo el mundo, ¿qué escogerías? ¿Por qué?</p>	<p>Si fueras un superhéroe. ¿Qué habilidades tendrías? ¿Cómo las utilizarías para ayudar a tu comunidad?</p>
<p>Si la gente no pudiera ver los colores, ¿cómo funcionarían los semáforos? Diseña un sistema de tráfico que no se base en los colores.</p>	<p>¿Cómo sería la vida de diferente si no hubiera electricidad? Enumere tres formas diferentes.</p>



FASE 0

ANEXO
5.2

HOJA DE PROBLEMÁTICAS

ANEXOS



<p>PARQUES DE MI COLONIA</p> <p>Los parques están abandonados y carentes de actividades físicas.</p>	<p>COLADERAS DE MI CIUDAD</p> <p>Se tapan con la basura provocando inundaciones y agua estancada (además de fauna nociva, zika, chikungunya, dengue, etc.)</p>	<p>LIBROS ESCOLARES</p> <p>Escasez de libros en la biblioteca escolar.</p>
<p>AGUA SUCIA EN LLAVES DE MI CASA</p> <p>El agua llega sucia y con residuos.</p>	<p>BASURA DE MI CASA</p> <p>Basura mezclada que al no ser separada no se puede reciclar.</p>	<p>JARDINERAS ESCOLARES EN SEQUÍA</p> <p>Descuido y falta de vegetación en las jardineras escolares.</p>



FASE 0

ANEXO
5.3

TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

ANEXOS

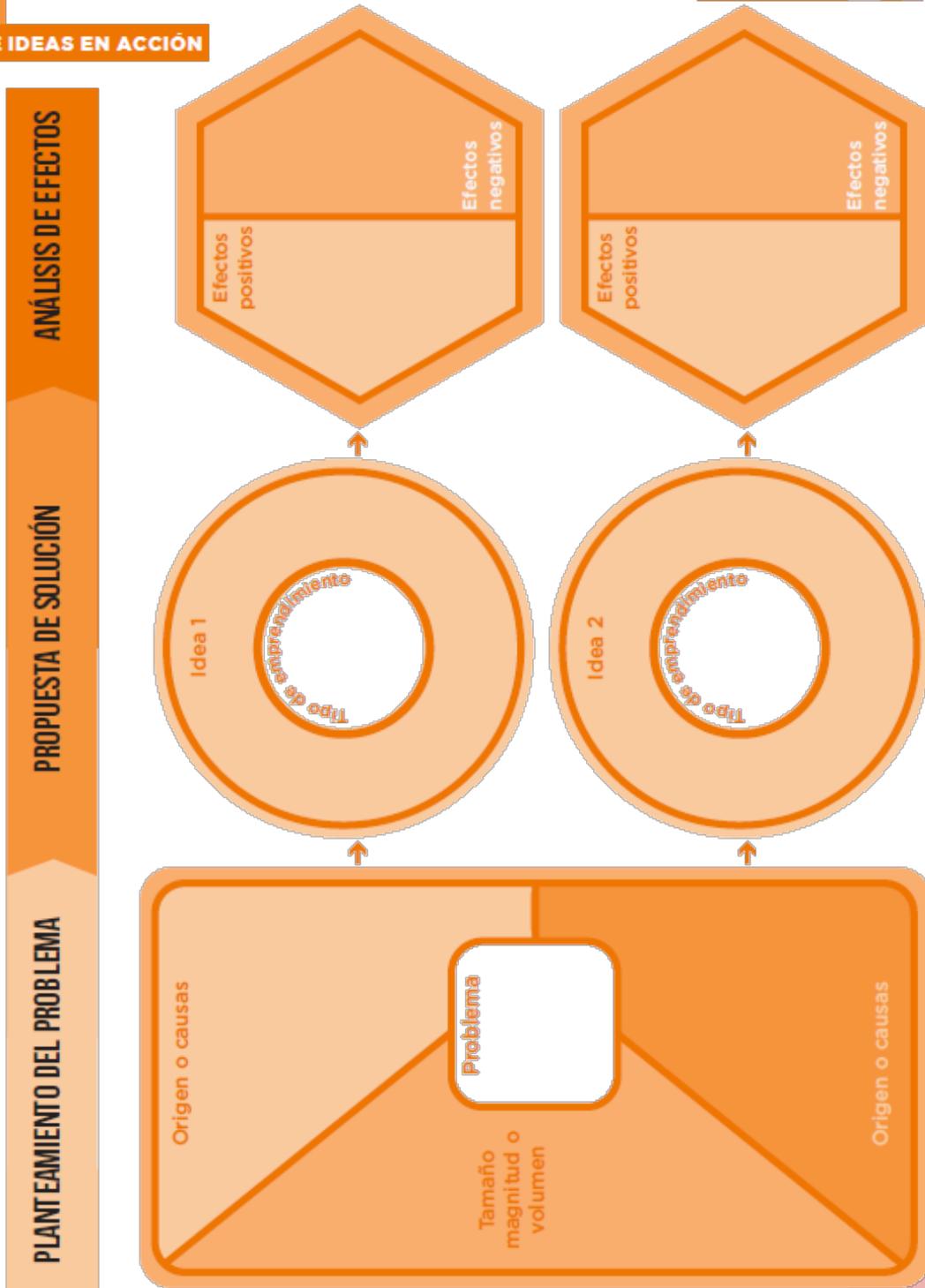
<p>TIPO DE EMPRENDIMIENTO</p>	<p>SOCIAL</p> <p>Sin fines de lucro. Resuelve necesidades de la comunidad. Mejora el bienestar de sus habitantes.</p>	<p>MEDIOAMBIENTAL</p> <p>Contribuye a la mejora del medio ambiente. Propone energías sustentables. Concientiza a un consumo responsable.</p>
	<p>DEPORTIVO</p> <p>Busca mejorar las condiciones deportivas. Transforma las formas en que se practica el deporte. Realiza eventos deportivos. Mejora los productos deportivos.</p>	<p>EMPRESARIAL</p> <p>Crea nuevos productos que satisfacen necesidades y deseos. Abre nuevas oportunidades para la compra y venta de bienes y servicios.</p>



FASE 0

ANEXO
5.4
MAPA DE IDEAS EN ACCIÓN

ANEXOS





FASE 0

ANEXO
6.1

ANEXOS

INFORMACIÓN PARA REVISAR PREVIO A LA SESIÓN

1 DE 2

Pensamiento del diseño

El pensamiento del diseño es una metodología que permite analizar meticulosamente una problemática o área de oportunidad y buscar una solución adecuada. Esta solución se compone de distintos puntos de vista del grupo que trabaja en ella. Sin importar la problemática, la metodología del pensamiento de diseño sigue, fundamentalmente, estos cuatro pasos:

1. Definir el problema

El objetivo de este paso es encontrar las causas principales de una problemática y buscar nuevas formas para solucionarlo. Consiste en analizar los diferentes elementos que componen el problema para después cuestionarlos hasta que se encuentran las respuestas relevantes respecto a sus causas. Este paso pretende cambiar la manera de percibir el problema, ya que se deshacen las ideas que aparentemente lo causaban y ocurre un cambio de perspectiva del mismo.

2. Considerar las opciones de solución

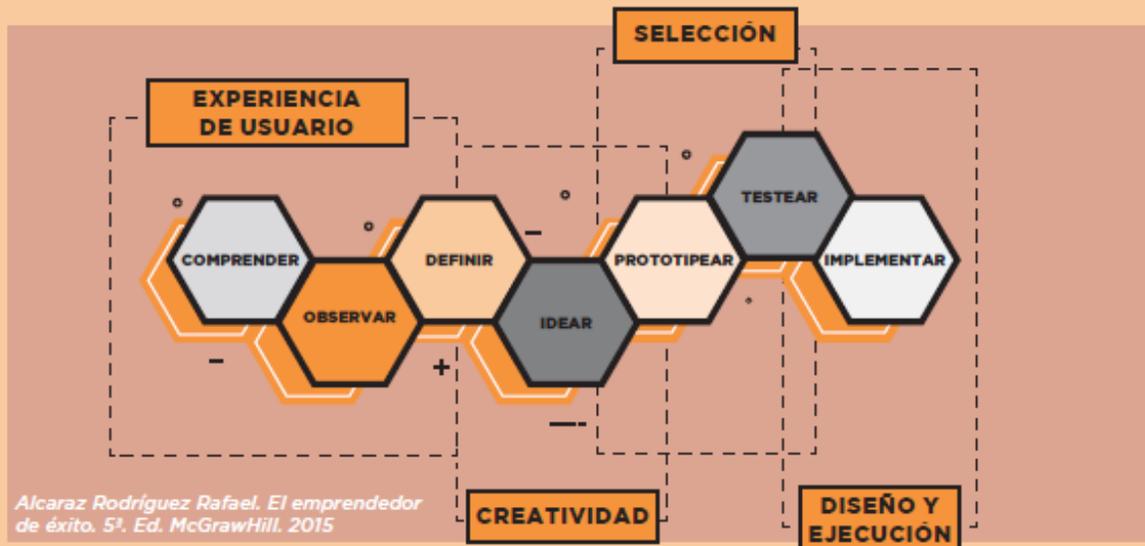
El objetivo de este paso es buscar opciones variadas, diferentes e innovadoras para resolver una problemática. Pretende combatir la forma tradicional de enfrentar un problema proponiendo una solución conocida. La principal herramienta de este paso es la lluvia de ideas y su finalidad es buscar soluciones que generen un resultado distinto.

3. Afinar la selección de la solución

Una vez obtenidas varias opciones de solución, se recuperan las mejores ideas y se evalúan y juzgan para obtener las más adecuadas. Este proceso busca trabajar el potencial de las ideas, analizarlas y combinarlas entre sí para resolver la problemática.

4. Escoger la mejor solución

El último paso del proceso es elegir la idea más adecuada para implementarla y darle seguimiento.





FASE 0

ANEXO 6.1

ANEXOS

INFORMACIÓN PARA REVISAR PREVIO A LA SESIÓN

2 DE 2

Plan de negocios

Aunque la metodología utilizada para llevar a cabo la actividad es el plan de acción, será de utilidad conocer la definición de plan de negocios y sus elementos porque proporcionará un contexto amplio en cuanto a la planeación de proyectos emprendedores con fines de lucro.

El plan de negocios, empresarialmente conocido como modelo de negocio, es una forma simplificada de plasmar el desarrollo de un proyecto empresarial nuevo o la forma de trabajo de una empresa. Permite expresar y describir los mecanismos por los cuales las empresas buscan generar ingresos y beneficios.

Es importante considerar que un plan de negocios es una herramienta para la planificación y sin ella se corre el riesgo de desertar en cualquier etapa establecida. Además, esta herramienta contiene la síntesis de ideas que generaron un proyecto y en caso de haber algo que lo perjudique será más fácil detectar la causa.

Algunos de los principales tópicos que se deben tener en cuenta son: cómo se definen y diferencian su oferta de productos (propuesta de valor), cómo seleccionan a los clientes, cómo crean utilidad para sus clientes, cómo consiguen y mantienen sus clientes, cómo sale al mercado con publicidad y distribución, cuáles son las principales tareas, cómo configuran los recursos y cómo consiguen beneficios.

Para obtener información más detallada sobre el plan de negocios y en particular de un tipo de modelo, consulte:



<http://Innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>



FASE 0

ANEXO
6.2

FICHAS BUSCANDO A TU PAREJA

ANEXOS

<p>SITUACIÓN A RESOLVER</p>	<p>Describe la problemática o área de oportunidad que se busca resolver a través de un proyecto emprendedor.</p>	<p>SOCIOS</p>	<p>Son aquellas personas que se sumarán o contribuirán con sus esfuerzos o recursos para aumentar las posibilidades de éxito y reducir las dificultades del proyecto emprendedor.</p>
<p>CARACTERÍSTICA INNOVADORA</p>	<p>Explica la cualidad o característica que resuelve o satisface las necesidades de los beneficiados de una manera única e innovadora. Es la razón por la cual las personas preferirán un proyecto emprendedor sobre otros.</p>	<p>FORMAS DE DISTRIBUCIÓN</p>	<p>Describen la manera más eficiente de hacer llegar el producto o servicio del proyecto a los beneficiados finales. Por ejemplo, vía electrónica, personal, etcétera.</p>
<p>ACTIVIDADES PRINCIPALES</p>	<p>Identifica las acciones necesarias o fundamentales para cumplir el objetivo del proyecto.</p>	<p>FORMAS DE COMUNICACIÓN</p>	<p>Determina las formas de comunicación con los beneficiados; cómo se dará seguimiento a los resultados del proyecto una vez implementado.</p>
<p>PÚBLICO BENEFICIADO</p>	<p>Delimita el conjunto de personas a las cuales beneficiarás con el proyecto de emprendimiento.</p>	<p>FORMAS DE OBTENER DINERO</p>	<p>Define las estrategias que permitirán generar ingresos para el proyecto.</p>
<p>RECURSOS NECESARIOS</p>	<p>Define los recursos que permitirán cumplir el objetivo del proyecto junto con su característica innovadora; pueden ser el tiempo, el dinero y las personas.</p>	<p>ORGANIZACIÓN DE DINERO</p>	<p>Define las estrategias que permitirán organizar los ingresos y gastos generados por el proyecto emprendedor.</p>



FASE 0

ANEXO 6.3

ANEXOS

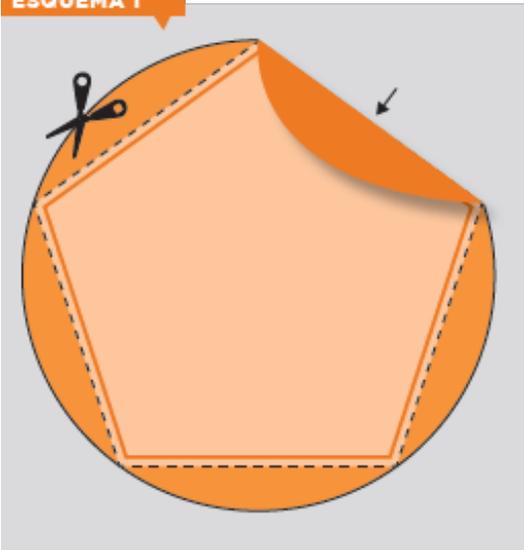
PELOTA DE IDEAS - INSTRUCCIONES DE ARMADO

1 DE 4

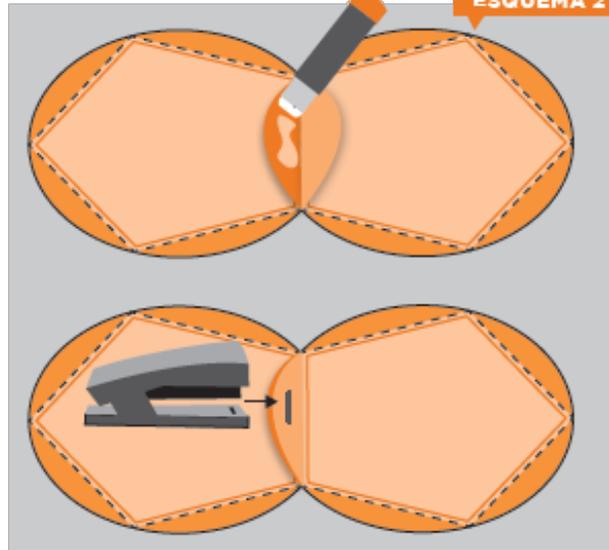
Una vez que cada pentágono tenga las ideas del proyecto emprendedor, siga estos pasos:

1. Recorte cada círculo siguiendo la línea continua del círculo. Al terminar deberá contar con doce círculos y la Información respectiva dentro de cada pentágono.
2. Doble hacia el centro las pestañas del círculo siguiendo las líneas punteadas del pentágono (esquema 1).
3. Una los círculos entre sí por la parte trasera de las pestañas (esquema 2). Para esto pueden utilizar lápiz adhesivo y reforzar con engrapadora o sólo utilizar la engrapadora. Verifique que la Pelota de Ideas esté firmemente unida.

ESQUEMA 1



ESQUEMA 2



RESULTADO FINAL





ANEXO 6.3 **ANEXOS**

PELOTA DE IDEAS - MATERIAL 2 DE 4

Piezas de la Pelota de ideas

PLAN DE ACCIÓN DEL PROYECTO EMPRENDEDOR

DISEÑADOR POR:

1 ¿Para qué ha sido diseñado este proyecto?

2 ¿Qué hace especial su idea emprendedora?

SITUACIÓN A RESOLVER

CARACTERÍSTICA INNOVADORA



FASE 0

ANEXO 6.3 **ANEXOS**

PELOTA DE IDEAS - MATERIAL 3 DE 4

Piezas de la Pelota de ideas

3
¿Cuáles son las actividades fundamentales para cumplir los objetivos del proyecto?
.....
ACTIVIDADES PRINCIPALES

4
¿A quién o a quiénes ayudarán con el proyecto?
.....
PÚBLICO BENEFICIADO

5
¿De qué recursos disponen para realizar el proyecto?
Tiempo / Materiales / Otros
.....
RECURSOS NECESARIOS

6
¿Quiénes los apoyarán para realizar el proyecto?
.....
SOCIOS



FASE 0

ANEXO **6.3** **ANEXOS**

PELOTA DE IDEAS - MATERIAL 4 DE 4

Piezas de la Pelota de ideas

7
¿Cómo harán llegar el proyecto a los demás?
FORMAS DE DISTRIBUCIÓN

8
¿Cómo tendrán comunicación con los beneficiados del proyecto?
FORMAS DE COMUNICACIÓN

9
¿De dónde obtendrán el dinero para el proyecto?
FORMAS DE OBTENER DINERO

10
¿Cómo administrarán el dinero del proyecto?
ORGANIZACIÓN DEL DINERO



FASE 0

ANEXO

6.4

GUÍA DE CONTENIDO DE LA PELOTA DE IDEAS

1 DE 2

ANEXOS

Una vez que cada pentágono tenga las ideas del proyecto emprendedor, siga estos pasos:

1. Pida que organicen las doce piezas siguiendo la numeración marcada, de manera que todos los integrantes del equipo puedan leer las preguntas del pentágono.
2. Inicie pidiendo que localicen la pieza siguiendo el orden establecido en la guía.
3. Escoja a algún alumno para que lea en voz alta la pregunta correspondiente.
4. Explique el objetivo y el concepto que deberán desarrollar como equipo emprendedor.
5. Invite a que discutan la respuesta a la pregunta de la pieza y que lleguen a un consenso sobre la mejor idea que puedan implementar.
6. Pida que la anoten utilizando frases claras o ideas concretas.
7. Espere a que todos los equipos viertan su respuesta dentro del pentágono antes de pasar a la siguiente pieza.
8. Verifique que las respuestas que estén anotando sean consecuentes con su proyecto emprendedor.
9. Repita los pasos del 2 al 7 para cada pieza hasta terminar.
10. Confirme que las piezas estén completas antes de proceder con el armado.



FASE 0

ANEXO 6.4

ANEXOS

GUÍA DE CONTENIDO DE LA PELOTA DE IDEAS



PIEZA	CONCEPTO	OBJETIVO
Plan de acción del proyecto emprendedor		Nombre del proyecto emprendedor desarrollado por el equipo.
Diseñado por:		Nombres de los creadores del proyecto emprendedor.
1. ¿Para qué ha sido diseñado este proyecto?	Situación a resolver	Describir la problemática o área de oportunidad que se busca resolver a través de un proyecto emprendedor.
2. ¿Qué hace especial su Idea emprendedora?	Característica Innovadora	Explicar o describir la cualidad o característica que resuelve o satisface las necesidades de los beneficiados de una manera única e Innovadora. Es la razón por la cual las personas preferirán un proyecto emprendedor sobre otros.
3. ¿Cuáles son las actividades fundamentales para cumplir los objetivos del proyecto?	Actividades principales	Identificar las acciones necesarias o fundamentales para cumplir el objetivo del proyecto.
4. ¿A quién o a cuáles ayudarán con el proyecto?	Público beneficiado	Delimitar el conjunto de personas a las cuales beneficiarás con el proyecto de emprendimiento.
5. ¿De qué recursos disponen para realizar el proyecto?	Recursos necesarios	Definir los recursos que permitirán cumplir el objetivo del proyecto junto con su característica Innovadora; pueden ser el tiempo, el dinero y las personas.
6. ¿Quiénes los apoyarán para realizar el proyecto?	Socios	Identificar a las personas que se sumarán o contribuirán con sus esfuerzos o recursos para aumentar las posibilidades de éxito y reducir las dificultades del proyecto emprendedor.
7. ¿Cómo harán llegar el proyecto a los demás?	Formas de distribución	Describir la manera más eficiente de hacer llegar el producto o servicio del proyecto a los beneficiados finales. Por ejemplo, vía electrónica, personal, etcétera.
8. ¿Cómo tendrán comunicación con los beneficiados del proyecto?	Formas de comunicación	Determinar las formas de comunicación con los beneficiados; cómo se dará seguimiento a los resultados del proyecto una vez implementado.
9. ¿De dónde obtendrán el dinero para el proyecto?	Formas para obtener dinero	Definir las estrategias que permitirán generar ingresos para el proyecto.
10. ¿Cómo administrarán el dinero del proyecto?	Organización del dinero	Definir las estrategias que permitirán organizar los ingresos y gastos generados por el proyecto emprendedor.



ANEXO
7.1
ROMPECABEZAS FINANCIERO

ANEXOS

<p>PRESUPUESTO</p> <p>Es el registro puntual de los ingresos y gastos que permite organizar tu dinero.</p>	<p>INGRESO</p> <p>Es el dinero que reciben las personas por su trabajo.</p>	<p>EGRESO</p> <p>Son los gastos que la gente hace para satisfacer sus necesidades y deseos.</p>
<p>GASTOS FIJOS</p> <p>Son aquellos gastos que se realizan de manera constante. Por ejemplo: pagar la colegiatura.</p>	<p>GASTOS VARIABLES</p> <p>Estos gastos son de acuerdo con las necesidades y deseos de las personas. Por ejemplo: pagar una consulta médica.</p>	<p>GASTOS HORMIGA</p> <p>Son aquellos gastos que surgen de forma espontánea. Por ejemplo: comprar golosinas.</p>



FASE 0

ANEXO 7.2 MI PRESUPUESTO MENSUAL 1 DE 2 ANEXOS

1. Nombre:

2. ¿Cuánto dinero tengo al mes? (suma todos los ingresos que tienes)

- a) Lo que me dan mis papás \$ _____
- b) Si me dan domingo \$ _____
- c) Si hago un trabajo adicional \$ _____
- d) Si tengo beca \$ _____
- e) Si vendo algún producto \$ _____
- f) Otro \$ _____

INGRESOS MENSUALES:

\$

3. ¿En qué gasto? Anota las cosas en las que gastas semanalmente y súmalas para que te dé un total mensual.

TIPO DE GASTOS	SEMANA 1		SEMANA 2		SEMANA 3		SEMANA 4	
	DESCRIPCIÓN	COSTO	DESCRIPCIÓN	COSTO	DESCRIPCIÓN	COSTO	DESCRIPCIÓN	COSTO
Transporte								
Comida								
Escuela								
Diversión								
Ropa								
Otros								
	TOTAL SEMANA 1:		TOTAL SEMANA 2:		TOTAL SEMANA 3:		TOTAL SEMANA 4:	
	SUMA LAS SEMANAS 1,2,3 Y 4 GASTOS TOTALES \$ <input type="text"/>							



ANEXO 7.2 MI PRESUPUESTO MENSUAL 2 DE 2 **ANEXOS**

4. Resta de la cantidad total de los gastos a los ingresos (Cuadro 2 y 3):

 Total: \$

5. ¿Cuánto dinero me quedó?

 Total: \$

6. ¿Cuánto dinero ahorraré mensualmente?

 Total: \$



ANEXO 7.3
NUESTRO PRESUPUESTO 1 DE 2

ANEXOS

1. Nombre del proyecto:

2. Objetivo del presupuesto:

3. ¿Cuánto dinero tenemos al mes? (suma todos los ingresos que juntos podrían obtener)

	INTEGRANTE 1	INTEGRANTE 2	INTEGRANTE 3	INTEGRANTE 4	INTEGRANTE 5	INTEGRANTE 6
INGRESOS						

GRAN TOTAL DEL EQUIPO: \$



FASE 0

ANEXO

7.3

NUESTRO PRESUPUESTO

2 DE 2

ANEXOS

4. ¿En qué gastaremos?

DESCRIPCIÓN	COSTO

5. Resten los gastos a los ingresos del equipo (Cuadro 3 y 4):



Total:

\$

6. ¿Quedó dinero? En caso afirmativo, anoten la cantidad abajo.



Total:

\$





ANEXO
8.1

ANEXOS

MUSEO DE IDEAS

Acomodo sugerido para la presentación de proyectos (patio principal o aula de clases):





FASE 0

ANEXOS

ANEXO
8.2

TARJETA DE ALIADOS

Imprima o fotocople el siguiente modelo de tarjeta y recorte. Una parte se la queda el equipo emprendedor (datos) y la otra el aliado (agradecimiento). Considere 60 tarjetas (10 por equipo).

<p>¿CÓMO APOYARÉ?</p> <p>ME UNO AL PROYECTO (NOMBRE DEL PROYECTO):</p> <p>TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO:</p> <p>NOMBRE:</p>	<p>¿CÓMO APOYARÉ?</p> <p>ME UNO AL PROYECTO (NOMBRE DEL PROYECTO):</p> <p>TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO:</p> <p>NOMBRE:</p>	<p>¿CÓMO APOYARÉ?</p> <p>ME UNO AL PROYECTO (NOMBRE DEL PROYECTO):</p> <p>TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO:</p> <p>NOMBRE:</p>
<p>¡GRACIAS POR UNIRTE A NUESTRO PROYECTO!</p> <p>EN LOS PRÓXIMOS DÍAS TE CONTACTAREMOS PARA REUNIR A TODOS NUESTROS ALIADOS.</p>	<p>¡GRACIAS POR UNIRTE A NUESTRO PROYECTO!</p> <p>EN LOS PRÓXIMOS DÍAS TE CONTACTAREMOS PARA REUNIR A TODOS NUESTROS ALIADOS.</p>	<p>¡GRACIAS POR UNIRTE A NUESTRO PROYECTO!</p> <p>EN LOS PRÓXIMOS DÍAS TE CONTACTAREMOS PARA REUNIR A TODOS NUESTROS ALIADOS.</p>
<p>¿CÓMO APOYARÉ?</p> <p>ME UNO AL PROYECTO (NOMBRE DEL PROYECTO):</p> <p>TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO:</p> <p>NOMBRE:</p>	<p>¿CÓMO APOYARÉ?</p> <p>ME UNO AL PROYECTO (NOMBRE DEL PROYECTO):</p> <p>TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO:</p> <p>NOMBRE:</p>	<p>¿CÓMO APOYARÉ?</p> <p>ME UNO AL PROYECTO (NOMBRE DEL PROYECTO):</p> <p>TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO:</p> <p>NOMBRE:</p>
<p>¡GRACIAS POR UNIRTE A NUESTRO PROYECTO!</p> <p>EN LOS PRÓXIMOS DÍAS TE CONTACTAREMOS PARA REUNIR A TODOS NUESTROS ALIADOS.</p>	<p>¡GRACIAS POR UNIRTE A NUESTRO PROYECTO!</p> <p>EN LOS PRÓXIMOS DÍAS TE CONTACTAREMOS PARA REUNIR A TODOS NUESTROS ALIADOS.</p>	<p>¡GRACIAS POR UNIRTE A NUESTRO PROYECTO!</p> <p>EN LOS PRÓXIMOS DÍAS TE CONTACTAREMOS PARA REUNIR A TODOS NUESTROS ALIADOS.</p>



LABORATORIO DE EMPRENDEDORES

Manual para el maestro | Primaria Alta y Secundaria se terminó de imprimir en julio de 2017.
Todos los derechos reservados Museo Interactivo de Economía.

