



EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

PLAN Y PROGRAMAS DE ESTUDIO BGE 2018



Secretaría
de Educación



LÍNEA EMPRENDEDORA

TERCER SEMESTRE

Definición de Proyectos Emprendedores



ÍNDICE

DIRECTORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN	4
DIRECCIONES QUE PARTICIPAN	5
DIRECTORIO DE DISEÑADORES CURRICULARES DE TERCER SEMESTRE	6
PRINCIPIOS DE LA NUEVA ESCUELA MEXICANA	7
LAS 4A PARA GARANTIZAR EL DERECHO A LA EDUCACIÓN Y FORMAR CIUDADANÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN EN EL ESTADO DE PUEBLA, UNA MIRADA DESDE EL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO GENERAL ESTATAL 2018	9
ENFOQUE DEL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIO	10
DATOS GENERALES DEL TERCER SEMESTRE	12
IMPACTO DEL PROGRAMA DE DEFINICIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES Y SUS BLOQUES EN EL PERFIL DE EGRESO EMS	13
IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE DEFINICIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES	16
BLOQUE I ESPÍRITU EMPRENDEDOR	17
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	19
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	19
EVALUACIÓN DEL BLOQUE I.....	24
BLOQUE II FUNDAMENTOS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES	26
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	28
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	28
EVALUACIÓN DEL BLOQUE II.....	32
BLOQUE III PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRENDEDORA	34
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	35
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	35
EVALUACIÓN DEL BLOQUE III	38
INSTRUMENTO DE VALORACIÓN	40
REFERENCIAS	42
REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS	42
REFERENCIAS PÁGINAS WEB	42
ANEXOS	45



DIRECTORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN

MIGUEL BARBOSA HUERTA
GOBERNADOR CONSTITUCIONAL DEL ESTADO DE PUEBLA

MELITÓN LOZANO PÉREZ
SECRETARIO DE EDUCACIÓN DEL ESTADO

MARÍA DEL CORAL MORALES ESPINOSA
SUBSECRETARIA DE EDUCACIÓN OBLIGATORIA

AMÉRICA ROSAS TAPIA
SUBSECRETARIA DE EDUCACIÓN SUPERIOR

MARÍA CECILIA SÁNCHEZ BRINGAS
TITULAR DE LA UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

DEISY NOHEMÍ ANDÉRICA OCHOA
DIRECTORA GENERAL DE PROMOCIÓN AL DERECHO EDUCATIVO

OSCAR GABRIEL BENÍTEZ GONZÁLEZ
DIRECTOR GENERAL DE PLANEACIÓN Y DEL SISTEMA PARA LA CARRERA DE LAS MAESTRAS Y DE LOS MAESTROS



DIRECCIONES QUE PARTICIPAN

DIRECCIÓN ACADÉMICA DE LA SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN OBLIGATORIA

MARIBEL FILIGRANA LÓPEZ

DIRECCIÓN DE APOYO TÉCNICO PEDAGÓGICO, ASESORÍA A LA ESCUELA Y FORMACIÓN CONTINUA

IX-CHEL HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

DIRECCIÓN DE BACHILLERATOS ESTATALES Y PREPARATORIA ABIERTA

ANDRÉS GUTIÉRREZ MENDOZA

DIRECCIÓN DE CENTROS ESCOLARES

JOSÉ ANTONIO ZAMORA VELÁZQUEZ

DIRECCIÓN DE ESCUELAS PARTICULARES

MARTHA ESTHER SÁNCHEZ AGUILAR



DIRECTORIO DE DISEÑADORES CURRICULARES DE TERCER SEMESTRE

COORDINACIÓN

GINA VANESSA MARTÍNEZ VILLAGÓMEZ
MARIANA PAOLA ESTÉVEZ BARBA
MIRIAM PATRICIA MALDONADO BENÍTEZ
ALFREDO MORALES BÁEZ
ROMÁN SERRANO CLEMENTE

DISEÑADORES DE LA DISCIPLINA ADMINISTRACIÓN I

CONCEPCIÓN GARCÍA GARCÍA
LIZZETH SANTOS GARCÍA
MARÍA DEL CARMEN MORALES CHILACA
FRANCISCO JAVIER SOTELO MIRELES
GABRIEL LEONOR ALLENDE

REVISIÓN METODOLÓGICA

IGNACIO CASTILLO MURIETA

REVISIÓN DE ESTILO

JAZMÍN GUADALUPE HERNÁNDEZ SÁNCHEZ

PRINCIPIOS DE LA NUEVA ESCUELA MEXICANA

La Nueva Escuela Mexicana (NEM) tiene como centro la formación integral de niñas, niños, adolescentes y jóvenes, y su objetivo es promover el aprendizaje de excelencia, inclusivo, intercultural y equitativo a lo largo del trayecto de su formación. Esta garantiza el derecho a la educación llevando a cabo cuatro condiciones necesarias: asequibilidad, accesibilidad, aceptabilidad y adaptabilidad. Es por ello que los planes y programas de estudio retoman desde su planteamiento cada uno de los principios en que se fundamenta y con base en las orientaciones de la NEM, se adecuan los contenidos y se plantean las actividades en el aula para alcanzar la premisa de aprender a aprender para la vida.

Los elementos de los Programas de Estudio se han vinculado con estos principios, los cuales son perceptibles desde el enfoque del aprendizaje situado a partir de la implementación de diversas estrategias de aprendizaje que buscan ajustarse a los diferentes contextos de cada región del Estado; lo anterior ayuda al estudiantado en el desarrollo de competencias genéricas, disciplinares, profesionales, habilidades socioemocionales y proyecto de vida, para lograr el perfil de egreso del Nivel Medio Superior.

Fomento de la identidad con México. La NEM fomenta el amor a la Patria, el aprecio por su cultura, el conocimiento de su historia y el compromiso con los valores plasmados en la Constitución Política.

Responsabilidad ciudadana. Implica la aceptación de derechos y deberes, personales y comunes.

La honestidad. Es el comportamiento fundamental para el cumplimiento de la responsabilidad social, permite que la sociedad se desarrolle con base en la confianza y en el sustento de la verdad de todas las acciones para lograr una sana relación entre los ciudadanos.

Participación en la transformación de la sociedad. En la NEM la superación de uno mismo es base de la transformación de la sociedad.

Respeto de la dignidad humana. Contribuye al desarrollo integral del individuo, para que ejerza plena y responsablemente sus capacidades.

Promoción de la interculturalidad. La NEM fomenta la comprensión y el aprecio por la diversidad cultural y lingüística, así como el diálogo y el intercambio intercultural sobre una base de equidad y respeto mutuo.



Promoción de la cultura de la paz. La NEM forma a los educandos en una cultura de paz que favorece el diálogo constructivo, la solidaridad y la búsqueda de acuerdos que permitan la solución no violenta de conflictos y la convivencia en un marco de respeto a las diferencias.

Respeto por la naturaleza y cuidado del medio ambiente. Una sólida conciencia ambiental que favorece la protección y conservación del entorno, la prevención del cambio climático y el desarrollo sostenible.

LAS 4A PARA GARANTIZAR EL DERECHO A LA EDUCACIÓN Y FORMAR CIUDADANÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN EN EL ESTADO DE PUEBLA, UNA MIRADA DESDE EL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO GENERAL ESTATAL 2018

El fin de la Educación en el Estado de Puebla es formar ciudadanía para la transformación; que se traduce en formar a las y los estudiantes para que a lo largo de su vida sean capaces de ser buenos ciudadanos, conscientes de ejercer sus derechos respetando tanto los valores y normas que la democracia adopta para hacerlos efectivos, como los derechos del resto de sus conciudadanos. Esta noción tiene que ver en palabras de Maturana (2014), con llegar a ser un humano responsable, social y ecológicamente consciente, que se respeta así mismo y una persona técnicamente competente y socialmente responsable.

Desde la Secretaría de Educación del Estado de Puebla se pretende formar a sujetos crítico-éticos, solidarios frente al sufrimiento; personas que cambien el mundo desde los entornos más cercanos. ¡Las grandes causas desde casa!

Para concretar los principios pedagógicos de la Nueva Escuela Mexicana y las finalidades educativas en el Estado de Puebla, el Bachillerato General Estatal, a través de sus programas de estudio, promueve las 4A para garantizar el Derecho a la Educación, a través de sus dimensiones (asequibilidad, accesibilidad, aceptabilidad y adaptabilidad).

ASEQUIBILIDAD	ACCESIBILIDAD	ADAPTABILIDAD	ACEPTABILIDAD
<p>Garantizar una educación para todos, gratuita y de calidad, donde la cobertura sea posible para cualquier persona involucrada en el proceso educativo; entendiendo a este último como la suma, no solo infraestructura escolar, sino de planes y programas de estudio, materiales didácticos alternativos, herramientas como las TAC'S o cualquier elemento retomado del contexto que permitan abordar y/o reforzar un conocimiento, sin depender de un libro de texto.</p>	<p>Los contenidos de los planes y programas de estudio se enfocan en promover una educación inclusiva, sin distinción de género, etnia, idioma, diversidad funcional, condición social o económica.</p>	<p>Las situaciones de aprendizaje que se presentan en los programas de estudio, deben ser consideradas como una guía y no como la única vía de enseñanza, es menester que el docente diseñe las propias a partir de su contexto inmediato, atendiendo a las necesidades de cada estudiante y dando prioridad a aquellos más vulnerables.</p>	<p>Lograr una educación que sea compatible con los intereses y cualidades de las y los estudiantes, donde sean considerados en la construcción del ambiente escolar, participando libremente en los procesos formativos, desarrollando al mismo tiempo sus Habilidades Socioemocionales.</p>



ENFOQUE DEL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIO

La metodología de Aprendizaje Situado de los planes y programas de estudio de Bachillerato General Estatal es una oportunidad para las y los docentes, estudiantes y la innovación en la enseñanza, al promover la toma de decisiones, incentivar el trabajo en equipo, la resolución de problemas y vinculación con el contexto real.

Díaz Barriga, F. (2003) afirma que el Aprendizaje Situado es un Método que consiste en proporcionarle al estudiante una serie de casos que representen situaciones problemáticas diversas de la vida real para que se analicen, estudien y los resuelvan. La práctica situada se define como la práctica de cualquier habilidad o competencia que se procura adquirir, en un contexto situado, auténtico y real, y en donde se despliega la interacción con otros participantes.

En este sentido se promueve que “los docentes de la EMS sean mediadores entre los saberes y los estudiantes, el mundo social y escolar, las Habilidades Socioemocionales y el proyecto de vida de los jóvenes. En el Currículo de la EMS, los principios pedagógicos alineados con el Modelo Educativo Nacional vigente, que guían la tarea de los docentes y orientan sus actividades escolares dentro y fuera de las aulas, para favorecer el logro de aprendizajes profundos y el desarrollo de competencias en sus estudiantes”¹ son:

Tener en cuenta los saberes previos del estudiante

- El docente reconoce que el estudiante no llega al aula “en blanco” y que para aprender requiere “conectar” los nuevos aprendizajes con lo que ya sabe, adquirido a través de su experiencia.
- Las actividades de enseñanza–aprendizaje aprovechan nuevas formas de aprender para involucrar a los estudiantes en el proceso de aprendizaje, descubriendo y dominando el conocimiento existente y luego creando y utilizando nuevos conocimientos.

Mostrar interés por los intereses de sus estudiantes

- Es fundamental que el docente establezca una relación cercana con el estudiante, a partir de sus intereses y sus circunstancias particulares. Esta cercanía le permitirá planear mejor la enseñanza y buscar contextualizaciones que los inviten a involucrarse más en su aprendizaje.

Diseñar situaciones didácticas que propicien el aprendizaje situado

- El docente busca que el estudiante aprenda en circunstancias que lo acerquen a la realidad, simulando distintas maneras de aprendizaje que se originan en la vida cotidiana, en el contexto en el que él está inmerso, en el marco de su propia cultura.
- Además, esta flexibilidad, contextualización curricular y estructuración de conocimientos situados, dan cabida a la diversidad de conocimientos, intereses y habilidades de los estudiantes.

¹Secretaría de Educación Pública (2017) Planes de estudio de referencia del componente básico del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. p. 847-851

- El reto pedagógico reside en hacer de la escuela un lugar social de conocimiento, donde los alumnos se enfrenten a circunstancias “auténticas”.

Promover la relación interdisciplinaria

- La enseñanza promueve la relación entre disciplinas, áreas del conocimiento y asignaturas.
- La información que hoy se tiene sobre cómo se crea el conocimiento, a partir de “piezas” básicas de aprendizajes que se organizan de cierta manera, permite trabajar para crear estructuras de conocimiento que se transfieren a campos disciplinarios y situaciones nuevas.

Reconocer la diversidad en el aula como fuente de riqueza para el aprendizaje y la enseñanza

- Las y los docentes han de fundar su práctica en la equidad mediante el reconocimiento y aprecio a la diversidad individual, cultural y social como características intrínsecas y positivas del proceso de aprendizaje en el aula.
- También deben identificar y transformar sus propios prejuicios con ánimo de impulsar el aprendizaje de todos sus estudiantes, estableciendo metas de aprendizaje retadoras para cada uno.

Superar la visión de la disciplina como un mero cumplimiento de normas

- La escuela da cabida a la autorregulación cognitiva y moral para promover el desarrollo de conocimientos y la convivencia.
- Las y los docentes y directivos propician un ambiente de aprendizaje seguro, cordial, acogedor, colaborativo y estimulante, en el que cada niño o joven sea valorado, se sienta seguro y libre.



DATOS GENERALES DEL TERCER SEMESTRE

Componente de formación: **Capacitación Para el Trabajo**
Sector productivo prioritario del CONOCER: **06 Comercio**
Campo de formación profesional: **23 Administración**
Capacitación para el trabajo: **Línea Emprendedora**
Disciplina: **Definición de Proyectos Emprendedores**
Semestre: **Tercero**

Clave Capacitación: **CT-PPS-DPE**
Duración: **3 Hr/Sem/Mes (54 horas)**
Créditos: **3 créditos**

Total de horas: **54**

Opción educativa: **Presencial**
Mínimo de mediación docente **80%**
Modalidad Escolarizada

IMPACTO DEL PROGRAMA DE DEFINICIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES Y SUS BLOQUES EN EL PERFIL DE EGRESO EMS

Propósito de la capacitación de Línea Emprendedora

El estudiante conoce las bases para poder iniciar la elaboración de un proyecto emprendedor, reconociendo el concepto y características de un emprendedor, así como los tipos de proyectos y la estructura de la planeación, con lo que desarrollará competencias emprendedoras aplicables en su vida personal y profesional para ser agentes de cambio que mejoren su entorno.

Ámbitos

Lenguaje y Comunicación.

Se expresa con claridad de forma oral y escrita tanto en español como en su lengua indígena, en caso de hablarla. Identifica las ideas clave en un texto o un discurso oral e infiere conclusiones a partir de ellas. Se comunica en inglés con fluidez y naturalidad.

Exploración y Comprensión del Mundo Natural y Social.

Obtiene, registra y sistematiza información, consultando fuentes relevantes, y realiza los análisis e investigaciones pertinentes. Comprende la interrelación de la ciencia, la tecnología, la sociedad y el medio ambiente en contextos históricos y sociales específicos.

Pensamiento Crítico y Solución de Problemas.

Utilice el pensamiento lógico y matemático, así como los métodos de las ciencias para analizar y cuestionar críticamente fenómenos diversos. Desarrolla argumentos, evalúa objetivos, resuelve problemas, elabora y justifica conclusiones y desarrolla innovaciones. Así mismo, se adapta a entornos cambiantes.

Cuidado del Medio Ambiente.

Comprende la importancia de la sustentabilidad y asume una actitud proactiva para encontrar soluciones sostenibles. Piensa globalmente y actúa localmente. Valora el impacto social y ambiental de las innovaciones y avances científicos.

Colaboración y Trabajo en Equipo.

Trabaja en equipo de manera constructiva y ejerce un liderazgo participativo y responsable, propone alternativas para actuar y solucionar problemas. Asume una actitud constructiva.



Habilidades Socioemocionales y Proyecto de Vida.

Es autoconsciente y determinado, cultiva relaciones interpersonales sanas, se autorregula, tiene capacidad de afrontar la adversidad y actuar con efectividad y reconoce la necesidad de solicitar apoyo.

Tiene la capacidad de construir un proyecto de vida con metas personales. Fija metas y busca aprovechar al máximo sus opciones y recursos. Toma decisiones que le generan bienestar presente, oportunidades y sabe lidiar con riesgos.

Habilidades Digitales.

Utiliza las Tecnologías de la Información y la Comunicación de forma ética y responsable para investigar, resolver problemas, producir materiales y expresar ideas. Aprovecha estas tecnologías para desarrollar ideas e innovaciones, así como para su socialización.

Competencias Genéricas

CG1. Se conoce y valora a sí mismo y aborda problemas y retos teniendo en cuenta los objetivos que persigue.

A1. Enfrenta las dificultades que se le presentan y es consciente de sus valores, fortalezas y debilidades.

CG4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.

A2. Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.

CG5. Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.

A1. Sigue instrucciones y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de un objetivo.

CG8. Participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos.

A1. Propone maneras de solucionar un problema o desarrollar un proyecto en equipo, definiendo un curso de acción con pasos específicos.

A3. Asume una actitud constructiva congruente con los conocimientos y habilidades con los que cuenta dentro de distintos equipos de trabajo.

CG11. Contribuye al desarrollo sustentable de manera crítica, con acciones responsables.

A2. Reconoce y comprende las implicaciones biológicas, económicas, políticas y sociales del daño ambiental en un contexto global interdependiente.



Competencias Profesionales

CP-EMP-01 Liderazgo. Analiza y comprende la importancia del liderazgo dentro de cualquier tipo de organización. (Familia, empresa, escuela y social).

CP-EMP-02 Comunicación. Desarrolla el proceso de comunicación de manera efectiva, para que lo aplique en su vida cotidiana.

CP-EMP-03 Trabajo colaborativo. Es capaz de integrar y compartir conocimientos para el logro de objetivos en común armónicamente, desarrollando habilidades sociales básicas, potencializando el esfuerzo de cada miembro que participa, mejorando la productividad y efectividad del trabajo humano.

CP-EMP-04 Creatividad e innovación. Desarrolla la capacidad de generar nuevas ideas obteniendo una actitud de interpretación sobre la información o situación ya establecida en el entorno. Potencializando ideas que permitan integrar procesos cognitivos para la ejecución y logro de un pensamiento nuevo.

CP-EMP-05 Responsabilidad ambiental. Utilizando los conocimientos de emprendimiento, propone acciones sustentables y responsables que favorezcan el cuidado de sí, de su comunidad y del medio ambiente teniendo conciencia de disminuir su huella ambiental en beneficio de generaciones futuras.

Habilidades Socioemocionales

Relaciona-T: Conciencia Social.

Dimensiones del Proyecto de Vida

Seguridad financiera.

IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE DEFINICIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES

El programa de Definición de Proyectos Emprendedores de tercer semestre le permite al docente guiar al alumnado a explorar sus habilidades emprendedoras, coadyuvando a identificar aquellas que puede fortalecer ejecutando una correcta comunicación acorde al contexto donde se desenvuelve, reconociéndose como un líder e identificando las características del mismo, dándole la oportunidad de diferenciar las características del trabajo colaborativo y el trabajo en equipo. Acrecentando, promoviendo e impulsando la creatividad e innovación en el desarrollo de sus actividades y proyectos a través de los cuales se pretende lograr los propósitos del área emprendedora; potencializando las características propias de la especialidad, desde la identificación, comprensión, análisis y puesta en práctica de los elementos que conforman la estructura de un proyecto; sustentando la filosofía de la idea emprendedora, mediante la aplicación de técnicas específicas como el FODA y el CANVAS.

Bloque I. Espíritu Emprendedor.

A Través del desarrollo del Bloque I, el alumnado conoce y emplea las características de un emprendedor y los tipos de emprendimiento, retomando la importancia de la comunicación y liderazgo emprendedor para desarrollar un trabajo colaborativo que favorezca la creatividad e innovación.

Bloque II. Fundamentos de Proyectos Emprendedores.

En el transcurso del Bloque II, el alumnado se apropia de los conceptos y fundamentos indispensables para la ejecución de un proyecto, analizando los tipos que existen e identificando en cada uno de ellos las características del triple impacto, administración de proyectos y empleo de herramientas especializadas como el FODA.

Bloque III. Planeación y Organización Emprendedora.

Durante el desarrollo del Bloque III, el alumnado aplica el modelo CANVAS, identifica la importancia de establecer metas, objetivos, misión, visión, valores, política y filosofía, así como el establecimiento de la estructura en una organización.



BLOQUE I ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Propósito del Bloque

El estudiante enuncia e identifica los elementos necesarios de emprendimiento, además logra una comunicación con un enfoque emprendedor, acorde a cualquier circunstancia en que se encuentre inmerso, reconociéndose como líder y un ente creativo e innovador, con apoyo de las actividades y recursos presentados en este programa, lo que le permitirá colaborar en la estructuración de un proyecto productivo.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<ul style="list-style-type: none"> Emprendimiento y emprendedor. a) Emprendimiento: Concepto, características y tipos. b) Emprendedor: Concepto, características y tipos. c) Emprendedores de la vida real. 	<p>Distingue los conceptos básicos de emprendedor y emprendimiento, sus características y tipos de emprendedor, el concepto, proceso y tipos de comunicación en el emprendimiento; así como las diferencias de trabajo colaborativo y trabajo en equipo.</p>	<p>Reuna sus evidencias del Bloque I por medio de un portafolio digital o impreso y explicar la importancia del emprendimiento en las actividades de aprendizaje.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Comunicación y liderazgo en el emprendimiento. a) Concepto, proceso y tipos de comunicación. b) Concepto y características de un líder. c) Concepto, características y tipo de liderazgo. 	<p>Identifica las características de un líder y se valora para saber cuáles de éstas cumple.</p> <p>Describe el impacto de las habilidades del trabajo colaborativo en su contexto escolar, familiar y social.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> Trabajo colaborativo. a) Concepto y diferencia entre trabajo en equipo y trabajo colaborativo. 	<p>Resuelve problemas específicos con creatividad e innovación.</p> <p>Desarrolla su creatividad, trabajo colaborativo e innovación, a través de la creación de un auto de Fórmula 1.</p>	



<p>b) Entorno en el trabajo colaborativo.</p> <p>c) Caso de éxito en el trabajo colaborativo.</p> <ul style="list-style-type: none">• Creatividad e innovación. <p>a) Concepto de creatividad e innovación.</p> <p>b) Características de la creatividad e innovación.</p> <p>c) Desarrollo de la creatividad e innovación.</p> <p>d) Tipos de pensamiento.</p>		
--	--	--



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Emprendimiento y emprendedor

1. De manera individual, indague en fuentes confiables: concepto, características y tipos de “emprendedor” y “emprendimiento”. Posteriormente, atienda la explicación del docente acerca del emprendimiento y sus características; conozca la historia de algunos emprendedores y clasifique la información un organizador gráfico.

Para la realización de su tablero de juego, observe el video sugerido por el docente, organice un equipo y comience la elaboración del mismo, considere la presentación de personajes emprendedores del área de la capacitación para el trabajo complementaria. Redacte en su libreta las reglas del juego.

Lleve a cabo el juego. Al finalice, en plenaria, compartirá qué entiende por “emprendedor”, emprendimiento y sus características.

De forma individual, redacte una ficha de conclusión, responda en esta las siguientes preguntas:

- ¿Qué piensas de los emprendedores ilustrados en el juego?, ¿cuál es tu punto de vista?
- ¿Te consideras un emprendedor?
- ¿Qué tipo de emprendimiento identificaste en los personajes del juego?

Construya una tabla comparativa en donde contraste los personajes emprendedores del juego. Tome en cuenta el tipo de emprendimiento que llevaron a cabo.

ORIENTACIONES O SUGERENCIAS

1. Se sugiere que el docente muestre a los alumnos el material de cómo hacer un tablero de “¿adivina quién?” que puede encontrarse en el siguiente vínculo: [https://es.wikihow.com/jugar-Adivina-Qui%C3%A9n-\(juego-de-mesa\)](https://es.wikihow.com/jugar-Adivina-Qui%C3%A9n-(juego-de-mesa)). Después de observar el material “Cómo jugar ¿adivina quién?” (juego de mesa), el docente guía a los estudiantes para que conozcan la dinámica del juego. Enseguida, aborda los conceptos de emprendimiento y emprendedor.

Se recomienda complementar la información de los alumnos. Se recomienda tener a la mano fuentes de consulta de personajes destacados o emprendedores reconocidos dentro del área de la capacitación. Se puede consultar el siguiente link: <https://www.elreferente.es/>. Las tarjetas para el tablero deberán considerar a los personajes emprendedores de la vida real del área de su capacitación, identificando datos como: país de procedencia, características físicas, logros, parte de su historia, entre otras. Posteriormente, el alumno armará este juego y su instructivo.

Se sugiere analizar el esquema “tipos de emprendedores” para reforzar el tema (Anexo 2).

Se recomienda que el docente mencione al alumnado que debe ir guardando las evidencias generadas durante la unidad para poder completar de manera asertiva su Portafolio de Evidencias.



Atienda a la exposición del docente acerca de los Tipos de Emprendedores y resuma la información en una ficha.

Comunicación y liderazgo en el emprendimiento

2. De manera grupal, recupere conocimientos previos acerca de “el proceso comunicativo”, enliste las ideas más importantes, posteriormente y de manera individual, elabore un esquema, comparta en plenaria y retroalimente con sus compañeros.

En equipo, realice la lectura del material proporcionado por el docente e identifica los tipos de comunicación; simule la venta de un artículo (todo el mismo producto), adoptando el rol de: sacerdote, vendedor de mercado, político, cronistas de fútbol, cantante de rap y empresario; proponga un diálogo de venta de acuerdo al rol asignado y presente al grupo en plenaria. En la misma exposición, redacte el diálogo y léalo frente a sus compañeros. Al finalizar, represente el ejercicio mediante comunicación no verbal.

Indague en internet conceptos de liderazgo, tipos de líderes, y las características de ellos, así como un ejemplo de cada tipo, retome la tabla de emprendedores de todos los tiempos e identifique el tipo de liderazgo de cada uno de ellos.

En plenaria retome la experiencia de la actividad de “La Gran Venta” e identifique en los roles que desarrollaron sus compañeros quiénes tienen características naturales para ser líderes y enuncie cuáles son.

De forma individual conteste el cuestionario para valorar la capacidad del liderazgo (Anexo 3) y posteriormente en binas comparta con su compañero si considera tener características de líder y cuáles serían éstas, analizando la

2. Se recomienda que el docente complemente la información mencionando las características importantes de la comunicación y cómo se lleva a cabo este proceso.

Se recomienda exponer información acerca de los tipos de comunicación en el emprendimiento, por medio de diapositivas o algún otro medio, el docente puede apoyarse del siguiente link:

<https://es.slideshare.net/sandracasierra/tipos-de-comunicacin-48114072>

Se sugiere presentar algunos ejemplos de líderes de la actualidad y guíe a los estudiantes a realizar una reflexión del liderazgo personal que tiene cada uno y cómo se puede potencializar. El docente puede apoyarse de los siguientes links:

<https://www.universia.net/mx/actualidad/vida-universitaria/cuales-son-emprendedores-modernos-mas-importantes-1124988.htm>

<https://www.rsvponline.mx/perfiles/quien-es-el-tiburon-mas-rico-de-shark-tank-mexico>.



toma de perspectiva que esto le conlleva, concluya por escrito una reflexión acerca del tipo de liderazgo que tiene el alumno.

Trabajo colaborativo

3. El alumnado comparta por medio de lluvia de ideas sus puntos de vista acerca de la diferencia entre trabajo en equipo y trabajo colaborativo, posteriormente, escriben en un cuadro de doble entrada las ventajas de trabajar de una forma u otra.

Atienda a la exposición del docente acerca de la diferencia del trabajo en equipo y colaborativo, escuche las indicaciones para armar una torre de espagueti. Posteriormente, elabore una reflexión acerca del trabajo colaborativo que realizaron, sugiere estrategias que pudo haber aplicado para obtener mejores resultados y explique en plenaria estas reflexiones. Finalmente, redacte una analogía de cómo se aplica el trabajo colaborativo en su capacitación para el trabajo.

Retome la tabla de emprendedores de todos los tiempos que observó en actividades anteriores (¿Adivina quién?) y agregue una columna mencionando la estrategia de trabajo colaborativo que aplicó cada personaje emprendedor para lograr destacar en su emprendimiento.

Creatividad e innovación

4. En lluvia de ideas comente qué considera que es la creatividad e innovación y sus características, con esta información construya una definición y escríbala en la libreta.

3. Se sugiere que el docente presente en forma expositiva con apoyo de diapositivas o en el pizarrón, las diferencias de trabajar de manera colaborativa y en equipo; el entorno del trabajo colaborativo y casos de éxito. El docente puede apoyarse del siguiente link:

[https://www.expansion.com/emprendedores-
empleo/desarrollo-
carrera/2017/07/25/597779bd268e3e927e8b4629.html](https://www.expansion.com/emprendedores-empleo/desarrollo-carrera/2017/07/25/597779bd268e3e927e8b4629.html).

Se propone ofrecer instrucciones para utilizar la pasta de spaghetti en la elaboración de una torre. Evalúe la altura, estabilidad (que se mantenga de pie por sí sola), tiempo (máximo de 5 minutos. Motive a los estudiantes a ser perseverantes, no darse por vencidos y que logren el objetivo que persiguen. El siguiente link presenta las instrucciones para la elaboración de la torre:

[https://presentastico.com/2012/03/06/dinamicas-
participativas-para-tus-presentaciones-y-sesiones-de-
formacion-la-torre-de-espaguetis/](https://presentastico.com/2012/03/06/dinamicas-participativas-para-tus-presentaciones-y-sesiones-de-formacion-la-torre-de-espaguetis/).

Guíe al alumno en la búsqueda de las estrategias de trabajo colaborativo realizadas por los emprendedores vistos en la actividad anterior y oriente para que completen la tabla.

4. Se sugiere que el docente presente el video para entender mejor los conceptos de creatividad e innovación, en el siguiente link:



Observe el video de creatividad e innovación y conteste el siguiente cuestionario en su libreta:

- ¿Qué es la creatividad?
- ¿Qué es innovación?
- ¿En qué ejemplo del video se observa la creatividad e innovación?
- ¿Cómo aplicas la creatividad e innovación en un producto?
- ¿Cómo has aplicado la creatividad e innovación en tu vida personal?
- ¿Cuáles son las características de creatividad e innovación?

En equipo, realicen la siguiente actividad:

- Comente qué es una escudería
- Simule una escudería de F1
- Elabore un auto de carreras de 20 cm, con materiales reciclables que tenga a su alrededor.

Con su auto participe en una carrera en una pista de 1 metro. El auto debe cumplir con las siguientes características: un conductor, un alerón, 4 ruedas, y que lleve un mensaje de emprendimiento.

Simule la pista en la que correrán los autos. La escudería ganadora será quien llegue en primer lugar, con su auto completo a la meta. Al final de esta actividad realiza una ficha de reflexión enfatizando sobre la importancia de la creatividad e innovación.

Atiende a la exposición del docente acerca de los tipos de pensamiento e identifique cuál desarrolló en la elaboración de su auto de F1, por medio de un organizador gráfico representen los tipos de pensamiento.

<https://www.youtube.com/watch?v=dof8ah7iXD0>

Amplíe la información del video resaltando las características y diferencias de creatividad e innovación puede apoyarse en el siguiente link:

<https://youtu.be/Xvitp6s9JOQ>, <https://youtu.be/fxKK2pBQpil>.

Lleve algunas imágenes o un video sobre el significado de la escudería y el evento de Fórmula 1.

Explique los tipos de pensamiento, convergente y divergente apoyado del siguiente link:

<https://humancentric.es/pensamiento-divergente-y-convergente/>



PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO

Se propone que el estudiante recopile las evidencias de sus actividades integrando un portafolio y explique la importancia del emprendimiento por medio de un reporte escrito.

Organice con el alumnado de qué manera se llevará a cabo la presentación del portafolio.



EVALUACIÓN DEL BLOQUE I

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	<p>Distingue los conceptos básicos de emprendedor y emprendimiento, sus características y tipos de emprendedor, concepto, proceso y tipos de comunicación en el emprendimiento, así como las diferencias entre trabajo colaborativo y trabajo en equipo.</p> <p>Identifica las características de un líder y se valora para saber cuáles de este cumple.</p>	Indagación de los conceptos emprendedor y emprendimiento, así como sus características y tipos.	Exámenes objetivos y/o de desempeño.	30 %
HACER	<p>Describe el impacto de las habilidades del trabajo colaborativo en su contexto escolar, familiar y social.</p> <p>Resuelve problemas específicos siendo creativo e innovador.</p>	Construcción de un cuadro comparativo.	Escalas (Rúbrica o lista de cotejo).	30%
SER Y CONVIVIR	<p>Desarrolla su creatividad, trabajo colaborativo e innovación, a través de la creación de un auto de Fórmula 1.</p>	Elaboración del juego.	Guías estructuradas de observación y/o cuestionarios y/o escalas (Rúbricas, lista de cotejo).	10%



PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	Reunir sus evidencias del Bloque I por medio de un Portafolio de Evidencias Digital o impreso y explicar la importancia del emprendimiento en las actividades trabajadas.	Heteroevaluación. Individual.	Guía de evaluación de proyecto (Ver Anexo 1)	30%
TOTAL				100%



BLOQUE II FUNDAMENTOS DE PROYECTOS EMPRENDEDORES

Propósito del Bloque

El estudiante conoce el concepto, características y tipos de "Proyecto" apoyado del conocimiento del proceso administrativo y la herramienta FODA, lo que le permitirá desarrollar un proyecto que brinde solución de triple impacto a una situación actual de su comunidad.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<ul style="list-style-type: none">Proyectos.<ul style="list-style-type: none">a) Concepto de Proyecto.b) Tipos de proyectos.Triple Impacto.<ul style="list-style-type: none">a) ¿Qué es triple impacto?b) Características de los componentes: social, económico y ambientalAdministración de Proyectos.<ul style="list-style-type: none">a) Concepto de administraciónb) Proceso administrativoc) Finanzas personalesd) Registro de ingresos y egresosFODA<ul style="list-style-type: none">a) Concepto y ventajas del FODAb) Aplicación del FODA personal.c) Diseño de Estrategias de mejora personal.	<p>Reconoce los conceptos básicos de proyectos, así como tipos y características de estos.</p> <p>Identifica la importancia de los aspectos económicos, sociales y ecológicos en un proyecto que contribuya a la solución de problemas de índole social, económico y ecológico, para reconocerse como agente de cambio en su comunidad.</p> <p>Aplica el proceso administrativo en el desarrollo de las actividades en la vida cotidiana para el logro de objetivos personales.</p> <p>Evalúa de manera personal sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, a través de un análisis personal que lo lleve a establecer un plan o proyecto de vida para mejorar esos aspectos.</p>	<p>Recomiende una alternativa de solución de triple impacto (social, económico y ecológico) a una institución o empresa de su entorno mediante un proyecto, respaldado por el FODA y justificando su aplicación.</p>



- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico de una idea emprendedoraa) Aplicación del FODA en su proyecto emprendedor.b) Diseño de estrategias emprendedoras. | <p>Propone y diseña estrategias adecuadas para la realización y ejecución de una idea emprendedora, tomando como referencia el análisis FODA.</p> | |
|---|--|--|



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ORIENTACIONES O SUGERENCIAS

Proyectos

1. Mediante una lluvia de ideas comparta aquellas experiencias escolares previas en donde haya aplicado el método científico, posteriormente, enliste los elementos que lo integran. En la libreta redacte la importancia del método científico para la realización de un proyecto.

En equipo, analice el paquete de oraciones repetidas (del concepto proyecto), que entregue el docente a cada equipo, intercambie con otros equipos hasta construir el concepto general de "Proyecto". Al final, escriba la definición en su libreta.

Atienda a la exposición del docente, verifique su actividad, complemente con la información obtenida y redacte en su libreta una conclusión.

Repita la dinámica con un segundo paquete de oraciones (tipos de proyectos y características), al finalizar, escriba en su libreta la clasificación de los conceptos y sus características. Complemente con las aportaciones de sus compañeros y redacte una conclusión final.

1. Se propone que el docente utilice los conocimientos previos de la disciplina de ciencias sociales (CS) sobre el método científico. Puede apoyarse en los siguientes links:

<https://www.youtube.com/watch?v=tjqZg2YsXh4> ,
<https://www.redalyc.org/pdf/1800/180020098003.pdf>.

Descargue el Anexo 4ª y 4B de proyectos, en el cual ya viene distribuido en oraciones el concepto de proyecto y los tipos. Imprima los juegos que considere necesarios tomando en cuenta la cantidad de equipos que tendrá en su grupo.

Recorte de forma individual cada juego de oraciones (deberá ser el mismo número de piezas que de equipos). Entregue los paquetes a cada equipo para que intenten estructurar el concepto (si los alumnos están demorando en estructurar el concepto, sugiera intercambiar las oraciones con otros equipos para que se agilice el proceso).

Explique el concepto de proyecto y la relación de éste con el método científico. En el caso de los tipos de proyectos se recomienda dar un juego por equipo y que ellos acomoden los proyectos según consideren su clasificación. Se sugiere seguir la misma dinámica del concepto de proyectos.

Revise la redacción del concepto proyecto, tipos de proyectos y sus características, comparándolos con los



	<p>conceptos correctos. Rescate algunas participaciones de los alumnos en donde se destaque la importancia de los conceptos analizados permitiendo la retroalimentación.</p>
<p>Triple Impacto</p> <p>2. Observe el video acerca del Triple Impacto https://youtu.be/1AYJj4H9kTU, e indague en fuentes confiables qué es el Triple Impacto y redacte en su libreta una definición de cada elemento que lo compone, complementándola con las ideas que obtuvo del video.</p> <p>Ejemplifique en un cuadro de doble entrada (anexo 6) una empresa en donde aplique el Triple impacto y una donde carezca de este.</p> <p>En equipo, visite negocios de su entorno, analice y seleccione alguno de ellos que presenten alguna problemática que pueda solucionarse con base en el Triple Impacto. Redacte la propuesta en su libreta y un plan de aplicación que presentará en plenaria y de ser posible al dueño de la empresa.</p>	<p>2. Se sugiere que el docente guíe y apoye al alumnado en la elaboración de su cuadro de triple impacto identificando los datos obtenidos de las empresas.</p> <p>Busque acuerdos previos con los negocios locales para que los estudiantes los visiten.</p>
<p>Administración de Proyectos.</p> <p>3. Retome su proyecto de vida elaborado en la disciplina de Humanidades (Evaluar, criticar y enriquecer el propio proyecto de vida al incorporar prácticas realizadas en clase y resultados de ellas relativas al ejercicio de su libertad frente al respeto a los demás en sus relaciones interpersonales.) Conteste las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none">a) ¿Te gustaría comprarte algo nuevo?b) ¿Qué es aquello que más deseas poder adquirir a corto plazo?c) ¿Cómo ahorrar para comprar lo que quieres?d) ¿Aparte de estudiar tienes alguna fuente de ingresos?e) ¿Cuánto dinero traes?	<p>3. Se recomienda que el docente oriente al alumnado sobre los elementos que componen la tabla: ingreso (entrada de dinero), egreso (salida de dinero), total (es la cantidad sobrante de restar ingreso menos egresos). Este cuadro será llenado a lo largo de una semana para poder identificar sus gastos y destino de los mismos.</p> <p>Indique al alumnado la construcción de un bote de ahorro con el objetivo de almacenar los recursos recaudados, y genere un plan para determinar el monto diario de ahorro.</p>



f) ¿Cuánto dinero tienes para gastar y con cuanto regresas a casa?

Identifique un producto que quiera adquirir (por ejemplo: celular, tableta, tenis), indague los precios de dicho producto; proponga un plan de ahorro a cinco semanas que tenga como objetivo adquirir el producto deseado.

De manera individual construya la siguiente tabla en la libreta y con base a sus gastos, realice la suma de cada uno. (Anexo 7ª)

Conteste las siguientes preguntas ¿gasto mucho?, ¿cuál o cuáles gastos puedo eliminar o reducir?; al finalizar la tabla seleccione como mínimo 2 gastos para convertirlos en ahorro.

Construya un bote de ahorro con el objetivo de almacenar los recursos recaudados y genere un plan para determinar el monto diario de ahorro. En su cuaderno realice la tabla para emprender la planeación del ahorro, toma como referencia la siguiente fórmula para el cálculo de la tabla (\$10 x día durante x 30 días). (Anexo 7B).

De manera individual, indague en fuentes confiables, acerca de los conceptos de “administración” y “el proceso administrativo”, elabore un mapa mental en su cuaderno con la información obtenida. Monitoree la cantidad de ahorro acumulado que tiene hasta la segunda semana. Con base en la información del mapa mental genere una estrategia para aumentar el ahorro. Aplique la estrategia diseñada durante la siguiente semana.

Instruya al estudiantado en la elaboración de su propia tabla de ahorro. Para el cálculo de la tabla, tome como referencia la siguiente fórmula: \$10 x día durante x 30 días.

Realice un seguimiento semanal de la tabla de ahorro. Motive al alumnado para que su proceso de ahorro sea fructífero. Si observa que un alumno no cumple con el propósito, motive al alumno para que modifique su tabla. Este proceso durará las 3 semanas del bloque.

Complemente la información obtenida por el alumnado. Para el proceso administrativo puede consultar las siguientes ligas: <https://concepto.de/proceso-administrativo/> <https://www.significados.com/proceso-administrativo/> Identifique el proceso administrativo complementando el formato que proporcionará al alumnado (Anexo 5).

FODA

4. Con base en su autoconocimiento abordado en la disciplina de Ética, de forma individual conteste las siguientes preguntas:

- a) ¿Qué se me facilita y hago mejor?
- b) ¿Qué se me dificulta comprender o hacer?
- c) ¿Qué necesito para superar esas dificultades?

4. Se propone que el docente imprima, dibuje o proyecte la figura del Avatar (Anexo 8) correspondiente a la actividad.



<p>d) ¿Qué situaciones externas podrían obstaculizar la solución?</p> <p>Atienda la explicación del docente. Realice su avatar en el centro de una hoja y enliste en la parte superior izquierda sus respuestas a la pregunta uno, en la parte inferior izquierda sus respuestas a la pregunta dos, en la parte superior derecha las respuestas a la pregunta tres y en la parte inferior derecha las respuestas de la pregunta cuatro.</p> <p>Realice un FODA (Fortalezas, Oportunidades, Amenazas y Debilidades) de su persona. Proponga estrategias para convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades; comparta en plenaria, retroalimente y redacte una ficha de conclusión donde resalte la importancia de elaborar un análisis FODA.</p>	<p>Presente o proyecte los conceptos de FODA, visitando las páginas siguientes:</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=TBQ9Uzl1Knl https://www.analisisfoda.com/ https://www.eucim.es/noticias/analisis-dafo-foda-personal/ https://elnuevoempresario.com/dafopersonal-que-es-y-por-que-lo-necesitas https://rosanarosas.com/matriz-foda-personal/</p> <p>Considere el ejemplo que se utilizó en la actividad de triple impacto.</p>
<p>Diagnóstico de una idea emprendedora</p> <p>5. En equipo retome la información acerca del FODA y aplique la estrategia a su Proyecto Productivo Emprendedor, después, redacte una conclusión en su libreta.</p> <p>Retomando el análisis FODA, desarrolle estrategias para su Proyecto Productivo Emprendedor. Justifique sus estrategias y retroalimente en equipos.</p>	<p>5. Se sugiere que el docente retome la información aprendida en el bloque I y guíe al alumnado en la elaboración del FODA de su proyecto Emprendedor. Apoye al alumno para la identificación de "áreas de mejora" en sus debilidades y amenazas, y en el desarrollo de sus estrategias para convertirlas en Fortalezas y Oportunidades. Al finalizar guíe la coevaluación.</p>
<p>PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO</p> <p>En equipo, observe y analice el contexto en el que se desenvuelve (escuela, comunidad, ciudad o colonia), mediante un FODA, identifique una problemática y propone a través del proceso Administrativo un Proyecto Productivo Emprendedor de Triple Impacto (social, económico y ecológico) que aporte una solución.</p>	<p>Se recomienda al docente que oriente al alumnado en su proceso de construcción apoyado de las tablas trabajadas a lo largo del bloque.</p>



EVALUACIÓN DEL BLOQUE II

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	Reconoce los conceptos básicos de proyectos, así como tipos y características de estos.	Definición de proyecto y tipos de proyectos. Investigación del triple impacto y los conceptos que lo componen. Mapa Mental del Proceso Administrativo. FODA: Preguntas detonadoras.	Exámenes objetivos y/o de desempeño.	30 %
HACER	Identifica la importancia de los aspectos económicos, sociales y ecológicos en un proyecto, donde contribuya a la solución de problemas sociales, económicos y ecológicos, se reconoce como agentes de cambio en su comunidad. Aplica el proceso administrativo en el desarrollo de las actividades en la vida cotidiana para el logro de objetivos personales.	Definición de proyecto y tipos. Proceso administrativo: Plan de ahorro Triple impacto: Cuadro de doble entrada Avatar. FODA: FODA personal FODA: Emprendedor	Escalas (Rúbrica o lista de cotejo).	30%
SER Y CONVIVIR	Propone y diseña estrategias adecuadas para la realización y ejecución de una idea emprendedora,	Proyecto: Conclusión final. FODA: ficha de conclusión. Triple Impacto: Reporte Escrito.	Guías estructuradas de observación y/o cuestionarios y/o escalas (Rúbricas, lista de cotejo).	10%



	<p>tomando como referencia el análisis FODA.</p> <p>Evalúa de manera personal cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, a través de un análisis personal que lo lleve a establecer un plan o proyecto de vida para mejorar esos aspectos.</p>	<p>Proceso Administrativo: Generación y aplicación de estrategias.</p>		
PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	Recomendar una alternativa de solución de triple impacto (social, económico y ecológico) a una institución o empresa de su entorno mediante un proyecto, respaldado por el FODA y justificando su aplicación.	Heteroevaluación. Individual.	Guía de evaluación de proyecto (Ver Anexo 1)	30%
			TOTAL	100%



BLOQUE III PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRENDEDORA

Propósito del Bloque

El estudiante estructura su proyecto emprendedor en un lienzo CANVAS, con apoyo de la metodología del diseño del pensamiento, para consolidar la idea y realizar la estructura organizacional del mismo.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<ul style="list-style-type: none">• Cultura Organizacional.<ul style="list-style-type: none">a) Misión.b) Visión.c) Valores.d) Filosofía.e) Políticas.f) Metas.g) Objetivos.• Estructura Organizacional.<ul style="list-style-type: none">a) Concepto de organigrama.b) Creación del organigrama.c) Departamentalización y funciones.d) Comunicación y organizacional.• Emprendiendo y aplicando<ul style="list-style-type: none">a) Idea emprendedora.b) Diseño del pensamiento.c) Modelo CANVAS.	<p>Comprende la importancia de tener un conjunto de creencias, hábitos, valores, actitudes, propósitos y tradiciones entre grupos existentes en cualquier tipo de organización para comprender cómo interfieren con el desarrollo de la misma.</p> <p>Clasifica a la estructura organizacional como un sistema utilizado para una jerarquía; identificando cada puesto, responsabilidad y función dentro de una organización reportando cada miembro de la organización.</p> <p>Define puestos, responsabilidades y funciones empleando procesos de comunicación acordes al objetivo de la organización.</p> <p>Construye una idea emprendedora dando soluciones creativas e innovadoras a una situación de su entorno factible de mejora, y concreta la idea mediante la metodología de CANVAS.</p>	<p>Construya la fase 2 de su proyecto emprendedor, que comprende la cultura, estructura y el modelo CANVAS.</p>



Selecciona la mejor propuesta de proyecto emprendedor, para poder dar inicio a su estructura organizacional, considerando los conocimientos adquiridos.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<p>Cultura Organizacional</p> <p>1. Conteste individualmente y por escrito, las siguientes preguntas:</p> <p>a) ¿Qué responsabilidades tienes como estudiante?, ¿Para qué son esas responsabilidades?</p> <p>b) ¿Cómo te ves dentro de uno, tres y cinco años?</p> <p>c) ¿Cuál es el valor principal que guía tus acciones?</p> <p>d) ¿Qué acciones realizas para mostrar ese valor?</p> <p>e) ¿Cuáles son las reglas primordiales en tu institución educativa?</p> <p>f) ¿Cuáles son las consecuencias al incumplir dichas reglas?</p> <p>Sintetice en seis enunciados las respuestas a las preguntas planteadas.</p> <p>Lea los conceptos de misión, visión, valores, filosofía, políticas, metas y objetivos de una empresa y elabore una tabla de conceptos y características de los elementos mencionados. Compare los enunciados con la tabla y redacte en su libreta en qué se parecen o qué les hace falta para expresar de manera formal dichos conceptos.</p> <p>En equipos de cinco integrantes elija una empresa reconocida, busque en internet: su misión, visión, valores, filosofía, políticas, metas y objetivos. Redacte en su libreta la importancia de tener definidos dichos conceptos. Posteriormente, realice un organizador gráfico con los</p>	<p>1. Se sugiere que el docente guíe al alumnado para que contesten las preguntas que se asignaron.</p> <p>Presente los conceptos de misión, visión, valores, filosofía y políticas de una empresa, para que posteriormente solicite al alumnado los relacione con los enunciados elaborados. Se recomienda ver los siguientes videos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Misión: https://www.youtube.com/watch?v=NVHtkwqVjNk Visión: https://www.youtube.com/watch?v=m9-UOOmov4 Valores: https://www.youtube.com/watch?v=6DCsBKS2VTs Política: https://www.youtube.com/watch?v=ppDdk4PCtRw Meta: https://youtu.be/k54yllshgWg Objetivos: https://youtu.be/fPU1zEPR1yY <p>Solicite a los alumnos buscar en internet una empresa reconocida y analizar la misión, visión, valores, filosofía, políticas, metas y objetivos de la misma. Se recomienda ver los siguientes links:</p> <p>https://grupobimbo.com/es/nuestra-filosofia http://abigailcoval.blogspot.com/p/vision.html http://abigailcoval.blogspot.com/p/politicas.html</p>



conceptos proporcionados (En la pared o en un rotafolio), preséntelo ante el grupo.

Redacte en conjunto con su equipo de trabajo y el apoyo del docente la misión, visión, valores, filosofía, políticas, metas y objetivos de su proyecto emprendedor, apoyándose de lo observado en las actividades anteriores.

<https://www.lala.com.mx/wp-content/uploads/2020/03/201520Resumen20Ejecutivo.pdf>
<https://www.expoknews.com/7-metas-de-nestle-sobre-desarrollo-sostenible-hacia-2030/>

Guíe a los equipos en la redacción de su misión, visión, valores, filosofía, políticas, metas y objetivos.

Estructura Organizacional

2. Observe las actividades que realizan las personas que laboran en su institución educativa, ubicando a cada miembro que la conforman y sus funciones. En lluvia de ideas comparta la información y de manera individual elabore un listado de las mismas en su cuaderno.

Conforme equipos de cinco integrantes y realice de forma jerárquica un organizador gráfico con la información obtenida.

Observe el video sobre el concepto de Organigrama, Departamentalización, funciones y comunicación organizacional, elabore de manera individual un mapa conceptual con la información obtenida en su cuaderno. Posteriormente, en el equipo conformado, realice una comparación de la información obtenida en el análisis de la institución educativa y haga las correcciones necesarias. Elabore el organigrama y la departamentalización de la microempresa/proyecto que ha venido desarrollando en las sesiones anteriores y agregue a su carpeta de trabajo.

2. Se sugiere que el docente proyecte a los estudiantes el video: <https://www.youtube.com/watch?v=NpsfJIWNlq> sobre los conceptos de organigrama y departamentalización, funciones y comunicación organizacional. Presente al grupo el organigrama de una empresa, para que el alumnado compare su información obtenida con la expuesta. Después, retroalimente la información analizada por los estudiantes.

Visite los siguientes links para conocer los tipos de organigramas.

<https://www.lucidchart.com/pages/es/que-es-un-organigrama>
<https://concepto.de/organigrama/>

Solicite a los alumnos que comparen la información indagada con la obtenida de su institución educativa y realice las adecuaciones pertinentes.

Guíe al alumnado para la elaboración del organigrama y departamentalización de su proyecto emprendedor.



Emprendiendo y aplicando

3. Observe y analice el video: "Dream Further" y con base en lo observado, investigue la metodología del diseño del pensamiento o diseño pensado en las personas. Redacte los conceptos de cada una de las fases que lo integran, para crear una idea emprendedora con bases para un negocio.

Visualice el video de "Canvas" y formule las definiciones de cada parte que conforma dicho modelo. Posteriormente, en equipos realicen un boceto de Canvas del producto de su proyecto emprendedor. Al final, exponga y retroalimente a otros equipos en plenaria.

3. Se sugiere que el docente proyecte el video "Dream Further"
<https://www.youtube.com/watch?v=UbQ3AW85VRo>, con el objeto de identificar una necesidad, un anhelo o algún beneficio a satisfacer de los alumnos.

Observe el proceso de las 5 fases de la metodología del Diseño del pensamiento de los proyectos emprendedores de los estudiantes. Puede apoyarse en el Anexo 9.

Proyecte el video:
<https://www.youtube.com/watch?v=FkWDNL6r2Gs&t=49sv>, y explique el modelo CANVAS, describiendo la estructura para desarrollar la metodología. Module la retroalimentación de la exposición por equipos apoyado del (Anexo 10).

PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO

En equipo, presente de manera formal y justificada la etapa 2 de su proyecto emprendedor, considerando la misión, visión, valores, filosofía, objetivos, metas y políticas, así como la departamentalización y elaboración de su organigrama apoyados en el modelo CANVAS.

Se sugiere que el docente oriente a los estudiantes en la estructuración de la fase 2 de su proyecto emprendedor.



EVALUACIÓN DEL BLOQUE III

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	Comprende la importancia de tener un conjunto de: creencias, hábitos, valores, actitudes, propósitos y tradiciones entre grupos existentes en cualquier tipo de organización; para comprender cómo interfieren con el desarrollo de la misma.	Tabla de conceptos y características. Organizador gráfico.	Exámenes objetivos y/o de desempeño.	30 %
HACER	Clasifica a la estructura organizacional como un sistema utilizado para una jerarquía; identificando cada puesto, responsabilidad y función dentro de una organización y dónde reporta cada miembro de la organización. Define puestos, responsabilidades y funciones empleando procesos de comunicación acordes al objetivo de la organización. Construye una idea emprendedora dando soluciones creativas e innovadoras a una situación	Redacta su misión, visión, valores, objetivos, políticas y metas. Identifica la departamentalización de su proyecto emprendedor y desarrolla su organigrama.	Escalas (Rúbrica o lista de cotejo).	30%



	de su entorno factible de mejora y concreta la idea mediante la metodología de CANVAS.			
SER Y CONVIVIR	Selecciona la mejor propuesta de proyecto emprendedor, para poder dar inicio a su estructura organizacional, considerando los conocimientos adquiridos.	Desarrolla su proyecto emprendedor siguiendo el modelo CANVAS.	Guías estructuradas de observación y/o cuestionarios y/o escalas (Rúbricas, lista de cotejo).	10%
PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	Construir la fase 2 de su proyecto emprendedor, que comprende la cultura, estructura y el modelo CANVAS.	Heteroevaluación. En equipo.	Guía de evaluación de proyecto (Ver Anexo 1)	30%
TOTAL				100%



INSTRUMENTO DE VALORACIÓN

INSTRUMENTO DE VALORACIÓN DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (HABILIDADES GENERALES)

(Ponderación: 10 puntos equivalen al 5% de la calificación final)

Nombre del alumno:				Grado y grupo:
CRITERIOS	NIVELES OBSERVABLES			
	NUNCA (0)	A VECES (1)	SIEMPRE (2)	TOTAL
1. Participa activamente en las diferentes actividades de clase				
2. Logra mantener un adecuado nivel de concentración en las actividades desarrolladas.				
3. Es capaz de tomar la iniciativa y organizar una tarea o actividad de grupo				
4. Muestra respeto hacia el docente, así como a sus compañeros				
5. Muestra capacidad de autonomía y autorregula su aprendizaje				
TOTAL:				



INSTRUMENTO DE AUTOVALORACIÓN DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (HABILIDADES GENERALES)

(Ponderación: 10 puntos equivalen al 5% de la calificación final)

Nombre del alumno:				Grado y grupo:
CRITERIOS	NIVELES OBSERVABLES			
	NUNCA (0)	A VECES (1)	SIEMPRE (2)	TOTAL
1. Valoro la importancia de los conocimientos que desarrollé durante el bloque.				
2. Controlo mis emociones y actúo de manera propositiva en las actividades desarrolladas.				
3. Considero y analizo diversas alternativas para cumplir tareas individuales o colectivas.				
4. Valoro las consecuencias o repercusiones que pueden tener mis actos o comportamientos individuales o colectivos.				
5. Mido el nivel de motivación que ejercen en mí, las diversas actividades propuestas para desarrollar mi autonomía.				
TOTAL:				



REFERENCIAS

- Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. McGraw-Hill.
- Cobián, C. (2015). El emprendimiento: Una montaña rusa. *Revista Negocios de El Nuevo Día*
- Guilford. J.P. (1977). La naturaleza de la inteligencia humana. Paidós.
- Moriano, J. A, Topa, G., Valero, E. Lévy, J. P. (2009) Identificación Organizacional y Conducta "intraemprendedora", Murcia, España
- Moriano, J. A. (2011). Liderazgo y emprendedores. In F. Molero & J. F. Morales (Eds.), *Liderazgo: hecho y ficción, visiones actuales* (pp. 145-170). Madrid: Alianza.
- Robert K.(2010) *Historias de éxito México*. Punto de lectura.
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y.(2011). *Generación de modelo de negocios: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. España.
- Secretaría de Educación Pública (2014). *Modelo de Emprendedores de Educación Media Superior*. Gobierno de México.
- Start L. (2012). *Descúbrase como líder*. Edit. Sudamericana.
- Hernández , V. (2010) *Finanzas Personales*. Gestión 2000 México.
- Ramirez, E. (s.f.) *Casos de Negocios MVP Business Strategy*. Didacteca

REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS

- Ávila, C. (2019). *Cuestionario de líder. 2019*, Cuestionario para valorar la capacidad de liderazgo mimosapntic.mec.es/aorcajad/Cuestionario_liderazgo.doc
- Artega, J. (2010). *El método clínico y el método científico*. MediSur Revista Electrónica. <https://www.redalyc.org/pdf/1800/180020098003.pdf>

REFERENCIAS PÁGINAS WEB

- Castillo, A. (11 de febrero de 2019). Diferencias entre creatividad e innovación [video]. Youtube. <https://youtu.be/Xvitp6s9JOQ>
- Casilda, P. A. (27 julio de 2017). De trabajar en equipo al trabajo colaborativo. Expansion.com. Recuperado de <https://www.expansion.com/emprendedores-empleo/desarrollo-carrera/2017/07/25/597779bd268e3e927e8b4629.html>
- Casierra, S. (s. f.). Tipos de comunicación. Slideshare. Recuperado de <https://es.slideshare.net/sandracasierra/tipos-de-comunicacin-48114072>



- Caño, C. (8 julio de 2013). Dinámicas participativas (I): La torre de espaguetis. Presentástico. Recuperado de <https://presentastico.com/2012/03/06/dinamicas-participativas-para-tus-presentaciones-y-sesiones-de-formacion-la-torre-de-espaguetis/>
- Chen,C. (21 de mayo de 2019). Significado de Proceso administrativo. Significados. <https://www.significados.com/proceso-administrativo/>.
- DAFO Personal. ¿Qué es y por qué lo necesitas? (s. f.-a). El nuevo EMPRESARIO. Recuperado de <https://elnuevoempresario.com/dafo-personal-que-es-y-por-que-lo-necesitas/?unapproved=2407&moderation-hash=5857157370e3c4a25bff2c7fc615d34a#comment-2407>
- Eslogan Magazine. (3 de junio de 2019). Anuncio NIKE-Mundial de Fútbol Femenino - "Dream Further" [video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=UbQ3AW85VRo>,
- EUCIM Business School. (21 de noviembre de 2018) *Cómo hacer un análisis DAFO (FODA) personal*. NOTICIAS DE ACTUALIDAD. Recuperado de <https://www.eucim.es/noticias/analisis-dafo-foda-personal/>.
- Full Perception. (14 de julio de 2020). ¿METAS O HÁBITOS? *Cómo establecer tus metas y alimentarlas con el poder de los hábitos* [video]. Youtube. <https://youtu.be/k54yllshgWg>.
- Full Perception. (14 de enero de 2020). *Objetivos SMART Cómo fijar y alcanzar tus objetivos* [video]. Youtube. <https://youtu.be/fPU1zEPR1yY>.
- Group. (30 de enero de 2017). La estructura organizacional. [video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=NpsfJIWNlq>.
- Grupo Bimbo. (2021). *NUESTRA FILOSOFÍA*. grupo BIMBO alimentemos un mundo mejor. Recuperado de <https://grupobimbo.com/es/nuestra-filosofia>.
- Gallardo, Y. (29 de agosto de 2016). *Cómo hacer una MATRIZ FODA*. [Video]. Youtube. <https://youtu.be/TBQ9UZI1KnI>.
- Giovanini, P. K. (2019, 26 noviembre). 7 metas de Nestlé sobre desarrollo sostenible hacia 2030. ExpokNews. Recuperado de <https://www.expoknews.com/7-metas-de-nestle-sobre-desarrollo-sostenible-hacia-2030/>
- GRUPO LALA. (2015). *INFORME ANUAL 2015 | RESUMEN EJECUTIVO*. ALIMENTAR TU VIDA ES NUESTRA PASIÓN. Recuperado de <https://www.lala.com.mx/wp-content/uploads/2020/03/201520Resumen20Ejecutivo.pdf>
- Indra kishinchand. (s. f.). *Nuestro objetivo es desaparecer: nos encantaría que llegue el momento en el que Unlimited Spain no sea necesario*. El referente. Recuperado de <https://www.elreferente.es/>
- Ives, T. (23 de octubre de 2007). *Creatividad e Innovación* [video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=dof8ah7iXD0>
- Junior Achievement. (26 de mayo de 2017). *YESA4 Misión de la Empresa*[video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=NVHtkwqVjNk>.
- Junior Achievement. (26 de mayo de 2017). *YES4 Valores de la Empresa*[video]. Youtube.<https://www.youtube.com/watch?v=6DCsBKS2VTs>.
- Junior Achievement. (26 de mayo de 2017). *YES4 Desarrollando una política de Empresa*[video]. Youtube.<https://www.youtube.com/watch?v=ppDdk4PCfRw>.



- Junior Achievement. (15 de mayo de 2017). YES2 Cómo te gustaría que fuera tu empresa[video]. Youtube.<https://www.youtube.com/watch?v=m9-IUOOmov4>.
- Lupiano, J. (02 de abril de 2020). Triple Impacto, pilares de las empresas sustentables[video]. Youtube. <https://youtu.be/1AYJ4H9kTU>
- Lucidchart. (2021). Qué es un organigrama. Recuperado de <https://www.lucidchart.com/pages/es/que-es-un-organigrama>
- LUKKAMENTE. (24 de septiembre de 2020). Creatividad VS Innovación. [video]. Youtube. <http://youtu.be/fxKK2pBQpil>
- M., & Perfil, V. T. M. (s. f.). VISION Y MISION. Recuperado de <http://abigailcoval.blogspot.com/p/vision.html>.
- M., & Perfil, V. T. M. (s. f.-a). POLÍTICAS Y ESTRUCTURA. Recuperado de <http://abigailcoval.blogspot.com/p/politicas.html>.
- princippia. (7 de julio de 2017). El método científico. Explicación para alumnos de secundaria[video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=tjqZg2YsXh4> , <https://www.redalyc.org/pdf/1800/180020098003.pdf>
- Rafino, M.E. (23 de septiembre de 2020). Concepto de PROCESO ADMINISTRATIVO. Concepto.de... . Recuperado de <https://concepto.de/proceso-administrativo/>.
- Raffino, M. (28 de junio de 2021). ORGANIGRAMA. Concepto.de. Recuperado de <https://concepto.de/organigrama/>
- Riquelme, M. (Diciembre de 2016). FODA: Matriz o Análisis FODA – Una herramienta esencial para el estudio de la empresa. Estrategia corporativa. Recuperado de <https://www.analisisfoda.com/>.
- Rosas, R. (2021, 8 junio). Cómo hacer una matriz FODA personal paso a paso [Infografía + Plantilla]. Rosana Rosas. Recuperado de <https://rosanarosas.com/matriz-foda-personal/>.
- Romero, S. (29 marzo de 2021). Quién es el tiburón más rico de Shark Tank México. RSVPOne. Recuperado de <https://www.rsvponline.mx/perfiles/quien-es-el-tiburon-mas-rico-de-shark-tank-mexico>
- wikiHow. (24 de diciembre de 2020). Cómo jugar Adivina Quién (juego de mesa). Recuperado de [https://es.wikihow.com/jugar-Adivina-Qui%C3%A9n-\(juego-de-mesa\)](https://es.wikihow.com/jugar-Adivina-Qui%C3%A9n-(juego-de-mesa)). Luigy M. (15 de octubre de 2017). Modelo CANVAS / Qué es el modelo CANVAS/ Modelo de negocios /Lienzo [video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=FkWDNL6r2Gs&t=49sv>



ANEXOS

ANEXO 1: GUÍA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

DATOS DE LA INSTITUCIÓN				
GUÍA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO				
DATOS DEL ALUMNO: NOMBRE DEL PROYECTO: FECHA DE ENTREGA:				
INDICACIONES: La siguiente herramienta, está diseñada para evaluar el proyecto del producto final, marque con una "X" en nivel de logro alcanzado, el puntaje obtenido puede ser de 1 hasta 4, seleccionando el nivel que considere el más adecuado. La suma más alta es de 44 puntos, al final del instrumento se propone la ponderación, el cual equivale el 30% de la evaluación sumativa del Bloque ____.				
INDICADORES	Muy bien (4 puntos)	Bien (3 puntos)	Suficiente (2 puntos)	Insuficiente (1 punto)
1. Identifica con claridad el tema del proyecto.				
2. Vincula el tema del proyecto con su entorno social en su comunidad.				



3. Establece con claridad la justificación del proyecto				
4. En el desarrollo del problema, establece al menos 10 artículos relacionados con su tema. (links fiables)				
5. Elige un estilo de redacción para citar su planteamiento del problema y justificación.				
6. Considera con claridad la justificación epistemológica.				
7. Considera con claridad la justificación costo/beneficio.				
8. Utiliza la coherencia, lógica y secuencia de ideas en la organización del proyecto.				
9. El lenguaje que utiliza es adecuado en la redacción (uso de palabras descriptivas, de analogías, etc.)				



10. Es claro la gramática y usos (fragmento de oraciones, verbos).				
11. Es adecuado el uso de puntuación y ortografía.				
Puntaje total:				

PONDERACIÓN				
6	7	8	9	10
De 24 a 28 Puntos	De 29 A 32 Puntos	De 33 A 36 Puntos	De 37 A 40 Puntos	De 41 a 44 puntos
Comentarios u observaciones:				
Nombre del docente (evaluador):				



UNIDAD DE APRENDIZAJE I

ANEXO 2. TIPOS DE EMPRENDEDORES.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

 <p>PERSUASIVO Es quien inicia un proyecto. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio.</p>	 <p>ESPECIALISTA Tiene un perfil más técnico. Aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están centrados en el sector donde se centra.</p>
 <p>VISIONARIO Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en productos que serán clave en el futuro.</p>	 <p>INVERSIONISTA Está en busca de rentabilidad su dinero con proyectos novedosos.</p>
 <p>INTUITIVO Sabe dónde está, porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión.</p>	 <p>EMPRESARIO Ya sabe del mundo de la empresa, pero asume el riesgo de emprender, sin embargo, le gusta consolidar los proyectos más que emprender.</p>

E



ANEXO 3. CUESTIONARIO PARA VALORAR LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO.

Carmen Ávila de Encío (Doctora en C.C. de la Educación)

El alumno líder destaca por su popularidad, capacidad de iniciativa, confianza en sí mismo y espíritu de servicio. En principio, es un rasgo de personalidad positivo.

Como todas las capacidades humanas tienen un sustrato hereditario y asimismo es susceptible de desarrollo. Se puede, por tanto, aprender a ser líder.

En el aula, es importante conocer quiénes son los líderes para sus compañeros porque van a marcar la pauta de comportamiento del grupo.

Para valorar el liderazgo responda al cuestionario del siguiente modo:

A: nunca

B: casi nunca

C: a veces

D: casi siempre

E: siempre

Cuestionario:

		A	B	C	D	E
1	Le agrada organizar actividades nuevas.					
2	Sugiere nuevas ideas.					
3	Es capaz de discutir reglas o normas que estima injustas.					
4	Acometer tareas difíciles con moral de éxito					
5	Intenta organizar un grupo para trabajar conjuntamente.					
6	Es de palabra fácil. Tiene facilidad y soltura para expresarse verbalmente.					
7	Hace sugerencias a sus compañeros.					
8	Es popular entre sus compañeros o compañeras.					
9	Sus compañeros/as le eligen como árbitro o juez para dirimir sus problemas.					
10	Sus compañeros/as le eligen como jefe en las actividades de grupo.					



11	Tiene confianza en sus propias fuerzas.					
12	Sus compañeros/as le consideran en muchos aspectos como un modelo a imitar.					
13	Toma la iniciativa a la hora de emprender algo nuevo.					
14	Es capaz de plantear discusiones sobre temas de actualidad (deportes, cine, noticias).					
15	Le agrada dirigir actividades de grupo.					

Valoración e interpretación

Puntúe las respuestas seleccionadas según el siguiente baremo:

A: 0

B: 1

C: 2

D: 3

E: 4

Menos de diecinueve puntos: tal alumno no es líder; carece de dotes de mando. Puede ser por falta de capacidad para asumir tal responsabilidad, por tener ideas poco claras, o por su forma de ser débil, voluble o maleable. Sea cual fuere la razón, acepta razonamientos y decisiones ajenas adaptándose a ellas. Conviene ayudarlo a adquirir confianza en sí mismo, a tomar decisiones por sí, a ser firme en los propósitos decididos con independencia de opiniones ajenas o tendencias sociales.

Entre veinte y cuarenta puntos: no indica liderazgo, pero tampoco a una persona pasiva o insegura. Significa iniciativa propia, pero no de arrastrar o influir a los demás de modo suficiente.

Cuarenta y un puntos o más: He aquí un líder: tiene dotes de mando, está seguro de sus propias conclusiones, tiene capacidad de iniciativa e influencia en el resto de sus compañeros/as.



UNIDAD DE APRENDIZAJE II

ANEXO 4A. JUEGO DE ASOCIACIÓN

El término **proyecto** proviene del latín proiectus y

cuenta con diversas significaciones.

Podría definirse a un proyecto como el

conjunto de las actividades que desarrolla

una **persona** o una entidad para alcanzar un

determinado **objetivo**. Estas actividades

se encuentran interrelacionadas y

se desarrollan de manera coordinada.

El término **proyecto** proviene del latín proiectus y cuenta con diversas significaciones. Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una **persona** o una entidad para alcanzar un determinado **objetivo**. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada.

Anexo 4B. Tipos de proyectos

Cuando se habla de proyecto siempre es necesario especificar algo más que permita encuadrar el área o sector donde sus competencias se desarrollarán. Existen muchos **tipos de proyectos**, pero los más comunes son:

f) Según su orientación:

g) Según su área de influencia:

Proyectos locales: su alcance se limita a ciertas comunidades, localidades, pueblos o comarcas. La acción es mucho más específica.

Proyectos nacionales: se implementan a lo largo y ancho de un territorio o país. Son propios de sistemas de gobierno centralistas en los que se marcan unas directrices desde la administración y el resto de territorios las adoptan.

Proyectos internacionales: en este caso, son proyectos que comparten dos o más países, como por ejemplo cualquier iniciativa bilateral.

Proyectos regionales: su nivel de incidencia es mayor que la de un proyecto local, pero a la vez menor que la de uno nacional. En España, las diputaciones provinciales promueven iniciativas de este tipo.

Proyectos regionales: su nivel de incidencia es mayor que la de un proyecto local, pero a la vez menor que la de uno nacional. En España, las diputaciones provinciales promueven iniciativas de este tipo.

Proyectos supranacionales: se implementan en grandes regiones, que por lo general superan las fronteras nacionales y continentales. Un claro ejemplo son las iniciativas que surgen al interior de la Unión Europea.

Proyectos supranacionales: se implementan en grandes regiones, que por lo general superan las fronteras nacionales y continentales. Un claro ejemplo son las iniciativas que surgen al interior de la Unión Europea.

Proyectos literarios: se especializan en la producción, redacción, revisión y publicación de una obra expresada en lengua escrita.



Proyectos matemáticos: impulsa las ideas para la publicación de teoremas académicos en este campo o que puedan tener una aplicación en la realidad.

Proyectos económicos: se enfocan en temas monetarios o en actividades que reporten alguna oportunidad de negocio para las empresas.

Proyectos de banca o finanzas: se orientan a la gestión en el campo de la banca o a las inversiones de capital. Por ejemplo, cuando una empresa compra acciones en busca de un aumento de sus beneficios.

Proyectos industriales: aquellos que pretendan impulsar la industria en cualquiera de sus sectores a través de la elaboración de un producto o servicio.

Proyectos de servicios: a diferencia de los proyectos de productos, en este caso se trata de proporcionar bienes inmateriales a un tercero.

Proyectos de construcción: suponen la puesta en marcha de una obra de tipo civil o arquitectónico. Por ejemplo, cuando se construyen edificios, puentes, vías ferroviarias, presas, carreteras, entre otros.

Proyectos privados: sus aportes provienen exclusivamente de la iniciativa privada o de empresas con capital particular.

Proyectos públicos: se financian en su totalidad con fondos públicos o que provengan de instituciones gubernamentales.

Proyectos normalizados: tienen una serie de normas o parámetros que van marcando las fases de ejecución y monitorización.

Proyectos de medioambiente: van orientados al fomento de prácticas para el cuidado y la preservación de los recursos naturales y el equilibrio del planeta. Por ejemplo, iniciativas de reciclaje o de conservación de bosques.



Proyectos experimentales: son los que exploran áreas o campos en los que hasta el momento nadie ha realizado aportes o cuya consecución supone una apuesta por algo inédito o novedoso.

Proyectos privados: sus aportes provienen exclusivamente de la iniciativa privada o de empresas con capital particular.

Proyectos normalizados: tienen una serie de normas o parámetros que van marcando las fases de ejecución y monitorización.

Proyectos experimentales: son los que exploran áreas o campos en los que hasta el momento nadie ha realizado aportes o cuya consecución supone una apuesta por algo inédito o novedoso.

Proyectos de energía: se basan en el aprovechamiento y el uso de la energía o en el hallazgo de nuevas formas de producirla.

Proyectos simples: aquellos cuyas tareas no tienen demasiada complejidad y que se pueden realizar en un tiempo relativamente corto.

Proyectos simples: aquellos cuyas tareas no tienen demasiada complejidad y que se pueden realizar en un tiempo relativamente corto.

Proyectos complejos: son los que demandan mayor planificación o cuyas tareas son numerosas y requieren de una organización distinta al de un proyecto simple. El tren de alta velocidad en La Meca es un buen ejemplo.

Proyectos complejos: son los que demandan mayor planificación o cuyas tareas son numerosas y requieren de una organización distinta a la de un proyecto simple. El tren de alta velocidad en La Meca es un buen ejemplo.

e) Según el ámbito:

d) Según el sector:



e) Según el ámbito:

b) Según la procedencia del capital:

b) Según la procedencia del capital:

d) Según el sector:



TIPOS DE PROYECTOS

Cuando se habla de proyecto siempre es necesario especificar algo más que permita encuadrar el área o sector donde sus competencias se desarrollarán.

Existen muchos tipos de proyectos, pero los más comunes son:

a) Según el grado de dificultad que entraña su consecución:

- **Proyectos simples:** aquellos cuyas tareas no tienen demasiada complejidad y que se pueden realizar en un tiempo relativamente corto.

- **Proyectos complejos:** son los que demandan mayor planificación o cuyas tareas son numerosas y requieren de una organización distinta a un proyecto simple. El tren de alta velocidad en La Meca es un buen ejemplo.

b) Según la procedencia del capital:

- **Proyectos públicos:** se financian en su totalidad con fondos públicos o que provengan de instituciones gubernamentales.

- **Proyectos privados:** sus aportes provienen exclusivamente de la iniciativa privada o de empresas con capital particular.

- **Proyectos mixtos:** combinan las dos formas de financiación: la pública o de entidades estatales y la privada.

c) Según el grado de experimentación del proyecto y sus objetivos:

- **Proyectos experimentales:** son los que exploran áreas o campos en los que hasta el momento nadie ha realizado aportes o cuya consecución supone una apuesta por algo inédito o novedoso.

- **Proyectos normalizados:** tienen una serie de normas o parámetros que van marcando las fases de ejecución y monitorización.

d) Según el sector:

- **Proyectos de construcción:** suponen la puesta en marcha de una obra de tipo civil o arquitectónico. Por ejemplo, cuando se construyen edificios, puentes, vías ferroviarias, presas, carreteras, entre otros.

- **Proyectos de energía:** se basan en el aprovechamiento y el uso de la energía o en el hallazgo de nuevas formas de producirla.

- **Proyectos de minería:** consisten en la extracción de minerales, productos o materias primas que se hallan en la naturaleza.

- **Proyectos de transformación:** se ejecutan en un escenario con el objetivo de generar una transformación de sus condiciones y características.

- **Proyectos de medioambiente:** van orientados al fomento de prácticas para el cuidado y la preservación de los recursos naturales y el equilibrio del planeta. Por ejemplo, iniciativas de reciclaje o de conservación de bosques.

- **Proyectos industriales:** aquellos que pretendan impulsar la industria en cualquiera de sus sectores a través de la elaboración de un producto o servicio.

f) Según su orientación:

- **Proyectos productivos:** son proyectos orientados a promover la producción de bienes, servicios o productos con un determinado objetivo.

- **Proyectos educativos:** se focalizan en el área de la educación, cualquiera que sea el nivel de enseñanza. En España, por ejemplo, uno de los proyectos que se desarrollan en este momento es la implementación de escuelas bilingües en varias

Proyectos de servicios: a diferencia de los proyectos de productos, en este caso se trata de proporcionar bienes inmateriales a un tercero.

- **Proyectos de banca o finanzas:** se orientan a la gestión en el campo de la banca o a las inversiones de capital. Por ejemplo, cuando una empresa compra acciones en busca de un aumento de sus beneficios.

e) Según el ámbito:

- **Proyectos de ingeniería:** son aquellos dirigidos al diseño y elaboración de herramientas técnicas y tecnológicas, maquinaria de uso industrial, y otra serie de elementos, en función de la especialidad.

- **Proyectos económicos:** se enfocan en temas monetarios o en actividades que reporten alguna oportunidad de negocio para las empresas.

- **Proyectos fiscales:** son aquellos que se relacionan con temas como las leyes, los procedimientos y reglamentos propios de la Hacienda pública. Son propios del sector público y de entidades con facultades regulatorias.

- **Proyectos legales:** apuntan a la redacción y puesta en marcha de leyes en un determinado contexto, país, región o localidad.

- **Proyectos médicos:** están orientados al refuerzo de la salud y la sanidad y a la atención de pacientes en un lugar específico. Muchas ONG realizan proyectos de este tipo en países con necesidades de cobertura médica.

- **Proyectos matemáticos:** impulsa las ideas para la publicación de teoremas académicos en este campo o que puedan tener una aplicación en la realidad.

- **Proyectos artísticos:** buscan el impulso de iniciativas relacionadas con las artes plásticas, la arquitectura, el cine, la literatura, la escultura, etc.

- **Proyectos literarios:** se especializan en la producción, redacción, revisión y publicación de una obra expresada en lengua escrita.

- **Proyectos tecnológicos:** llevan a cabo iniciativas que tienen como principal objeto la producción de un bien tecnológico que suponga una mejora en áreas o regiones específicas. El acceso a internet en países con escaso desarrollo es un buen ejemplo de este tipo de proyectos.

- **Proyectos informáticos:** se relacionan con la instalación y puesta en marcha de sistemas informáticos con determinados fines. Las empresas requieren cada cierto tiempo una actualización de dichos sistemas.



comunidades autónomas.

- **Proyectos sociales:** apuntan a la mejora de la calidad de vida de una región, país o localidad. Las personas son sus principales beneficiarios.
- **Proyectos comunitarios:** son similares a los proyectos sociales, con la única diferencia de que las personas beneficiadas tienen un papel activo durante la ejecución de las labores previstas.
- **Proyectos de investigación:** todo aquel que disponga de medios a grupos de trabajo focalizados en la indagación y análisis de áreas o campos específicos.

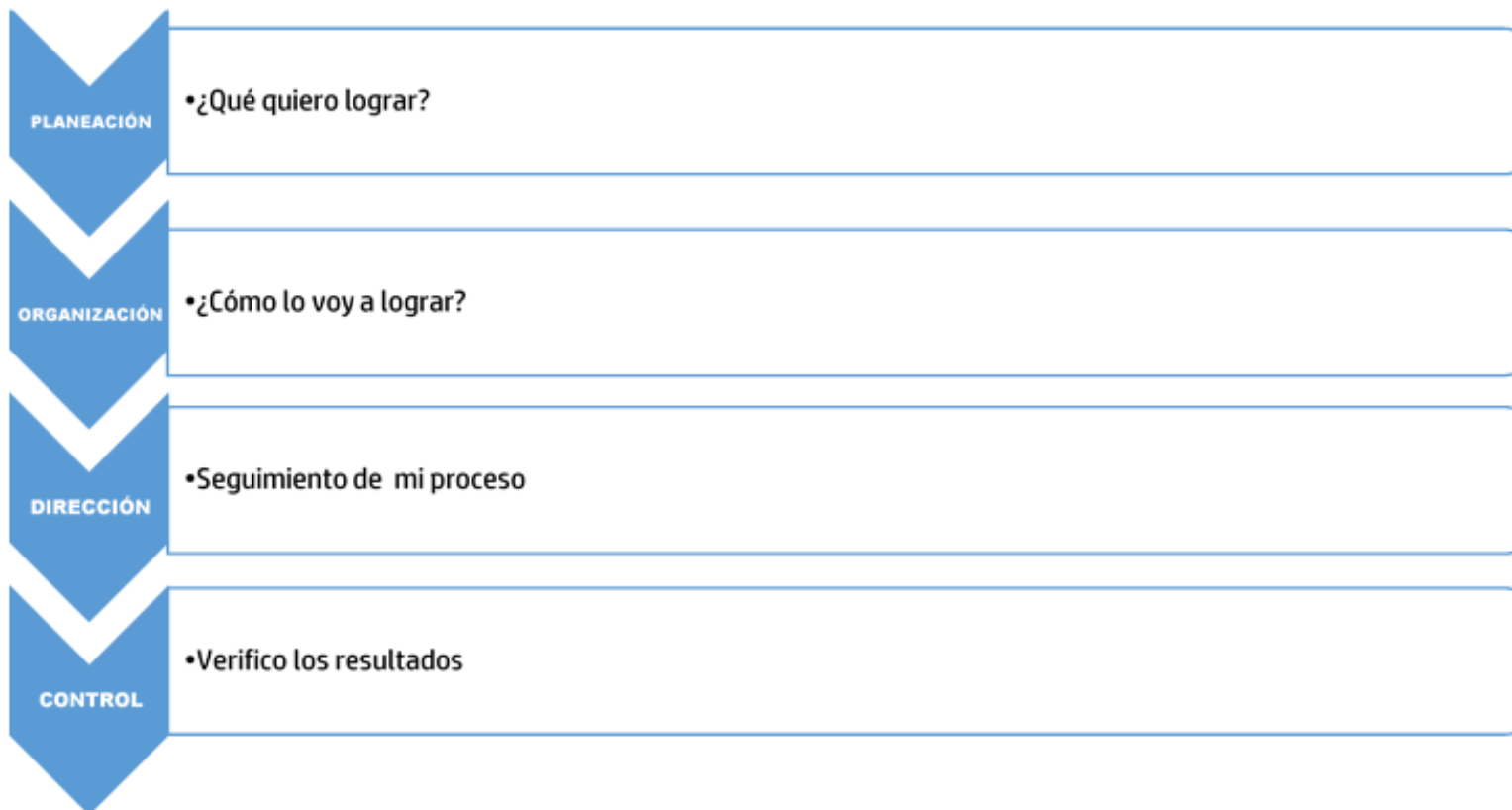
g) Según su área de influencia:

- **Proyectos supranacionales:** se implementan en grandes regiones, que por lo general superan las fronteras nacionales y continentales. Un claro ejemplo son las iniciativas que surgen al interior de la Unión Europea.
- **Proyectos internacionales:** en este caso, son proyectos que comparten dos o más países, como por ejemplo cualquier iniciativa bilateral.
- **Proyectos locales:** su alcance se limita a ciertas comunidades, localidades, pueblos o comarcas. La acción es mucho más específica.
- **Proyectos nacionales:** se implementan a lo largo y ancho de un territorio o país. Son propios de sistemas de gobierno centralistas en los que se marcan unas directrices desde la administración y el resto de territorios las adoptan.
- **Proyectos regionales:** su nivel de incidencia es mayor que la de un proyecto local, pero a la vez menor que la de uno nacional. En España, las diputaciones provinciales promueven iniciativas de este tipo.



ANEXO 5. PROCESO ADMINISTRATIVO.

Cumpliendo mi objetivo





ANEXO 6. TABLA TRIPLE IMPACTO

	ECONÓMICO	SOCIAL	AMBIENTAL
EMPRESA CON TRIPLE IMPACTO.	Gestión	Equilibrio con la vida familiar	Reciclaje
	Productividad	Fomenta la igualdad	Uso responsable de energía
	Atención a clientes	Atención a clientes	Tratamiento de residuos.
EMPRESA SIN TRIPLE IMPACTO	Gestión	Equilibrio con la vida familiar	Reciclaje
	Productividad	Fomenta la igualdad	Uso responsable de energía
	Atención a clientes	Atención a clientes	Tratamiento de residuos.



ANEXO 7A. ADMINISTRANDO MIS SUEÑOS

No.	INGRESOS SEMANALES	¿EN QUÉ GASTO?	¿CUÁNTO GASTO?	FRECUENCIA		TOTAL
				DIARIO	SEMANAL	MENSUAL
1	\$100	CAFÉ	\$ 21	X		21 X 30 DÍAS = 630
2						
3						
4						
5						



ANEXO 7B. TABLA PARA EMPRENDER

DÍA	AHORRO	DÍA	AHORRO	DÍA	AHORRO
1	\$10.00	11	\$110.00	21	\$210.00
2	\$20.00	12	\$120.00	22	\$220.00
3	\$30.00	13	\$130.00	23	\$230.00
4	\$40.00	14	\$140.00	24	\$240.00
5	\$50.00	15	\$150.00	25	\$250.00
6	\$60.00	16	\$160.00	26	\$260.00
7	\$70.00	17	\$170.00	27	\$270.00
8	\$80.00	18	\$180.00	28	\$280.00
9	\$90.00	19	\$190.00	29	\$290.00
10	\$100.00	20	\$200.00	30	\$300.00



ANEXO 8. MI AVATAR

Nombre:

Escuela:

Semestre /Grado:

Un avatar es una transformación del yo.

¿Qué se me facilita y hago mejor?	¿Qué necesito para superar esas dificultades?
¿Qué se me dificulta comprender o hacer?	¿Qué situaciones externas pueden obstaculizar la solución de las dificultades?



UNIDAD DE APRENDIZAJE III

ANEXO 9. DISEÑO CENTRADO EN LAS PERSONAS (DISEÑO DEL PENSAMIENTO).

Convertir una idea en un modelo de negocios (y metodologías sugeridas). Fundar una empresa no es algo que se hace de la noche a la mañana. Hay varios pasos a seguir antes de la constitución legal, que apuntan a conocer el mercado (clientes y competidores) para predecir la probabilidad de éxito y el potencial de la idea. A esto se le llama Modelo de Negocios y es un documento que describe la visión del emprendimiento, a través de un desglose ordenado de los elementos clave del proyecto.

Aunque hay distintas metodologías de ayuda para el modelo de negocios, todas lo definen como una configuración de los recursos de la compañía y apuntan a planificar los recursos disponibles y los beneficios esperados, de manera de tener pleno conocimiento de las pautas a seguir para definir la oferta y para atraer clientes. Esta descripción se logra respondiendo 4 preguntas fundamentales:

¿Quiénes son tus clientes? ¿Cuál es tu oferta? ¿Cuál es tu infraestructura? ¿Cuál es la viabilidad financiera del proyecto?



El lean start-up usa como base inicial de creación de productos y servicios la metodología de Diseño Centrado en las Personas (DCP). Este conjunto de técnicas deriva en un proceso que se utiliza para crear soluciones nuevas para el mundo, las que incluyen productos, servicios, espacios, organizaciones y modos de interacción, entre otras.

Cuando hablamos de un proceso centrado en las personas nos referimos a que en todo momento está centrado en aquellos individuos a los que se les quiere crear una nueva solución.

Esta debe cumplir con ciertos criterios para que funcione bien:

- Enmarcar un problema con un enfoque directo.
- Que sea inspirador para el equipo.
- Que genere criterios para evaluar ideas y contrarrestarlas.
- Que capture las mentes y corazones de las personas que has estudiado.
- Que ayude a resolver un problema.

El proceso DCP comienza examinando las necesidades, los sueños y los comportamientos de las personas que se verán beneficiadas por las soluciones resultantes. Se pretende escuchar y entender lo que ellas desean, lo que necesitan, a todo esto, lo llamamos la "dimensión de lo que es deseable". A lo largo de todo el proceso de diseño miramos el mundo a través de esta perspectiva. Una vez que hemos identificado lo que es deseable, empezamos a ver nuestras soluciones a través de lo que es factible y lo que es viable.

El proceso de Diseño Centrado en las Personas empieza con la identificación de un reto específico que se quiere resolver y pasa por 5 fases principales:

a) Empatizar: es la base del proceso de diseño que está centrado en las personas y los usuarios. Lo básico para ser empático es:

- Observar: mira a los usuarios y sus comportamientos en el contexto de sus vidas. Debemos siempre tratar de observar desde el exterior sin entrometernos, las mejores ideas vienen en situaciones así.

- Involúcrate: generar una conversación, esta puede ser desde una pregunta de pasillo breve o una conversación más estructurada. Prepara algunas preguntas para ir manejando la conversación siempre manteniéndola levemente estructurada. Lo importante es siempre preguntar "¿Por qué?", ya que eso descubre nuevos significados, preguntar una y dos veces si es necesario.

- Mira y Escucha: lo mejor es combinar estas dos, la conversación y el engagement. Pídele también que te explique cómo hace algunas cosas y que vaya vocalizando lo que pasa por su mente cuando está en su trabajo. Ten una conversación mientras trabaja y esté en su contexto.

b) Definir: esta etapa se centraliza en traer claridad y enfoque al espacio de diseño en que se definen los conceptos. Es preciso determinar bien el desafío del proyecto basado en lo aprendido del usuario y su contexto. Después de transformarse en un experto del problema adquiriendo empatía por los usuarios, esta etapa es sobre crear coherencia sobre la variada información que se ha reunido.

El modo definición es crítico para el proceso de diseño. La meta de esta etapa es definir un Punto de Vista (PDV), es decir, crear una declaración de problema viable y significativo y que será guía para enfocarse de mejor manera a un usuario en particular. Esto se construye sintetizando la información y enfrentando el problema para hacer conexiones y descubrir patrones comunes.

Para poder evaluar:

- Dale a los usuarios tus prototipos sin explicar nada.
- Crea un ambiente y recrea la experiencia para tener una mejor visión del contexto.
- Deja que la persona interprete el objeto y observa tanto el uso como el mal uso de lo que le entregas y posteriormente escucha todo lo que tengan que decir y responde las preguntas que realice.



c) Idear: la generación de una gama de posibles soluciones. Durante esta etapa se busca la generación de múltiples ideas. Todas son válidas.

Es un espacio para desarrollar lluvias de ideas, mapas mentales, storyboards y otras metodologías. Se concibe una gran cantidad de ideas que dan muchas alternativas para elegir como posibles soluciones en vez de encontrar una única mejor solución.

d) Prototipar: cualquier cosa que ayude a dar respuestas que nos acerquen a la solución final, puede ser un dibujo, maqueta, etc. Por sobre todo, el prototipo debe ser la forma más rápida y barata en la que se pueda entregar, y que además nos proporcione temas de conversación con los usuarios para que estos nos ayuden con su feedback, respuestas e ideas, con la finalidad de poder mejorar la entrega final y definitiva del producto o servicio.

Este proceso debe ir progresando conforme el proyecto va avanzando, hasta que el prototipo muestre características funcionales, formales o de uso. Este debe cumplir con los mismos requisitos que la definición, ya que el prototipo es la forma física de la definición de la solución de problema.

e) Evaluar: cuando ya hemos realizado todos los pasos, es el momento de pedir respuestas y opiniones sobre los prototipos a los usuarios: aprender qué funciona y qué no funciona para mejorar las soluciones. La idea es presentar nuestro prototipo como si fuera correcto, pero evaluarlo como si estuviéramos equivocados. De esta manera podremos encontrar de forma crítica los errores y mejorar en las partes que necesitaban ser reevaluadas.

Además, en este momento del proceso, podemos seguir creando empatía con el usuario mediante las conversaciones acerca de nuestras ideas y prototipos. Con todo ello a veces descubrimos que el error no estaba en el prototipo si no en la definición del problema en general.

• Además puedes entregarle varios prototipos dándole la oportunidad al usuario de comparar. Esto nos dará la oportunidad de conocer las necesidades potenciales. Durante el proceso, el equipo pasará de observaciones específicas a síntesis abstractas, para más adelante volver a lo específico mediante el diseño de soluciones concretas.

ANEXO 10. METODOLOGÍA DE CANVAS

Actualmente muy usada por emprendedores de todo el mundo, la metodología de Canvas describe de manera lógica y a través de un diagrama, cómo una organización crea, entrega y capta valor en el mercado.

Creada por el autor y conferencista suizo Alexander Osterwalder, esta metodología tiende a contemplar los aspectos clave que la organización debe tener en cuenta antes de lanzar su producto o servicio al mercado. “Un modelo de negocio fundamentado en la innovación se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor”. Alexander Osterwalder.

LIENZO MODELO DE NEGOCIO (BMC)



LA METODOLOGÍA DE CANVAS CONTEMPLA ÍTEMS: 1. SEGMENTOS DE CLIENTES

La segmentación de mercado define el público objetivo o target al que apunta la organización. Estos grupos se clasifican de acuerdo a cinco elementos distintivos:

- Las necesidades que requieren y justifican una oferta distinta.
 - Diferentes canales de distribución.
 - Diferentes tipos de relaciones.
 - La rentabilidad.
 - La cantidad que están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta.
- Algunos ejemplos de segmentos de clientes son:
- Mercado de masas: el negocio se dirige a un mercado lo más amplio posible, con necesidades similares.
 - Nichos: segmentos de mercado altamente especializados, con necesidades muy particulares.
 - Segmentados: existen distintos segmentos de mercado, pero con necesidades similares (con ligeras variaciones).
 - Diversificados: segmentos muy diferentes entre sí, con necesidades muy distintas.
 - Multisegmentos: segmentos que dependen de varios segmentos a la vez.

2. PROPUESTA DE VALOR

La base de cualquier modelo de negocios es que el producto o servicio debe agregar valor, por tanto, una de las primeras definiciones internas que debe tener una organización es su propuesta de valor y qué necesidad del mercado remedia con nuestra propuesta.

Las preguntas que debe responder este segmento son:

- ¿Qué valor ofrecen a los clientes?
- ¿Cuál de los problemas de los clientes ayudan a resolver?
- ¿Qué necesidades de los clientes se cumplen?
- ¿Qué paquetes de productos y servicios se ofrece a cada segmento de clientes?



Una propuesta de valor puede ser cualitativa o cuantitativa, pero debe siempre tener en cuenta factores como la innovación, diseño, accesibilidad, usabilidad, precio (abaratando costos) y nivel de personalización (la adaptación de productos y servicios a las necesidades específicas de los segmentos de clientes escogidos).

3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Este ítem describe la manera en la que la organización se comunica y entrega valor a sus segmentos de clientes. Puede ser directa o indirecta, a través de distribuidores o agentes, y se define en función del tipo de organización. Las interfaces principales entre la empresa y los clientes son la comunicación, la distribución y las ventas.

Para rentabilizar, los canales de distribución pasan por varias etapas de evaluación y testeo. Aquí, las variables a considerar son:

- Notoriedad: cómo hacemos para que la gente nos conozca.
- Evaluación: cómo ayudamos a nuestros clientes a testear nuestro producto o servicio.
- Compra: cómo permitimos que los clientes compren nuestro producto o servicio.
- Entrega: cómo entregamos la propuesta de valor a nuestros clientes.
- Postventa: cómo proporcionamos servicios postventa a los clientes.

4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

Describe los tipos de relaciones que una compañía establece con sus distintos segmentos de clientes, de acuerdo a motivaciones como la adquisición y retención de clientes, y el aumento de las ventas.

Existen seis tipos de relaciones con el cliente:

a) Asistencia personal: esta relación se basa en la interacción humana, donde el cliente puede comunicarse con un representante de carne y hueso, durante o después de la venta. Habitualmente, este tipo de relación se sostiene a través de centros de llamadas o por correo electrónico. Los centros de llamadas requieren personal especializado, lo que tiende a encarecer la atención al cliente, por lo que usualmente, sólo las empresas grandes los tienen.

b) Asistencia personal dedicada: se asigna a una persona para la atención específica de un cliente. Normalmente se desarrolla a largo plazo (por su alto costo) y es muy frecuente en servicios de lujo.

c) Autoservicio: si bien la organización no se comunica directamente con sus clientes, esta provee todos los medios necesarios para que los clientes se ayuden de manera autónoma.

d) Servicios automatizados: es una forma más sofisticada de autoservicio, en que se automatizan los procesos, simulando una relación personal. Para esto, suele usarse la creación de perfiles personales, que proveen información sobre las preferencias y actitudes de compra de las personas. Bien empleada, este tipo de relación puede ser tanto o más eficaz que una de asistencia personal, a un costo considerablemente más bajo.

e) Comunidades: se crean comunidades en las que los usuarios se comunican entre sí. Además de permitir que se solucionen los problemas de manera colaborativa, ese diálogo permite a la organización involucrarse con sus clientes y entenderlos de mejor manera.

f) Co-creación: aquí el valor se crea con los clientes, haciéndolos partícipes de algunos procesos del ciclo de negocios. Usualmente, este tipo de relación se emplea en el diseño de nuevos productos y no como modelo general de la organización.

5. FLUJOS DE INGRESO

Este ítem describe las fuentes de ingresos de la organización, es decir, la forma en que la empresa generará recursos para el cliente.

Esta puede tener siete fuentes:

- Venta de activos: los ingresos se obtienen a partir de la venta de derechos de propiedad.
- Manejo de tarifa: también se le llama pago por uso y es cuando los ingresos son obtenidos por el uso de algún servicio en específico. La tarifa es directamente proporcional al uso, más uso, más tarifa.



- **Suscripciones:** es la venta del acceso continuo a un servicio. Este uso continuo tiene una duración limitada, pero con posibilidad de renovación. Usualmente es mensual o anual.
- **Préstamos, alquiler, arrendamiento financiero:** es una fuente de ingresos temporal ya que sólo se utiliza el activo durante un periodo determinado a cambio de una cuota. Por ejemplo: la renta de vehículos, en la cual el prestatario tiene el beneficio de no tener gastos por un tiempo limitado como los tiene el propietario.
- **Licencias:** se otorga un permiso por utilizar la propiedad intelectual protegida a cambio de derechos de licencia sobre un producto o servicio.
- **Honorarios:** se obtienen ingresos a partir de servicios intermedios.
- **Publicidad:** se conceden espacios publicitarios físicos o virtuales a terceros.

6. RECURSOS CLAVE

Según Osterwalder, los recursos clave son aquellos que "permiten a una empresa crear y ofrecer una propuesta de valor".

Estos se clasifican en las siguientes categorías:

- **Físicos:** infraestructura, materiales, aparatos, redes de distribución y maquinarias, entre otros.
- **Intelectuales:** marcas, patentes y copyright, entre otros.
- **Humanos:** es el capital humano de una empresa. Para empresas cuyo modelo de negocio se basa en las habilidades o conocimientos de sus empleados, este recurso es el más importante.
- **Financieros:** fluidez económica, líneas de crédito, stock options, capital financiero, opciones de bolsa, etc.

7. ACTIVIDADES CLAVE

Son los procesos o acciones más importantes para el desempeño de la organización.

Existen tres tipos de actividades clave:

- **Producción:** son aquellas actividades cuyo resultado es un producto, incluyendo la manufactura y el diseño.
- **Solución de problemas:** las actividades apuntan a dar solución a problemas específicos del cliente.
- **Red/plataforma:** la actividad clave se desarrolla en torno a una plataforma de servicios, como una página web, software o una red de distribución.

8. ALIANZAS CLAVE O RED DE PARTNERS

Este ítem apunta a puntualizar quiénes van a ser los socios y qué aportará cada uno de ellos, tanto desde el punto de vista de los recursos clave como de las actividades definidas en el punto anterior. Lo mismo ocurre con los proveedores y colaboradores.

Una organización busca socios para optimizar sus recursos, crear economías de escala, reducir los riesgos de la inversión y para adquirir recursos.

Según Osterwalder hay cuatro tipos de alianzas:

- **Alianzas entre no competidores:** empresas que no compiten en el mercado.
- **Cooperación entre competidores:** empresas buscando el mismo mercado negocian y coordinan acciones para obtener el mayor beneficio posible para ambas.
- **Relaciones entre comprador y distribuidor:** por medio de esta alianza, una organización se asegura la adquisición de los recursos que necesita.
- **Empresa conjunta (Joint Venture) para la creación de nuevos negocios:** dos o más socios participan en la creación de una nueva organización o empresa.



9. ESTRUCTURA DE COSTOS

Este ítem puntualiza los costos de operación de la empresa, empezando con el más alto (marketing, R&D, CRM, producción, etc.), y relaciona cada costo con los bloques definidos anteriormente.

Definir cuál es la estructura de costos es un elemento estratégico fundamental, pues determina si se espera obtener un beneficio por volumen o por valor.

Existen cinco clases de estructuras de costos, sin embargo, hay empresas que logran generar un modelo mixto de manera exitosa:

- **Costo:** minimización de costos, dentro de lo posible.
- **Valor:** propuestas de valor premium que se centran en generar el máximo valor posible para el cliente, sin escatimar en los costos.
- **Costos fijos:** los costos son independientes del volumen de negocio.
- **Costos variables:** los costos son proporcionales al volumen de negocio.
- **Economías de escala:** se buscan crecimientos exponenciales de los ingresos, reduciendo el costo por producto a mayor volumen.

A nivel general, la metodología de Canvas es un muy buen punto de partida y ayuda al pensamiento estratégico de las organizaciones, a través de un sistema organizado que permite ver las relaciones entre los distintos aspectos de un modelo de negocios. Sin embargo, esta metodología no garantiza u anticipa algunos aspectos operativos de la empresa, sólo ofrece una noción de ellos. (Florencia Jeifetz, 2014)

*El contenido de este programa fue recuperado de las ediciones 2018 y 2019.