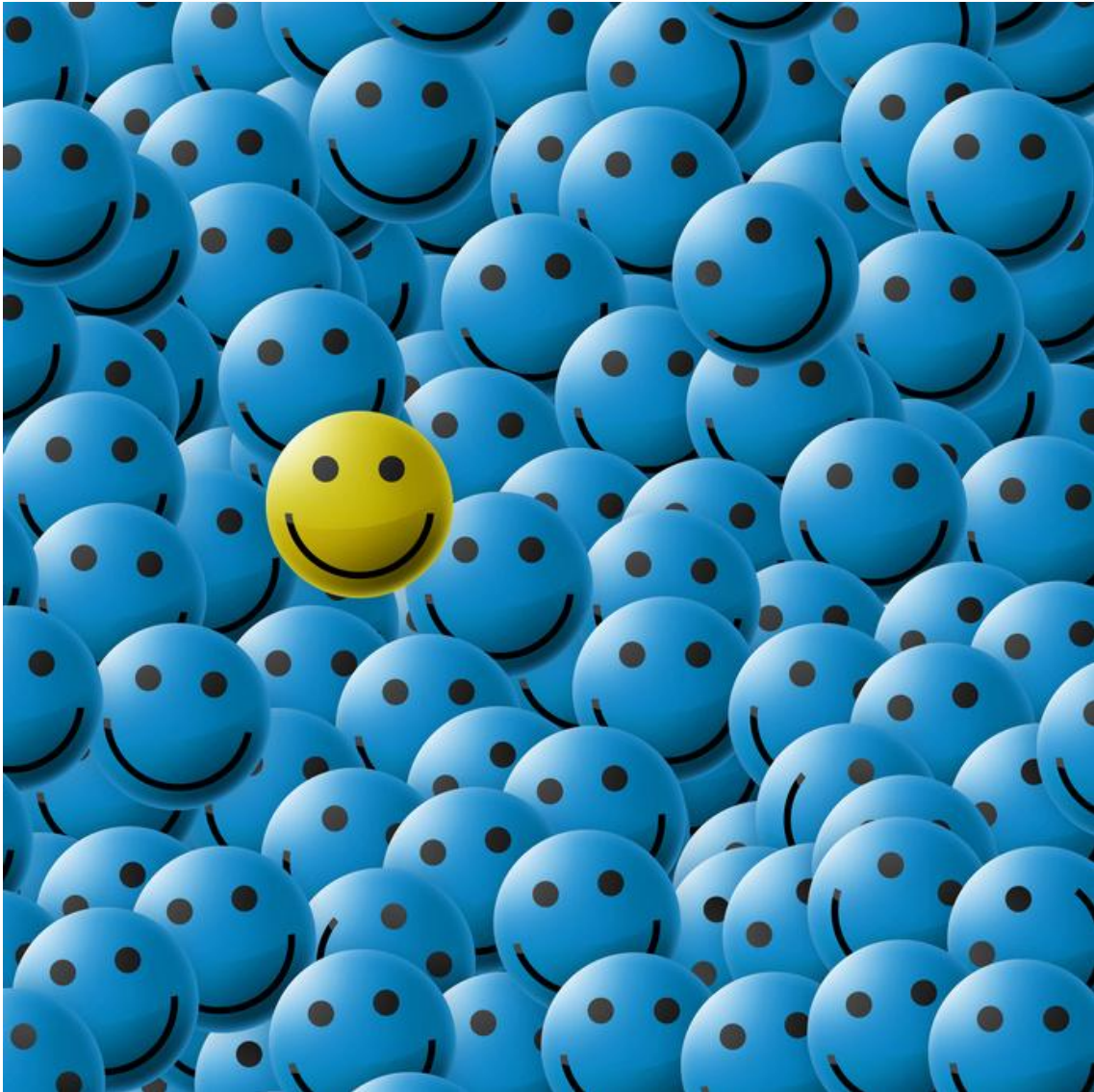


Emprendimiento y Sistema Educativo

TALLER PRIMARIA
MANUAL DEL PROFESOR



**Emprendemos
juntos.**

www.emprendemosjuntos.es



Elaborado por:

Fundación Universidades y Enseñanzas Superiores de Castilla y León (FUESCYL)

www.fuescyl.com / www.redtcue.es



El presente documento está bajo la licencia Creative Commons Reconocimiento – No Comercial - Compartir

Igual versión 3.0.

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra
- Remezclar – transformar la obra

Bajo las siguientes condiciones:

- Reconocimiento: reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o licenciador. (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra)
- No Comercial: no puede utilizar la obra para fines comerciales.
- Compartir bajo la misma licencia: si altera o transforma esta obra, o genera una derivada, sólo puede distribuir la obra generada bajo una licencia idéntica a esta.

Licencia completa disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/>

ÍNDICE

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 2. MATERIAL	6
CAPÍTULO 3. DESCRIPCIÓN DEL TALLER.....	8
ESQUEMA DEL TALLER	8
CAPÍTULO 4. DESARROLLO DEL TALLER	10
4.1. Fase 1: DISEÑO Y DESCRIPCIÓN DE UN NUEVO PRODUCTO O SERVICIO	10
4.1.1. Paso 1A: Búsqueda de un nuevo producto o servicio.	10
4.1.2. Paso 1B: Evaluación de la idea y rediseño de sus características.	13
4.2. Fase 2: ELABORACIÓN DE LA PRESENTACIÓN.....	15
4.2.1. Paso 2: Preparación de la presentación del producto o servicio.....	15
4.3. Fase 3: DIFUSIÓN.....	17
4.3.1. Paso 3: Grabación de un vídeo de presentación (“ <i>elevator pitch</i> ”).	17
4.3.2. Paso 4: Publicación del vídeo en la red interna del centro educativo	18
4.4. Fase 4: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO	19
4.3.1. Paso 5: Conocimiento de los principales sectores económicos.....	19
4.3.1. Paso 6: Conocimiento del proceso de creación de empresas.....	21

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN



CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

A continuación presentamos un taller enmarcado dentro del proyecto Hub TCUE Plus – 2012 “Emprendimiento y Sistema Educativo”, que pretende ser un primer paso de sensibilización hacia el emprendimiento para alumnos/as de Educación Primaria.

Hub TCUE Plus – 2012 “Emprendimiento y Sistema Educativo”, es un proyecto de la Fundación Universidades y Enseñanzas Superiores de Castilla y León (Consejería de Educación de la Junta de Castilla y León), cofinanciado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través del Programa “Emprendemos Juntos”, en el que también colabora la Fundación Endesa.

Con este documento se pretende dar soporte al profesor encargado de dirigir el taller mediante la introducción de un guion de base y una serie de recursos y sugerencias tendentes a facilitar su labor.

La idea es que sea el propio profesor el que decida qué aspectos, fases o mecanismos interesa destacar en cada momento, en función de la respuesta que vaya obteniendo de sus alumnos/as.

En ese sentido, este manual debe entenderse exclusivamente como un documento de consulta y apoyo, flexible y de uso discrecional, siempre al servicio del director del taller. Nunca como un esquema rígido que haya que seguir íntegramente al pie de la letra.

OBJETIVOS DEL TALLER

El taller tiene los siguientes objetivos:

- Desarrollar un ejercicio de creatividad colectiva entre los/as alumnos/as que permita idear un nuevo producto o servicio capaz de resolver una necesidad cotidiana.
- Determinar las principales características de ese nuevo producto o servicio, así como sus ventajas e inconvenientes frente a lo que ya existe.
- Preparar una presentación breve de la idea (3 minutos), tipo “conversación del ascensor”. Para ello previamente habrá que reflexionar sobre los elementos diferenciales y realizar un ejercicio de síntesis que permita explicar todo de una manera sencilla y en tan solo 3 minutos.
- Grabación de la presentación por parte de los/as alumnos/as y publicación a través de un canal online del centro educativo.
- Enlazar la solución planteada (producto o servicio) con sus posibles usuarios (mercado) y con la sociedad en general, introduciendo la iniciativa emprendedora y el papel que ésta debe jugar como motor de empleo y desarrollo.

HABILIDADES SOBRE LAS QUE SE INCIDIRÁ

Las habilidades emprendedoras sobre las que incide el taller son las siguientes:

Habilidades personales

- Iniciativa
- Autonomía
- Sentido crítico
- Creatividad
- Observación y análisis
- Capacidad de síntesis
- Capacidad de comunicación
- Adaptabilidad
- Visión emprendedora

Habilidades cognitivas

- Expresión y comunicación oral, escrita y plástica
- Aplicación de recursos TICs en el Aula

Habilidades sociales

- Trabajo en grupo
- Cooperación
- Comunicación
- Capacidad de relación con el entorno
- Empatía
- Habilidades directivas
- Capacidad de planificación
- Toma de decisiones y asunción de responsabilidades
- Capacidad organizativa

METODOLOGÍA DE TRABAJO

La metodología para el desarrollo del taller será la siguiente:

- Creación de equipos/grupos entre los/as alumnos/as (4 ó 5 alumnos/as). Cada equipo deberá asignar papeles entre sus integrantes (portavoz, secretario, etc.). Se recomienda un profesor de apoyo en el aula junto con el tutor para el buen desarrollo del taller.
- Partiendo del análisis de su entorno cotidiano, cada equipo diseñará los aspectos esenciales de un nuevo producto o servicio y se lo presentará al resto de la clase
- Sobre la base anterior, los/as alumnos/as prepararán y grabarán una breve (3 minutos máximo) presentación descriptiva de su nuevo producto o servicio.
- Publicación de la grabación anterior en un canal online del centro educativo.
- Reflexión sobre el emprendimiento (creación de nuevas empresas y organizaciones capaces de distribuir nuevos productos o servicios) y del papel que éste debe jugar en el progreso y mejora de nuestra sociedad. Introducción del profesor y debate colectivo con los/as alumnos/as.

Cada alumno tendrá a su disposición una CUADERNO DE TRABAJO con una serie de fichas que facilitarán el desarrollo de las diferentes fases del taller en grupos.

Para la grabación y publicación de la presentación serán necesarios unos mínimos recursos audiovisuales e informáticos (videocámara con micrófono, trípode, software de edición de vídeo y equipo de proyección) así como la existencia de una intranet propia del centro educativo que soporte la inclusión de material audiovisual (vídeos), así como dispositivos portátiles de almacenamiento de ficheros (pinchos USB).

CAPÍTULO 2. MATERIAL



CAPÍTULO 2. MATERIAL

Manual para el docente

Impreso y en formato PDF, incluyendo imágenes explicativas

1 USB para almacenamiento y posterior edición de los archivos generados

Presentación: Powerpoint (archivo .ppt) diapositivas para proyectar, sí se desea, durante el trascurso del taller

Cuaderno de trabajo con fichas para el alumnado

Fichas de trabajo que servirán de soporte para la práctica realizada por el alumnado:

- **HTP 001: Diseño de un nuevo producto**
- **HTP 002: Diseño de un nuevo servicio**
- **HTP 003: Valoración de los nuevos productos o servicios**
- **HTP 004: Describe tu contexto**
- **HTP 005: Describe tu producto o servicio**
- **HTP 006: Describe la utilidad**
- **HTP 007: Redacta la presentación**
- **HTP 008: Encuesta sobre la percepción del emprendimiento**

Otro material

Equipo audiovisual: videocámara con micrófono, trípode, software de edición de vídeo y equipo de proyección

Dispositivos portátiles de almacenamiento de ficheros (pinchos USB): uno para cada grupo.

CAPÍTULO 3.

DESCRIPCIÓN DEL TALLER



CAPÍTULO 3. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

ESQUEMA DEL TALLER

El taller se desarrollará en las siguientes fases:

Fase I: DISEÑO Y DESCRIPCIÓN DE UN NUEVO PRODUCTO O SERVICIO

- ✓ **BÚSQUEDA DE UN PRODUCTO O SERVICIO Y DESARROLLO DE SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS**
- ✓ **EVALUACIÓN COLECTIVA DE LA IDEA. DEBATE Y REDISEÑO DE SUS CARACTERÍSTICAS**

Fase II: ELABORACIÓN DE LA PRESENTACIÓN

- ✓ **PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN DEL NUEVO PRODUCTO O SERVICIO**

Fase III: DIFUSIÓN

- ✓ **GRABACIÓN DE UN VÍDEO DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**
- ✓ **PUBLICACIÓN DEL VÍDEO DE PRESENTACIÓN EN LA RED INTERNA DEL CENTRO**

Fase IV: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

- ✓ **REFLEXIÓN SOBRE EL PAPEL DE LOS EMPRENDEDORES EN LA SOCIEDAD ACTUAL:**
 - **Conocimiento de los principales sectores económicos**
 - **Conocimiento del proceso de creación de empresas**

Nota para el docente:

Los/as alumnos/as podrán trabajar individualmente aunque se recomienda la división del aula en equipos de trabajo para fomentar el trabajo en grupo (se sugieren equipos de 4 alumnos/as).

En la Fase III del taller, es necesario un mínimo material audiovisual. La publicación de ese material audiovisual en una red no es imprescindible (se puede sustituir por una proyección dentro de la propia clase) pero si recomendable.

CAPÍTULO 4.

DESARROLLO DEL TALLER



CAPÍTULO 4. DESARROLLO DEL TALLER

4.1. Fase 1: DISEÑO Y DESCRIPCIÓN DE UN NUEVO PRODUCTO O SERVICIO

4.1.1. Paso 1A: Búsqueda de un nuevo producto o servicio.



OBJETIVO	Búsqueda de un nuevo producto o servicio que mejore una actividad cotidiana
ACTIVIDAD PROPUESTA	Ejercicio de creatividad colectiva entre los alumnos/as que permita idear un nuevo producto o servicio capaz de resolver una necesidad cotidiana. Determinación de las principales características de ese nuevo producto o servicio. Descripción del nuevo producto o servicio.
RESULTADO	Idea para un nuevo producto o servicio.
DESARROLLO	Se crearán grupos (4 ó 5 miembros) y se asignarán papeles dentro del equipo que se rotarán (portavoz, secretario, etc.).
MATERIAL DE SOPORTE	HTP 001: Diseño de un nuevo producto HTP 002: Diseño de un nuevo servicio Rotuladores, papel, cartón, cajas, tijeras pegamento, etc. Cualquier material que ayude a dar forma a la idea.

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

En este primer paso cada grupo de trabajo tendrá que desarrollar una idea para un nuevo producto o servicio. Para la definición del nuevo producto o servicio se utilizarán como soporte las fichas *HTP 001: Diseño de un nuevo producto* y *HTP 002: Diseño de un nuevo servicio*.

Para el diseño de un NUEVO PRODUCTO se propone partir de un objeto o producto ya existente y adaptarle a nuevos usos o utilidades mediante las oportunas modificaciones. Se propone la siguiente secuencia de trabajo (que se puede repetir hasta idear un producto atractivo):

-Paso 1: Elección de un objeto del entorno del alumno (una maceta, una caja, un rotulador, un balón, una pizarra, una taza, una regla, un teléfono...).

-Paso 2: Análisis del objeto elegido. Debería responder a preguntas del tipo: ¿Qué es? ¿De qué está hecho? ¿Partes del objeto? ¿Para qué se usa? ¿Cuánto se usa? ¿Cuándo se usa? ¿Quién lo usa? ¿Dónde se usa? ¿Por qué se rompe o estropea? ¿Qué problemas o inconvenientes tiene su uso?

-Paso 3: Generación del objeto futuro. Partiendo del análisis del paso 2, debería responder a preguntas del tipo: ¿Para qué debe servir? ¿Qué problemas debería resolver? ¿Qué otros servicios debería prestar? ¿Qué limitaciones debería eliminar?

Para el desarrollo de este Paso 3 y generar un nuevo producto, se propone una “tormenta de ideas” en la que colaboren todos los miembros del grupo según el siguiente esquema: Todos los miembros del equipo escribe libremente las ideas originales que se le ocurran y pasado ese tiempo se expone en grupo. Posteriormente el grupo elegirá en común un nuevo producto y realizará una primera descripción general, respondiendo a las preguntas planteadas en el párrafo anterior. Con las ideas de todos se sugiere realizar una *Nube de palabras*, con cualquier aplicación gratuita y de libre acceso de las existen (Wordle o similar), que a su vez puede ser guardada en el pincho USB.

-Paso 4: Análisis de la relación con los usuarios del nuevo producto: El grupo revisará la interacción del nuevo producto con potenciales usuarios con características diferentes (edad, necesidades, limitaciones, etc.) tratando de determinar cómo debería ser el producto y a qué segmento de población iría dirigido.

-Paso 5: Descripción de las principales características del nuevo objeto o producto.

Para el diseño de un NUEVO SERVICIO se propone sustituir los pasos 1 y 2 por un análisis del entorno cotidiano del alumno (amigos, familiares, clase, etc.), repasando lo que han hecho, visto o escuchado en la última semana, tratando de identificar problemas, necesidades mal resueltas, actividades aburridas, repetitivas, etc...A partir de ahí, se sugiere seguir los pasos 3 a 5 con las inevitables adaptaciones.

-Paso 1: Análisis del entorno

1. Análisis dentro del grupo: lo que implicará la búsqueda de ideas dentro del grupo de trabajo: Cada miembro del grupo de trabajo recopilará información sobre todo lo que han hecho, visto o escuchado en la última semana, tratando de identificar problemas, necesidades mal resueltas, actividades aburridas, repetitivas, etc. Las cuestiones sobre las que tendrá que reflexionar son las siguientes: ¿Qué te ha gustado?, ¿Qué te ha sorprendido?, ¿Qué te ha parecido aburrido?, ¿Qué te ha parecido caro?, ¿Qué te ha parecido repetitivo?

2. Análisis en el entorno próximo: lo que implicará la búsqueda de ideas en el entorno más próximo de los/as alumnos/as. Para ello cada miembro del grupo hará un sondeo en las personas próximas (familiares, amigos/as, etc.) para recoger las opiniones respecto a lo que han hecho, visto o escuchado en la última semana, tratando de identificar problemas, necesidades mal resueltas, actividades aburridas, repetitivas, etc. Las cuestiones sobre las que las personas del entorno tendrán que contestar son las siguientes: ¿Qué les ha gustado?, ¿Qué les ha sorprendido?, ¿Qué les ha parecido aburrido?, ¿Qué les ha parecido caro?, ¿Qué les ha parecido repetitivo?

Al día siguiente (o en la siguiente clase) los/as alumnos/as tendrán que poner en común, dentro del grupo de trabajo, las fichas que han rellenado con las opiniones de las personas de su entorno próximo y seleccionarán, entre todos, las ideas de mayor relevancia.

Nota para el docente:

En función del tiempo de que se disponga se podrá extender esta actividad o suprimir el análisis en el entorno cotidiano y dedicar un tiempo limitado al análisis dentro del grupo

-Paso 2: Generación del servicio futuro. Partiendo del análisis del paso 1, debería responder a preguntas del tipo: ¿Qué debe ofrecer el nuevo servicio?, ¿Qué problemas debería resolver?, ¿Qué otros servicios debería prestar?, ¿Qué secuencias tiene?, ¿Qué limitaciones debería eliminar?

Para el desarrollo de este Paso 3 y generar un nuevo producto, se propone una “tormenta de ideas” en la que colaboren todos los miembros del grupo según el siguiente esquema: Todos los miembros del equipo escribe libremente las ideas originales que se le ocurran y pasado ese tiempo se expone en grupo. Posteriormente el grupo elegirá en común un nuevo producto y realizará una primera descripción general, respondiendo a las preguntas planteadas en el párrafo anterior. Con las ideas de todos se sugiere realizar una *Nube de palabras*, con cualquier aplicación gratuita y de libre acceso de las existen (Wordle o similar), que a su vez puede ser guardada en el pincho USB.

-Paso 3: Análisis de la relación con los usuarios del nuevo servicio: El grupo revisará la interacción del nuevo servicio con potenciales usuarios con características diferentes (edad, necesidades, limitaciones, etc.) tratando de determinar cómo debería ser y a qué segmento de población iría dirigido.

-Paso 4: Descripción de las principales características del nuevo servicio.

4.1.2. Paso 1B: Evaluación de la idea y rediseño de sus características.



OBJETIVO	Rediseño del producto o servicio tras su presentación al resto de la clase
ACTIVIDAD PROPUESTA	Debate colectivo para llegar a productos o servicios con mejores características.
RESULTADO	Nuevo producto o servicio listo para su presentación “en público”.
DESARROLLO	Cada grupo presentará su producto o servicio al resto de la clase. La clase debatirá en común los aspectos o características a mejorar, proponiendo soluciones en cada caso Redefinición de las principales características del producto o servicio.
MATERIAL DE SOPORTE	HTP 003: Valoración de los nuevos productos o servicios.

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

En el paso anterior cada grupo de trabajo ha desarrollado una idea de un nuevo producto o servicio.

Es en este paso cuando cada uno de los grupos tendrá que realizar una breve presentación del su nuevo, producto o servicio, de sus características técnicas, funcionalidades, etc.

Una vez realizada la presentación, el resto del aula valorará los puntos fuertes y débiles del producto o servicio presentado, con el objetivo de mejorar las características de cada uno de ellos.

Durante la presentación, cada alumno de la clase tendrá que rellenar la hoja de trabajo *HTP 003: Valoración de los nuevos productos o servicios* identificando los principales puntos fuertes y débiles del nuevo producto o servicio y proponer mejoras en sus características.

Una vez que el grupo finalice su presentación, se pondrá en común, a modo de debate colectivo, las opiniones que el resto de alumnos/as han ido plasmando en su hoja de trabajo. Esto servirá para mejorar los nuevos productos o servicios desarrollados.

Cada grupo de trabajo tendrá que reflexionar sobre la opinión del resto de alumnos/as de la clase para realizar una posible redefinición del nuevo producto o servicio.

Nota para el docente:

Cada alumno tendrá que rellenar una HTP 003 por cada presentación de producto o servicio que se realice.

En esta fase, se podría plantear la elección de un único producto o servicio entre los planteados por los diferentes equipos y continuar el desarrollo de esa idea conjuntamente con toda la clase. Tendríamos así el nuevo producto o servicio de toda la clase.

En las páginas siguientes se continúa con un desarrollo diferenciado por grupos entendiendo que estos mismos pasos son trasladables sin ninguna dificultad al desarrollo conjunto de un único producto o servicio entre toda la clase.

4.2. Fase 2: ELABORACIÓN DE LA PRESENTACIÓN

4.2.1. Paso 2: Preparación de la presentación del producto o servicio.



OBJETIVO	Descripción del nuevo producto o servicio.
ACTIVIDAD PROPUESTA	Partiendo de la idea de producto o servicio alumbrada en la fase anterior, los/as alumnos/as darán respuesta a varias cuestiones que les permitirán redactar una frase o párrafo que describa el producto que han imaginado. A través de la metodología: ELEVATOR PITCH
RESULTADO	Elaboración de una presentación descriptiva del producto o servicio
DESARROLLO	Ejercicio de creatividad y redacción. Maduración de la idea.
MATERIAL DE SOPORTE	HTP 004: Describe tu contexto HTP 005: Describe tu producto o servicio HTP 006: Describe su utilidad HTP 007: Redacta la presentación del producto o servicio

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

El objetivo de este paso del taller es que cada grupo de trabajo plasme la descripción de su idea de producto o servicio de una manera clara, concisa y sencilla. Para ello tendrá que tener en cuenta las opiniones de su producto o servicio obtenidas en el Paso 1.B: Evaluación de la idea y rediseño de sus características

Existen diversas metodologías para poder realizar esta maduración de la idea.



Existe una metodología para la realización de presentaciones denominada **ELEVATOR PITCH**, que sirve para realizar presentaciones en poco tiempo de forma impactante.

En el campo de la creación de empresas el *Elevator Pich* consiste en una presentación de la idea empresarial a un posible inversor que dispone de muy poco tiempo (sólo del tiempo que dura una conversación de ascensor). En resumen, esa presentación ha de contener un mensaje muy claro, directo, y preciso y, además, no durar más de 3 minutos.

Se trata, por tanto, de una breve y muy bien preparada presentación de la idea empresarial, plasmada con convicción y entusiasmo. Una técnica muy utilizada por los emprendedores en procesos de presentación de ideas y rondas de financiación.

Con un pequeño retoque utilizaremos esta técnica para la elaboración de las presentaciones de nuestros productos o servicios adaptándolas a la edad de los/as alumnos/as y a los objetivos del taller.

Además se sugiere el uso de herramientas tics de alta capacidad didáctica:

- Realizar esquemas o mapas conceptuales a través de la herramienta on-line **bubbl.us**, ya que permite crearlos de una forma sencilla y atractiva, y pueden luego ser exportados como una imagen (o como html o xml) e insertados en la presentación de nuestro producto o servicio.
 
- Utilizar **Prezi**, una interesante aplicación 2.0 para crear presentaciones con movimiento que resultan muy originales y creativas. En las presentaciones elaboradas con Prezi se pueden incluir imágenes, vídeos, texto, enlaces, etc. y se puede configurar la trayectoria de la presentación consiguiendo el efecto zoom tan característico de esta aplicación. Una ventaja de Prezi es que permite descargar los trabajos para tenerlos disponibles en el ordenador si queremos utilizar las presentaciones sin conexión a Internet. Como es habitual en estas herramientas, las presentaciones realizadas con Prezi se pueden compartir en la red y también publicar en las redes sociales.
 

Proponemos diferenciar la aplicación de esta técnica en tres fases consecutivas:

- 1) **EL CONTEXTO:** En esta fase cada grupo de alumnos/as tendrá que describir su contexto: ¿Quiénes son?, ¿Qué hacen?, ¿Qué necesitan para que su idea tenga éxito?, ¿Quiénes son los usuarios potenciales de su producto/servicio?, ¿Cómo pueden llegar a los usuarios de producto o servicio?, etc. Cada grupo de trabajo rellenará la hoja de trabajo *HTP 004: Describe el contexto*.
- 2) **EL PRODUCTO O SERVICIO:** En esta fase cada grupo de alumnos/as tendrá que describir su idea, incidiendo en sus características más singulares. Cada grupo de trabajo rellenará la hoja de trabajo *HTP 005: Describe tu producto o servicio*
- 3) **LA UTILIDAD:** En esta fase cada grupo de alumnos/as describirán los posible usos de su producto o servicio, indicando el público potencial que puede necesitarlo. *HTP 006: Describe la utilidad*.

Con todo esto, cada grupo de trabajo redactará una descripción de su idea que incluya sus principales usos y utilidades.

Esta información quedará plasmada en la *HTP 007: Redacta la presentación* y será el guion a utilizar para la creación del vídeo de presentación a realizar en paso siguiente.

Nota para el docente:

Lo ideal sería que cada grupo de trabajo finalizase este paso con una presentación oral de aproximadamente 3 minutos de duración máximo, intentando que la introducción del equipo y del contexto dure menos de 1 minuto y la descripción del producto y de su/s utilidad/es no supere los 2 minutos.

Esta presentación servirá de guión para la grabación del vídeo-presentación del siguiente paso.

4.3. Fase 3: DIFUSIÓN

4.3.1. Paso 3: Grabación de un vídeo de presentación (“elevator pitch”).



OBJETIVO	Elaboración del video-presentación del nuevo producto o servicio.
ACTIVIDAD PROPUESTA	Grabación de un vídeo presentación a través de cámara web, cámara digital etc.
RESULTADO	Vídeo- presentación del nuevo producto o servicio de 2 a 4 minutos de duración.
DESARROLLO	Cada grupo de trabajo realizará la grabación de su vídeo-presentación.
MATERIAL DE SOPORTE	HTP 007: Redacta la presentación

Nota para el docente:

Se facilitará a cada grupo de trabajo el material necesario para la grabación ya sea cámara digital, cámaras web, etc. Para ganar celeridad en las grabaciones será necesario que se haya definido muy bien el guión del mismo durante el paso anterior.

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

Cada grupo de trabajo realizará un vídeo-presentación de su producto o servicio con la información plasmada en la *HTP 007: Redacta la presentación*.

Cada uno de los vídeos deberán tener una duración de unos 3 minutos, intentando que la presentación del equipo y del contexto tenga una duración de menos de 1 minuto y la presentación del producto o servicio y de su/s utilidad/es no alcance los 2 minutos.

4.3.2. Paso 4: Publicación del vídeo en la red interna del centro educativo



OBJETIVO	Publicación de la presentación en la red interna del centro educativo
ACTIVIDAD PROPUESTA	Subir el vídeo-presentación a la red a través del canal del centro educativo.
RESULTADO	Publicación del vídeo-presentación.
DESARROLLO	Cada grupo de trabajo subirá su vídeo de presentación al canal del centro educativo

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

Las presentaciones realizadas se publicarán en la red interna del centro educativo.

Cada grupo de trabajo accederá a la red interna del centro educativo para subir el vídeo-presentación que han grabado en el paso anterior.

4.4. Fase 4: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

4.3.1. Paso 5: Conocimiento de los principales sectores económicos



OBJETIVO	Conocer los principales sectores económicos españoles, la importancia de la innovación y la creación de nuevos productos, servicios y empresas.
ACTIVIDAD PROPUESTA	Teatro de la economía
DESARROLLO	Breve presentación de los sectores económicos. Actividad 1: Juego en el que cada equipo elegirá una profesión vinculada a un sector económico y escenificará esa profesión para el resto de la clase. El resto de alumnos/as tendrá que adivinarla y relacionarla con un sector económico. Actividad 2: Cada equipo intentará vincular su producto o servicio con un sector económico, explicando sus razones.

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

Este paso ha de comenzarse realizando una breve introducción a los principales sectores económicos españoles.

-Sector Primario

El sector primario o agrario está formado por las actividades económicas relacionadas con la obtención de recursos de la naturaleza, implican la extracción y obtención de materias primas procedentes del medio natural. Dichas actividades son: agricultura, minería, ganadería, Silvicultura y pesca. Son aquellas actividades que comprende la explotación directa de los recursos naturales del suelo, del subsuelo o del mar.

-Sector secundario

El sector secundario es el conjunto de actividades que implican transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos. Están incluidos en este sector: la construcción, el sector siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, el hardware informático, etc.

-Sector Terciario o Servicios

Se denomina sector servicios al conjunto de todas aquellas actividades que no producen bienes materiales de forma directa. Trata de servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población. Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de otros sectores. Incluye todo lo relativo al comercio, turismo, sanidad, actividad civil, ocio, etc. El sector servicios o sector terciario se compone de las áreas "suaves" de la economía tales como seguros, turismo, actividades bancarias, venta al por menor y educación.

A continuación cada equipo representará una profesión asociada a un sector económico (por ejemplo camarero- sector terciario o servicios).

Cada grupo de trabajo podrá caracterizarse de la profesión que haya elegido (con los elementos disponibles en el aula) y escenificar al resto del aula dicha profesión (por ejemplo en el caso de un camarero coger una carpeta a modo de bandeja, un pañuelo y un vaso).

El resto de los/as alumnos/as tendrá que identificar dicha profesión y asociarla al sector económico que corresponda.

Una vez identificadas todas las profesiones pertenecientes a todos los sectores, cada alumno/a o grupo de alumnos/as deberá pensar con qué otros profesionales del mismo sector o diferente podría relacionarse y explicar por qué al resto del aula.

Finalmente, cada equipo intentará vincular su producto o servicio con un sector económico, explicando sus razones.

4.3.1. Paso 6: Conocimiento del proceso de creación de empresas



OBJETIVO	Conocer como es el proceso de creación de empresas.
ACTIVIDAD PROPUESTA	Presentación del proceso de creación de una empresa y sondeo de la opinión respecto al emprendimiento.
DESARROLLO	Breve presentación del proceso de creación de una empresa. Encuesta sobre la percepción del emprendimiento tras el desarrollo del taller.
MATERIAL DE SOPORTE	HTP 008: Encuesta sobre la percepción del emprendimiento

DESCRIPCIÓN DETALLADA:

Este paso ha de comenzarse realizando una breve presentación del proceso de creación de una empresa.

De manera resumida, los pasos a seguir para la creación de una empresa son los siguientes:

- **Identificar la idea de negocio**
- **Evaluación del potencial como negocio de cada idea.**
- **Selección de la idea.**
- **Estudio del mercado** (Análisis de la competencia, de los clientes, del mercado, etc.).
- **Análisis de costes.** Calculo de la inversión inicial necesaria para la creación de la empresa. Estimación de los ingresos que la empresa puede obtener.
- **Elaboración del Plan de Empresa:**
 - a. **Identificación del proyecto**
 - b. **Plan de marketing:** que tratará de dar respuesta a estas preguntas: ¿qué vender? ¿a quién? ¿a qué precio? ¿con qué medios? ¿cómo? ¿cuánto?
 - c. **Plan de operaciones:** resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios.
 - d. **Plan de recursos humanos:** que incluye los elementos relacionados con el personal que trabaja en la empresa: la definición de capacidades, la organización, el número de trabajadores, la estructura de la plantilla, la selección, contratación y formación del personal.
 - e. **Ubicación:** Define el lugar en el que se va a localizar la empresa.
 - f. **Plan económico-financiero:** que recoge toda la información de carácter económico y financiero referente al proyecto, para determinar su viabilidad económica. Se trata de analizar si el proyecto es rentable y podemos llevarlo a cabo.

- g. **Definición de la estructura legal de la empresa:** incluye los trámites que serán necesarios realizar para la constitución de la sociedad y/o puesta en marcha de la empresa.
- h. **Calendario de ejecución:** planificación temporal del proceso de creación de empresas.

Una vez explicado el proceso de creación de una empresa, y sobre la base del taller desarrollado en las fases anteriores, se propone pedir a los/as alumnos/as su opinión y visión sobre el papel de los emprendedores en la sociedad:

-¿Qué pueden aportar para su desarrollo?

-¿Por qué son importantes?

-¿Cómo debería ser su comportamiento en relación su entorno social (ciudadanos, trabajadores, etc.)?

-¿Cómo se podría aumentar el número de personas emprendedoras?

-¿Cuáles son los principales obstáculos para emprender?

Para ello cada alumno/a tendrá que rellenar la *HTP 008 Encuesta sobre la percepción del emprendimiento* de manera individual y anónima.

De esta manera se podrán extraer conclusiones sobre el aprovechamiento del taller por parte de los/as alumnos/as.



**Emprendemos
juntos.**

