

Emprender: ¡Tú puedes!

Módulo 1



Módulo 1

SESIÓN 1

EMPRENDER: CUESTIÓN DE
PROBLEMAS Y CAPACIDADES

Podrás encontrar todos los materiales del Módulo 1 en:
<http://www.educaixa.com/kitcaixa-jovenes-emprendedores-online/modulo1>

EMPRENDER: CUESTIÓN DE PROBLEMAS Y CAPACIDADES

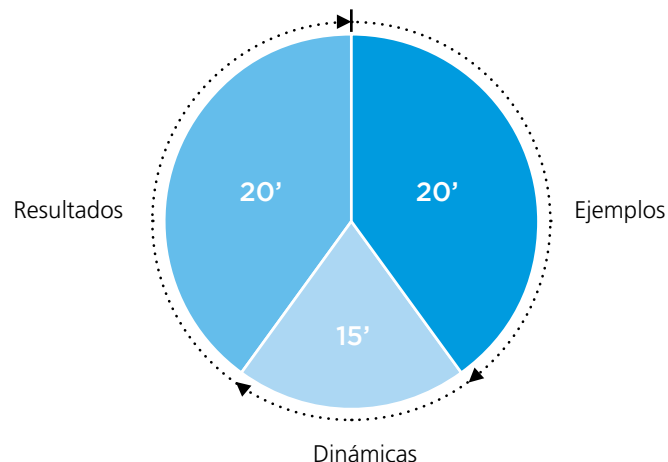
1 · Objetivos

- Presentar la actividad del emprendedor como respuesta a un problema/necesidad.
- Comprender que todos tenemos las capacidades necesarias para emprender.

2 · Materiales

- 5 fichas de ejemplos (S1A)
- 1 plantilla "Tus capacidades para emprender" por alumno (S1B)
- Tabla de planificación del proceso (PLAN)

3 · Estructura temporal de la sesión



4 · Ejemplos ⌚ 20'

Dispones de cinco ejemplos diferentes, cada uno correspondiente a un caso de emprendimiento/innovación basado en un concepto clave distinto. Puedes utilizar un único caso para realizar un debate general en clase o bien dividir a los alumnos en cinco grupos y que cada uno de ellos trabaje un caso distinto para identificar sus conceptos clave.

Caso	Concepto clave
Lékué	Aprovechar lo que ya sabes o haces bien
Richard Turere	Superar las dificultades
Post-it	Cambiar las organizaciones desde dentro
Energy Panel	Dinamizar tu propio territorio
Nespresso	Aprender de los fallos

5 · Dinámicas ⌚ 15'

La actividad "Tus capacidades para emprender" se desarrolla individualmente. Pretende poner de manifiesto que todos tenemos capacidades que nos permiten emprender aunque no seamos plenamente conscientes de ello. Importante: los resultados de esta actividad se utilizarán posteriormente en la sesión 5.

6 · Resultados ⌚ 20'

Presentación del proyecto. Se cuenta con la tabla de planificación del proceso (PLAN) para poder realizar el seguimiento del avance del proceso.

Preparación del trabajo de campo, consistente en identificar ejemplos de actitud emprendedora en el entorno más próximo a los alumnos.

EMPRENDER: CUESTIÓN DE PROBLEMAS Y CAPACIDADES



Qué es

Cinco ejemplos de emprendedores. En cada uno de los casos, la actitud emprendedora ha surgido como respuesta a una necesidad u oportunidad diferente.

Caso	Concepto clave
Lékué	Aprovechar lo que ya sabes o haces bien
Richard Turere	Superar las dificultades
Post-it	Cambiar las organizaciones desde dentro
Energy Panel	Dinamizar tu propio territorio
Nespresso	Aprender de los fallos

Objetivo

- Poner de manifiesto que la actitud emprendedora consiste en pasar a la acción cuando se identifica la posibilidad de mejorar la realidad. Concienciar, por lo tanto, de que no se trata tanto únicamente de una condición que solo deba desembocar o ser aprovechada en un proyecto empresarial sino de una actitud personal que puede tener también otro tipo de objetivos.

Operativa

Material:

- 5 fichas de ejemplos (S1A)

Dispones de las fichas de ejemplos de esta sesión. Puedes utilizarlas para apoyar tu presentación o bien imprimirlas y trabajar con ellas dividiendo los alumnos en cinco grupos, uno por cada caso y ficha.

APROVECHA LO QUE YA SABES O HACES BIEN

Emprender a partir de lo que ya sabemos, de algo en lo que somos expertos y que ya hacemos especialmente bien.

Lékué - Una exitosa apuesta por el diseño y la creatividad

Lékué es una empresa de La Llagosta (Barcelona) con varias décadas de historia. Desde sus inicios, la empresa basó su actividad en el conocimiento sobre el tratamiento y manipulación del caucho y la silicona para la fabricación de diferentes tipos de productos como, por ejemplo, gorros de baño o cubiteras.

Pero a principios de la década del 2000 la empresa pasaba por serias dificultades. Fabricaba principalmente para otras marcas y de forma poco diferenciada con respecto a una competencia cada vez mayor, y entre la que se encontraban fabricantes asiáticos capaces de hacer lo mismo a un precio más barato.

El año 2005 supuso un verdadero cambio de orientación cuando un nuevo equipo directivo decidió realizar una fuerte apuesta al utilizar la silicona para la creación de utensilios de cocina diferentes y originales. Se contrató a varios diseñadores y se dio mucha importancia a la creatividad a la hora de pensar en nuevos productos, tales como artilugios para exprimir limones, fundas para bocadillos, moldes para repostería, salvaplatos, etc.

Estos diseñadores encontraron nuevas soluciones prácticas para usos y necesidades diarias del trabajo en la cocina. Se comenzó a utilizar colores brillantes y llamativos que nadie había usado antes en este tipo de productos. Se invirtieron esfuerzos en comunicar que la silicona podía utilizarse sin problemas en un horno o en el microondas. También hubo que demostrar que estos productos permitían cocinar de forma más rápida, sencilla y sana, conectando de este modo con demandas en crecimiento entre las generaciones más jóvenes: menos tiempo para cocinar, menos experiencia o práctica en la cocina y querer comer de forma más saludable.

Sin dejar de hacer lo que Lékué ya sabía hacer (objetos de silicona), la empresa ha conseguido en pocos años convertirse en líder mundial en su campo, distribuyendo sus productos a más de cuarenta países de los cinco continentes.



CONCEPTOS CLAVE

- Se puede ser emprendedor e innovador sin tener que adquirir un conocimiento o habilidad nuevos o especialmente originales.
- Muchas empresas e iniciativas innovadoras y de éxito se han basado en el conocimiento y la experiencia que sus impulsores ya tenían antes de poner en marcha una nueva idea.
- En estos casos, no tenemos que buscar la originalidad y la innovación en lo que sabemos hacer, sino en qué hacemos con lo que sabemos hacer. Por ejemplo, podemos ser innovadores...
 - Encontrando nuevos usos para un determinado producto o material.
 - Fabricando ese mismo producto pero de manera diferente (de forma más económica, rápida, ecológica, etc.).
 - Intentando venderlo a nuevos tipos de clientes, o a través de nuevos canales, etc.

EMPRENDER ES SUPERAR DIFICULTADES

El emprendimiento es más una actitud que una habilidad. Por eso para el emprendedor no existen barreras para adoptar una actitud innovadora y proactiva, incluso en los contextos más adversos.

Richard Turere - El niño masai que firmó la paz con los leones

Richard Turere es un niño masai que no tenía más de ocho años cuando decidió encontrar una solución a un problema que afectaba a su poblado, colindante a uno de los parques naturales de su país, Kenia. En ocasiones, los leones que viven en libertad en este parque traspasaban por la noche sus límites para atacar a las vacas, que suponen un recurso vital para la subsistencia de la familia de Richard y de sus vecinos. La única solución que se les ocurrió a los adultos fue la de matar a los leones.

Pero Richard decidió probar otras alternativas. Él había observado que a los leones no les gustaba el fuego y procuraban no acercarse a él. Así que probó colocar varias antorchas alrededor del establo familiar. Al principio esa idea pareció funcionar, pero luego los leones comprobaron que estas antorchas no se movían y entendieron que no les iban a causar ningún daño.

Richard dedujo que quizás los leones no tenían miedo al fuego, sino a lo que podían hacerles los hombres que se encontraban normalmente cerca de este. Así que buscó

una solución que supusiera una combinación de luz y movimiento. Decidió colocar en la valla del establo varias luces conectadas a una vieja batería alimentada durante el día por un panel solar. El joven inventor construyó un sistema que apagaba y encendía las luces cada pocos segundos de forma automática, creando un efecto que hacía creer a los leones que alguien vigilaba el establo toda la noche moviéndose con una linterna.

La idea fue tan exitosa que pronto el resto de los vecinos le pidió instalar en sus establos un sistema similar. Hoy, sistemas parecidos están siendo utilizados en todo Kenia para ahuyentar también leopardos o elefantes en las poblaciones cercanas a los diferentes parques nacionales del país.

Richard no se detuvo ni se rindió por los primeros intentos fallidos ni por la dificultad para encontrar en un pequeño pueblo africano los materiales que necesitaba, utilizando para crear su sistema materiales de desecho encontrados en vertederos y viejos vehículos abandonados.



CONCEPTOS CLAVE

- El emprendedor no espera para poner su idea en marcha a que se den las condiciones óptimas o perfectas.
- Muchas iniciativas emprendedoras a cualquier escala, desde pequeñas iniciativas personales hasta grandes retos empresariales, han prosperado con éxito a pesar de contar en sus inicios con todo tipo de dificultades y barreras.
- La actitud emprendedora se caracteriza por el empeño por salvar los obstáculos y solucionar problemas en lugar de hacer de las dificultades una razón para no actuar o para desmoralizarse.

EMPRENDER DESDE DENTRO DE LAS EMPRESAS Y ORGANIZACIONES

Se conocen con el nombre de intraempreendedores a aquellas personas que adoptan una actitud innovadora y emprendedora en el trabajo que desarrollan dentro de una empresa u organización.

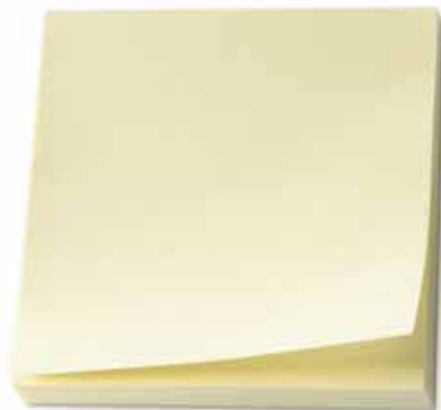
Art Fry y los Post-it - La historia de éxito de un pegamento que no pegaba bien

Hoy todos sabemos lo prácticos que resultan los Post-it. Pero en un principio el uso de esos pequeños cuadrados de papel de colores llamativos y con una banda adhesiva no resultó tan obvio para todo el mundo. De hecho, este invento se convirtió en realidad gracias a la constancia y tesón de Art Fry, uno de los más de ochenta mil empleados de la multinacional 3M, quien tuvo que ser ingenioso para luchar contra las opiniones de algunos jefes que llegaron a considerar la idea como poco útil, demasiado arriesgada y con pocas probabilidades de éxito.

Y es que el nacimiento de los Post-it requirió no solo encontrar primero su uso más adecuado, sino también conseguir convencer a la dirección de la multinacional de que el producto tendría compradores. De hecho, Fry, miembro de uno de los muchos equipos de investigación de la empresa, no fue ni siquiera el descubridor del adhesivo utilizado en los Post-it. Otro compañero fue el que dio con una cola lo suficientemente fuerte como para adherirse a las superficies pero que luego podía despegarse con facilidad.

El descubrimiento había sido descartado por la empresa al no saber muy bien qué utilidad darle. Sin embargo, Art Fry se acordó de esta idea al comprobar frustrado la frecuencia con la que se le caían al suelo los diferentes puntos de lectura que utilizaba en sus libros. Fry trabajó empleando ese pegamento en pequeños trozos de papel, investigando la cantidad y el modo de aplicación más adecuado para el adhesivo.

También esta idea fue descartada por el equipo directivo de 3M, al considerar que el producto no tendría demanda. Pero Fry no se rindió e ideó una estrategia para demostrar el valor de su descubrimiento: regaló bloques de Post-it a las secretarías del equipo directivo de la empresa, enseñándoles los usos que podían darles en las comunicaciones con sus jefes. Cuando su utilización se había convertido en habitual, Fry dejó de suministrarlos, haciendo que la propia demanda de las secretarías hiciera ver a sus jefes la conveniencia de comercializar los Post-it.



CONCEPTOS CLAVE

- Para ser emprendedor no es necesario montar una empresa propia, ni tampoco una empresa propia es el único ámbito en el que puede desarrollarse una actitud emprendedora.
- Las empresas necesitan cada vez más contar entre sus empleados con "intraempreendedores", personas creativas, inquietas y curiosas con nuevas ideas y ganas de mejorar cómo se hacen las cosas en cada organización, aunque sea yendo en contra de cómo esas cosas se han hecho siempre hasta el momento.
- Este tipo de personas son ideales para desarrollar nuevos productos, poner en marcha nuevos locales u oficinas, participar en nuevos proyectos de la empresa, etc.

EMPRENDER EN EL PROPIO TERRITORIO

A pesar de las ventajas que quizás podrían encontrar en otros lugares, muchos emprendedores deciden promover una iniciativa empresarial sin abandonar el territorio en el que han crecido, brindando así a su entorno social los beneficios derivados del emprendimiento.

Energy Panel - Exportando a los cinco continentes desde Lucena (Córdoba)

Antes de crear su propia empresa, Antonio Marín, como muchos de sus paisanos en su pueblo natal, Lucena (Córdoba), se había dedicado profesionalmente al mundo de la fabricación de muebles. Según él mismo ha confesado en alguna ocasión, en su decisión de dejar su anterior ocupación y fundar Energy Panel pesó mucho la noticia que un día le dio su hija anunciándole que iba a ser abuelo. Antonio pensó entonces que su nueva empresa, dedicada al diseño, fabricación, instalación y mantenimiento de sistemas de calefacción basados en el uso de la energía solar, debería tener entre sus objetivos el colaborar a crear un mundo mejor para su nieto.

Es probable que de ese deseo provenga en parte la inquietud ecológica de Antonio por ser capaz de crear sistemas de calefacción cada vez más eficientes a la hora de aprovechar energías limpias y sostenibles. Pero también de ese deseo para el futuro de su nieto nació seguramente la firme decisión de emprender sin que por ello tuviera que dejar su Lucena natal.



Energy Panel tiene su sede y fábrica en esta población de poco más de cuarenta mil habitantes y situada en el centro geográfico de Andalucía. Ello supone quizás no contar con las ventajas de una gran ciudad como la cercanía a grandes vías de comunicación, acceso a otro tipo de infraestructuras o teóricos elementos de atracción de los profesionales requeridos. Y, sin embargo, todas estas teóricas barreras no han supuesto impedimento alguno para que hoy Energy Panel exporte sus productos a más de diecisiete países, incluidos mercados tan alejados como Australia. Además, la fuerte apuesta de Energy Panel por la investigación (el 50% del presupuesto de la compañía) hace que parte de los puestos de trabajo creados por la empresa en Lucena sean para profesionales altamente cualificados.

CONCEPTOS CLAVE

- En el ámbito rural o desde una población de pequeño o medio tamaño, emprender localmente significa también añadir una ventaja más al hecho de convertirse en emprendedor: la posibilidad de ganarse la vida en el territorio en el que se ha nacido o crecido, cerca de las personas y paisajes que más queremos.
- Las mejoras en infraestructuras de transporte creadas durante los últimos años y la revolución que supone internet como medio de comunicación de ámbito global acortan hoy las distancias entre grandes ciudades y pequeñas poblaciones a la hora de poder ofrecer productos y servicios a escala global.

EMPRENDER APRENDIENDO DE LOS FALLOS

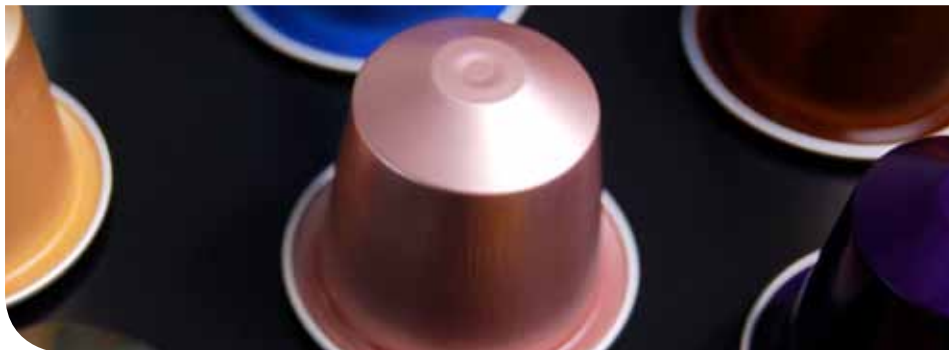
El miedo al fracaso supone una de las principales barreras para un mayor emprendimiento. Sin embargo, el verdadero emprendedor sabe que es difícil no cometer errores y que cualquier fallo supone una oportunidad para aprender a hacer las cosas mejor en una próxima ocasión.

Nespresso - Una idea que tardó veinte años en tener éxito

Nespresso se ha convertido durante los últimos años en uno de los productos de mayor éxito de la historia de la multinacional Nestlé. Con unas ventas anuales por encima de los mil millones de dólares y unas doce mil tiendas en más de treinta y cinco países, este caso se estudia hoy en escuelas de negocio de todo el mundo.

Sin embargo, la forma en la que Nespresso se convirtió en un producto de éxito es muy diferente a la manera en la que fue pensado y lanzado al mercado en primer lugar. De hecho, para llegar al Nespresso tal y como lo conocemos hoy tuvieron que pasar más de veinte años, en los que se probaron diferentes estrategias y debieron superarse problemas de todo tipo.

En primer lugar, la idea de desarrollar una cápsula por taza de café no nació en Nestlé, sino en uno de sus competidores. La compañía compró la patente y pensó en vender una máquina que hiciera los cafés expresos con la misma calidad que en una cafetería. La idea no gustó a muchos en Nestlé, ya que la empresa estaba acostumbrada a vender alimentos pero no maquinaria. Para superar estos problemas, en el año 1986 se tuvo que crear una empresa y marca aparte de Nestlé. Nació entonces el nombre de Nespresso.



Como se pensó que la máquina sería demasiado cara para los consumidores particulares, durante sus primeros años Nespresso solo se vendía a empresas. La idea era que estas pudieran ofrecer a sus empleados la posibilidad de tomar un buen café sin tener que salir a beberlo en un bar. Pero esta estrategia no acabó de funcionar y muy pocas empresas compraron el invento.

Máquinas y cápsulas se perfeccionaron durante una década, logrando hacerlas algo más baratas. Se empezó a pensar entonces en venderlas a particulares. Tampoco durante sus primeros años pareció funcionar esta idea, hasta que finalmente en el año 2000 Nespresso se convirtió en un fenómeno gracias a una estrategia que combinó vender las máquinas más baratas a cambio de obtener el beneficio de la venta de las cápsulas, junto a la exclusividad e idea de club que ofrece una red de tiendas propias en las que solo se vende este producto.

CONCEPTOS CLAVE

- Muy pocas cosas salen bien a la primera, ni siempre salen tal y como se habían pensado o planeado en primer lugar. La mejor forma de sobreponerse a los fallos y evitar que afecten a la motivación es ser consciente de antemano de que difícilmente puede materializarse una idea o ponerse en marcha una iniciativa sin cometer fallos en el camino.
- Fallar juega un importante papel en el emprendimiento. El fallo es positivo si sirve para aprender y rectificar. El emprendedor aprende de la experiencia mucho más que de la teoría. Fallar es una oportunidad para probar de nuevo haciéndolo mejor.
- Muchas ideas, empresas e iniciativas de todo tipo han llegado a tener éxito después de haber fracasado en primer lugar. Edison necesitó casi mil experimentos fallidos para inventar la bombilla.

EMPRENDER: CUESTIÓN DE PROBLEMAS Y CAPACIDADES



15'

Qué es

Actividad que los alumnos tienen que realizar de manera individual haciendo una lista de las que consideran sus mejores capacidades, aunque aparentemente estas no sean percibidas por ellos mismos como capacidades de valor para un proyecto u objetivo de emprendimiento.

Objetivo

- Entender que todas las personas tenemos capacidades para emprender. Comprender que en muchas ocasiones el principal motor de los emprendedores es poder hacer aquello que les apasiona y que mejor se sienten haciendo.

Operativa

Material:

- 1 plantilla "Tus capacidades para emprender" por alumno (S1B)

Entregar una copia de la ficha a cada alumno. En el ejemplo adjunto se presenta el tipo de capacidades que estamos buscando: todos ellos poseen capacidades que eventualmente pueden servirles para poder emprender. Para poner esto de manifiesto, durante la sesión 5 deberá utilizarse esta ficha de actividad de forma que cada alumno pueda añadir sus capacidades al conjunto de recursos de que dispone el equipo para solucionar el reto que hayan seleccionado.

TUS CAPACIDADES PARA EMPRENDER

- ¿Qué te gusta hacer? ¿En qué actividades eres realmente hábil?

- Entrenar a un equipo de fútbol
- Pilotar un microhelicóptero
- Tocar el piano
- Hablar ruso
- Hacer fotos con Instagram
- utilizar Skype
- Enseñar a otros a ganar en los videojuegos
- Chatear
- Sacar a pasear a mi perro
- Jugar a baloncesto
- Bailar

EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S1B) como alumnos tengas en clase.



Recuerda que cada alumno debe guardar esta ficha para reutilizarla durante la sesión 5.

TUS CAPACIDADES PARA EMPRENDER

- **¿Qué te gusta hacer? ¿En qué actividades eres realmente hábil?**

EMPRENDER: CUESTIÓN DE PROBLEMAS Y CAPACIDADES



20'

Qué es

Presentar el proceso KitCaixa Jóvenes Emprendedores.

Objetivo

- Dar a conocer el proceso KitCaixa Jóvenes Emprendedores, generando el máximo de expectativas posibles y dando respuesta a las dudas que puedan surgir por parte de los alumnos.

Operativa

Material:

- Tabla de planificación del proceso (PLAN)

Cuelga el póster del proceso en la pared. Lo utilizaréis a lo largo de las doce sesiones para ir dejando constancia del avance del trabajo realizado por los diferentes equipos. También puede servirte de apoyo durante la exposición.

El trabajo de campo consiste en identificar en el entorno más próximo a los alumnos ejemplos de personas que de forma sistemática o puntual demuestran una actitud emprendedora. Con ello se pretende que los alumnos entiendan la forma en la que la actitud emprendedora está presente en su entorno y los beneficios positivos que esta actitud genera para el contexto en el que se pone en práctica.

PLANIFICACIÓN DEL PROCESO

KitCaixa

JÓVENES **EMPRENDEDORES**

M1

Emprender:
¡Tú puedes!

M2

Problemas:
¿Cómo mirar?

M3

Oportunidades:
¿Cómo buscar?

M4

Modelo de negocio:
¿Cómo definir mi producto/servicio?

M5

Prototipo:
¿Cómo construir mi propuesta?

M6

Mercado:
¿Cómo convencer con valor?

	S1	S2	R1	S3	S4	R2	S5	S6	R3	S7	S8	R4	S9	S10	R5	S11	S12	R6
	Emprender: ¿cuántos problemas y capacidades?	Emprender: una actividad de equipo	EL EQUIPO	Las oportunidades están a nuestro alrededor	Elegir la mejor oportunidad	EL PROBLEMA	Explorar soluciones	Todos podemos ser creativos	LA OPORTUNIDAD	Propuesta de modelo de negocio	Modelo económico	EL MODELO DE NEGOCIO	Prototipar para aprender	Mejorar la propuesta inicial	EL PROTOTIPO	Discurso del emprendedor	Presentación final	LA PROPUESTA DE VALOR
EQUIPO																		
EQUIPO																		
EQUIPO																		
EQUIPO																		
EQUIPO																		
EQUIPO																		

Obra Social "la Caixa"

Módulo 1

SESIÓN 2

EMPRENDER: UNA
ACTIVIDAD DE EQUIPO

Podrás encontrar todos los materiales del Módulo 1 en:
<http://www.educaixa.com/kitcaixa-jovenes-emprendedores-online/modulo1>

EMPRENDER: UNA ACTIVIDAD DE EQUIPO

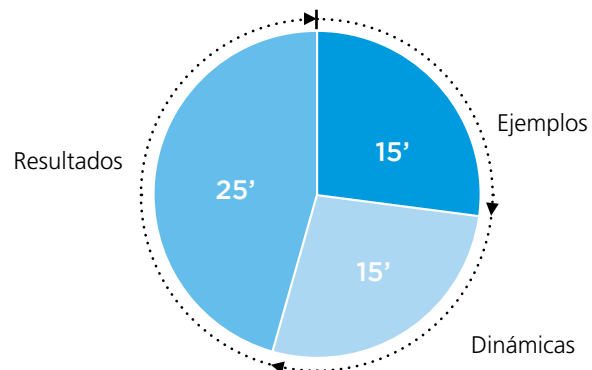
1 · Objetivos

- Comprender que el emprendimiento es una actividad que requiere la participación de personas con distintas capacidades.
- Crear los equipos y realizar la asignación general de tareas.

2 · Materiales

- 5 fichas de ejemplos (S1A)
- 1 plantilla “Diferentes usos de una pelota de tenis” por alumno (S2A)
- 1 plantilla “Creación del equipo” por equipo (S2B)
- 1 juego de cartas “Tareas del proyecto” por equipo
- 1 juego de identificadores “Roles de equipo” por equipo
- 1 plantilla recortable de identificadores por equipo (S2C)
- 1 plantilla “Resultado del módulo: el equipo” por equipo (S2D)

3 · Estructura temporal de la sesión



4 · Ejemplos ⌚ 15'

Utilizar los resultados del trabajo de campo realizado por los alumnos para poner de manifiesto las diferentes maneras y momentos en los que se muestra una actitud emprendedora y cómo esta resulta positiva para el entorno. Los ejemplos de la sesión anterior deben servir para mostrar el concepto de trabajo en equipo y la necesidad de disponer de múltiples perfiles para emprender con éxito.

5 · Dinámicas ⌚ 15'

Actividad “Diferentes usos de una pelota de tenis”. Es importante que se ponga de manifiesto cómo un reto aparentemente complejo para una sola persona puede resolverse mucho más rápida y fácilmente por un equipo. Comparar las soluciones distintas que se han conseguido en cada uno de los equipos y en el conjunto del aula.

6 · Resultados ⌚ 25'

Creación de los equipos de trabajo bajo el criterio que el profesor considere más indicado. Cada equipo tiene que estar formado idealmente por entre cuatro y seis alumnos. Una vez formados, los equipos se organizarán de manera autónoma en la asignación de las diferentes responsabilidades de cada uno de sus miembros.

Una vez finalizada la asignación de roles, es necesario recordar al equipo la cumplimentación cada vez que finalice un módulo de una plantilla que pasará a formar parte del material de comunicación de su propuesta (plantilla “Resultado del módulo”). La persona que ejerza el rol de comunicador es el responsable de elaborar este contenido y de entregarlo posteriormente al profesor.

EMPRENDER: UNA ACTIVIDAD DE EQUIPO



Qué es

Dispones de los ejemplos de casos de emprendimiento utilizados en la sesión anterior. El objetivo es utilizarlos ahora para que los alumnos reflexionen sobre el número de personas con diferentes capacidades necesarias para poder conseguir el éxito en cada uno de los proyectos. Si bien el emprendedor puede ejercer el rol de líder, para que una idea tenga éxito siempre es necesario un equipo de personas que crea en ella.

El trabajo de campo realizado por los alumnos debe poder poner de manifiesto cómo la actitud emprendedora no es condición exclusiva y alejada de su día a día. Esto se hace visible en la diversidad de formas de ser emprendedor, en la constatación de que no todo el mundo emprende del mismo modo.

Objetivo

- Comprender que el emprendimiento es una actividad en equipo, que requiere de diferentes perfiles para poder alcanzar el éxito.

Operativa

Material:

- 5 fichas de ejemplos (S1A)

Como en la sesión anterior, dispones de las fichas de ejemplos.

En cada uno de los cinco casos el papel que jugó el trabajo en equipo fue muy diferente. Utiliza estas diferencias y el trabajo de campo realizado por los alumnos para enfatizar la importancia que tiene el trabajo en equipo a la hora de poder emprender con éxito minimizando los riesgos y acelerando todo el proceso.

EMPRENDER: UNA ACTIVIDAD DE EQUIPO



15'

Qué es

Actividad que se realiza inicialmente de manera individual para posteriormente efectuar una puesta en común de los resultados en cada uno de los equipos. Su objetivo es poner de manifiesto cómo el trabajo en equipo es mucho más efectivo que el trabajo individual, especialmente frente a retos innovadores.

Objetivo

- Entender que es posible observar la realidad bajo una óptica distinta. Demostrar objetivamente que el trabajo en equipo es mucho más efectivo que el trabajo individual, especialmente cuando se trata de solventar problemas diferentes a los habituales.

Operativa

Material:

- 1 plantilla "Diferentes usos de una pelota de tenis" por alumno (S2A)

Entregar una copia de la plantilla a cada alumno, que dispondrá de cinco minutos para imaginarse qué otros usos puede darle a una pelota de tenis, teniendo en cuenta que es posible manipularla hasta cierto punto (cortarla, hacerle un agujero, etc.).

Acabada esta parte, durante diez minutos se realiza una puesta en común cuyo objetivo es obtener el número total de respuestas diferentes. Tiene que resultar fácil percatarse de que existen planteamientos y visiones muy diferentes y todas ellas igual de válidas. También se hará evidente que la capacidad imaginativa e innovadora del total de la clase es muy superior a la de cualquier alumno de forma individual.

DIFERENTES USOS DE UNA PELOTA DE TENIS

- Dispones de cinco minutos para idear diez maneras distintas a las habituales de utilizar una pelota de tenis.

IDEA	DESCRIPCIÓN	ESQUEMA	IDEA	DESCRIPCIÓN	ESQUEMA
1	Cortada y colocada en la esquina de un mueble para poder moverlo		6	Añadido al caballete de la bicicleta o moto ayuda a que esta no se hunda o patine.	
2	Puesta en la punta de la antena del coche ayuda a encontrar el vehículo en el aparcamiento		7	Protector en las esquinas de la mesa para que no se golpeen los niños	
3	Darse un automasaje poniéndola entre la espalda y el suelo		8	Colocarla en la manilla de una puerta para evitar que choque con la pared	
4	Bola decorativa para el árbol de Navidad		9	Cortar los extremos y utilizarla como...	
5	Cortadas y puestas en las patas de una silla para evitar el ruido al moverla		10		

EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S2A) como alumnos tengas en clase.



DIFERENTES USOS DE UNA PELOTA DE TENIS

- Dispones de cinco minutos para idear diez maneras distintas a las habituales de utilizar una pelota de tenis.

IDEA	DESCRIPCIÓN	ESQUEMA	IDEA	DESCRIPCIÓN	ESQUEMA
1			6		
2			7		
3			8		
4			9		
5			10		

EMPRENDER: UNA ACTIVIDAD DE EQUIPO



Qué es

Formar los diferentes equipos y asignar un rol predominante a cada uno de sus integrantes.

Objetivos

- Formar los diferentes equipos.
- Garantizar que hay un reparto consensuado de roles dentro de cada uno de los equipos.
- Iniciar un proceso de autogestión dentro de cada uno de los equipos.
- Dotar de un nombre a cada equipo.
- Elaborar y entregar el resultado final de este módulo: el equipo.

Operativa

Material:

- 1 plantilla "Creación del equipo" por equipo (S2B)
- 1 juego de cartas "Tareas del proyecto" por equipo
- 1 juego de cartas "Roles de equipo" por equipo
- 1 plantilla recortable de identificadores por equipo (S2C)
- 1 plantilla "Resultado del módulo: el equipo" por equipo (S2D)

Cada equipo debe estar formado idealmente por entre cuatro y seis alumnos. El profesor o tutor podrá seguir el criterio o el método de formación de los equipos que considere más adecuado. Deberá garantizarse, en cualquier caso y en la medida de lo posible, que todo el mundo pueda participar en el proyecto aportando el máximo valor posible. Para ello, cada miembro del grupo tendrá asignado un rol principal y otro secundario. El objetivo es que cada componente del equipo pueda ejercer un papel más predominante en alguno de los módulos del proceso, aunque garantizando siempre la colaboración de todos.

Para repartirse los roles a lo largo del proceso se utilizará un juego de cartas. Las reglas del juego son simples y se encuentran descritas en la plantilla de la actividad, al igual que los diferentes roles. Si surge cualquier conflicto, el propio equipo tiene que ser capaz de gestionarlo.

Finalmente, la persona o personas que tengan asignado el rol de comunicador deberán elaborar la plantilla correspondiente a los resultados de este módulo ("El equipo"), que en este caso se corresponde con la descripción del equipo formado (nombre del equipo, personas y roles asociados).

CREACIÓN DEL EQUIPO

Aquí tenéis una descripción de los roles que tienen que contribuir al trabajo en equipo:

- **Creativo:** aporta ideas y soluciones. Todos sois creativos, por lo tanto es un rol que todos vosotros vais a ejercer en todo momento.
- **Coordinador:** coordina las actividades.
- **Explorador:** busca información y recursos.
- **Constructor:** convierte las ideas en algo concreto.
- **Comunicador:** elabora y transmite la información.

Cada uno de vosotros tendrá asignados dos roles:

- **Rol principal:** es el rol que hay que intentar ejercer en todo momento.
- **Rol secundario:** apoya a la persona que tiene este rol como principal.

Recordad que tener asignado un rol implica que tenéis una mayor carga de responsabilidad en según qué momentos. En cada módulo del proceso uno de los roles jugará un papel más determinante, pero no os olvidéis de que debéis participar en todas las actividades independientemente de vuestro rol principal y secundario.

Utilizad las cartas para asignaros los diferentes roles. Estas son las reglas del juego:

Barajad las cartas de tareas y repartid el mismo número de ellas entre los miembros del equipo. Cada carta describe una tarea, cuándo se ejecuta esta y el rol que debe liderarla. Intercambiaros las cartas (tareas) en función de vuestras preferencias hasta que todo el mundo tenga un número relevante de cartas correspondientes a un mismo rol. Este sería vuestro rol principal, y en función del resto de las cartas podréis identificar el rol secundario.

- Si sois más de cuatro personas en el equipo forzosamente os tendréis que dividir algún rol en más de una persona. Lógicamente, si sois menos os ocurrirá lo contrario. Tendréis que negociar entre vosotros.
- Comprobad que vuestro equipo cuenta con los cuatro diferentes roles asignados tanto de forma principal como secundaria. En caso contrario deberéis reasignar roles hasta que así sea.

Una vez asignados los roles, podéis utilizar las cartas de roles y los identificadores como elementos distintivos.

Finalmente, la persona o personas que tengáis asignado el rol de comunicador deberéis elaborar la plantilla correspondiente a los resultados de este módulo, indicando en la misma el nombre del equipo, el de sus componentes y los roles principal y secundario detentados por cada miembro.

EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S2B) como equipos tengas en clase.



CREACIÓN DEL EQUIPO

Aquí tenéis una descripción de los roles que tienen que contribuir al trabajo en equipo:

- **Creativo:** aporta ideas y soluciones. Todos sois creativos, por lo tanto es un rol que todos vosotros vais a ejercer en todo momento.
- **Coordinador:** coordina las actividades.
- **Explorador:** busca información y recursos.
- **Constructor:** convierte las ideas en algo concreto.
- **Comunicador:** elabora y transmite la información.

Cada uno de vosotros tendrá asignados dos roles:

- **Rol principal:** es el rol que hay que intentar ejercer en todo momento.
- **Rol secundario:** apoya a la persona que tiene este rol como principal.

Recordad que tener asignado un rol implica que tenéis una mayor carga de responsabilidad en según qué momentos. En cada módulo del proceso uno de los roles jugará un papel más determinante, pero no os olvidéis de que debéis participar en todas las actividades independientemente de vuestro rol principal y secundario.

Utilizad las cartas para asignaros los diferentes roles. Estas son las reglas del juego:

Barajad las cartas de tareas y repartid el mismo número de ellas entre los miembros del equipo. Cada carta describe una tarea, cuándo se ejecuta esta y el rol que debe liderarla. Intercambiaros las cartas (tareas) en función de vuestras preferencias hasta que todo el mundo tenga un número relevante de cartas correspondientes a un mismo rol. Este sería vuestro rol principal, y en función del resto de las cartas podréis identificar el rol secundario.

- Si sois más de cuatro personas en el equipo forzosamente os tendréis que dividir algún rol en más de una persona. Lógicamente, si sois menos os ocurrirá lo contrario. Tendréis que negociar entre vosotros.
- Comprobad que vuestro equipo cuenta con los cuatro diferentes roles asignados tanto de forma principal como secundaria. En caso contrario deberéis reasignar roles hasta que así sea.

Una vez asignados los roles, podéis utilizar las cartas de roles y los identificadores como elementos distintivos.

Finalmente, la persona o personas que tengáis asignado el rol de comunicador deberéis elaborar la plantilla correspondiente a los resultados de este módulo, indicando en la misma el nombre del equipo, el de sus componentes y los roles principal y secundario detentados por cada miembro.

IDENTIFICADORES

<p>Rol principal</p> <input type="text"/>	<p>Rol principal</p> <input type="text"/>	<p>Rol principal</p> <input type="text"/>
<p>Rol secundario</p> <input type="text"/>	<p>Rol secundario</p> <input type="text"/>	<p>Rol secundario</p> <input type="text"/>
<p>Rol principal</p> <input type="text"/>	<p>Rol principal</p> <input type="text"/>	<p>Rol principal</p> <input type="text"/>
<p>Rol secundario</p> <input type="text"/>	<p>Rol secundario</p> <input type="text"/>	<p>Rol secundario</p> <input type="text"/>



PLANTILLA PARA EL PROFESOR

Imprime una copia de esta plantilla (S2C) para cada equipo y recórtala por la línea de puntos.

EL EQUIPO



- Nombre del equipo: Los umpa lumpa.....

PERSONA	ROL (principal/secundario)
Jennifer Polatris	Constructor / comunicador
Mari Paz Aramando	Comunicador / constructor
Mohamed Benjelloun	Explorador / coordinador
Álvaro Botejara	Coordinador / explorador
Joshua Pedrero	Explorador / coordinador

FINAL DEL MÓDULO 1

EJEMPLO DE LA ACTIVIDAD PARA EL PROFESOR

Imprime en DIN-A4 tantas copias de la plantilla que encontrarás a continuación (S2D) como equipos tengas en clase.



EL EQUIPO

● **Nombre del equipo:**



PERSONA	ROL (principal/secundario)

Con la colaboración de:

