



JÓVENES EMPRENDEDOR@S

GUÍA DE ACTIVIDADES PARA LA PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN
LA EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICO PROFESIONAL

2020

Contenido

PALABRAS PRELIMINARES	2
1. CONTENIDOS DE LA GUÍA.....	3
2. APLICACIONES	5
3. DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PARA LA PROMOCIÓN DEL EMPRESARIADO EN LA EMTP	6
4. FICHA PARA EL DOCENTE	25
5. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN	29
BIBLIOGRAFÍA.....	32

PALABRAS PRELIMINARES

Una de las particularidades de la Educación Media Técnico Profesional (EMTP) es su vínculo con “el hacer”, es decir, con la capacidad de transformar la realidad para reinventarla. Este es un aspecto que la conecta directamente con el espíritu profundo del emprendimiento.

Las y los estudiantes de la EMTP cuentan con herramientas que han desarrollado en el curso de su formación y que están relacionadas con el sector productivo al que está vinculada la especialidad que cursan. Todas esas habilidades son susceptibles de ser puestas al servicio de iniciativas emprendedoras.

El espíritu emprendedor pareciera encontrarse inscrito en la naturaleza de los jóvenes: su interés por la indagación, la experimentación y el cambio.

En el caso de las y los jóvenes, la construcción de un proyecto de vida es una tarea particularmente compleja pues ocurre en el momento de tránsito de la adolescencia a la adultez, y porque se trata de la búsqueda de respuestas a preguntas múltiples y ninguna de ellas sencillas: qué quiero estudiar, qué proyectos quiero emprender, en qué quiero trabajar. El proyecto de vida en los jóvenes es el modelado que hacen de sí mismos en constante diálogo con el mundo en el cual sus vidas transcurren.

Los docentes podrán encontrar en este material cuatro actividades de aprendizaje orientadas a fomentar el espíritu emprendedor en estudiantes de la EMTP, correspondiendo ellas a los objetivos de aprendizaje genéricos contenidos en el “Módulo Emprendimiento y Empleabilidad”: Diseñar y ejecutar un proyecto, Concretar iniciativas de emprendimiento e Identificar acciones a realizar.

El propósito es simple: aportar a las y los docentes actividades sencillas y posibles de adaptar que contribuyan a introducir la noción de emprendimiento en el contexto de la EMTP.

Abril de 2020

1. CONTENIDOS DE LA GUÍA

El presente módulo cuenta de cuatro actividades de aprendizaje:

- a. Buscando oportunidades: El caso de Netflix;
- b. Diseñando el camino a seguir: El caso de Uber;
- c. Obras son amores y no buenas razones; y
- d. Es la hora de vender mi idea: el caso de agua Benedictino.

En cada actividad de aprendizaje se indica: duración, aprendizaje esperado, criterios de evaluación, metodología, recursos y una descripción del desarrollo de la actividad.

Al término del módulo se encontrarán dos evaluaciones de carácter formativo, una dirigida al docente y otra a las y los alumnos, diseñadas para que puedan realizar un juicio sobre la experiencia:

El material también incluye antecedentes para el docente que ofrecen una aproximación a la definición de emprendimiento y algunas referencias al contexto general en el cual se desarrolla.

El detalle de las actividades: nombre, aprendizajes esperados, criterios de evaluación, metodologías, recursos y duración de cada actividad, se ofrece en el siguiente cuadro síntesis:

N°	Nombre	Aprendizaje esperado	Criterios de evaluación	Metodología	Recursos	Duración total de la actividad
1	Buscando oportunidades: el caso de Netflix	Identifica un emprendimiento o proyecto a desarrollar a partir del análisis de problemas y oportunidades identificados en el entorno.	<p>Recolecta, organiza y analiza información para identificar oportunidades de emprendimiento.</p> <p>Registra la situación observada</p> <p>Identifica un problema / oportunidad utilizando técnicas de análisis.</p> <p>Plantea una idea de solución.</p>	<p>Análisis de caso.</p> <p>Trabajo grupal.</p>	<p>1 hoja con el caso el caso: “El origen de Netflix”</p> <p>1 copia por grupo del anexo: “Hoja de Registro: Problemas, Origen, Soluciones”</p>	2 hrs.
2	Diseñando el camino a seguir: el caso de Uber	Genera un Plan de Acción que prioriza las acciones a realizar para dar solución al problema u oportunidad identificado	<p>Diseña un Plan de Acción que permita priorizar las acciones más importantes.</p> <p>Define un Plan de Acción utiliza la metodología Canvas</p>	<p>Análisis de caso</p> <p>Trabajo grupal</p>	<p>Modelo Canvas en papelógrafo o pizarra.</p> <p>Hojas con el caso impreso para cada grupo.</p> <p>Hojas con Modelo Canvas impreso para cada grupo.</p>	2 hrs.
3	Obras son amores y no buenas razones	Desarrolla un prototipo de solución para un problema / oportunidad identificado	<p>Identifica las características y expectativas de las(os) “beneficiarios”.</p> <p>Diseña y evalúa el prototipo de solución</p>	<p>Trabajo grupal</p>	<p>Papel Kraft, plumones y otros materiales que permitan a las(os) alumnos la construcción de su prototipo.</p>	2 hrs.
4	Es la hora de vender mi idea: El caso de agua benedictino	Presenta los resultados de la solución al problema / oportunidad elaborada	<p>Elabora un “relato” para presentar el resultado del trabajo realizado.</p> <p>Destaca las principales características de la solución elaborada.</p> <p>Indica las ventajas comparativas de la propuesta.</p> <p>Diseña y evalúa el prototipo de solución.</p> <p>Utiliza la técnica de presentación: “Elevator pitch”.</p>	<p>Presentaciones grupales</p>	<p>Papel Kraft, plumones y otros materiales que permitan a las(os) alumnos la construcción de su prototipo.</p>	2 hrs.

2. APLICACIONES

La preparación laboral de carácter inicial se desarrolla a través de la articulación de los aprendizajes de la especialidad, aprendizajes genéricos y los objetivos y contenidos de la formación general de la educación media. Lo anterior implica concebir el proceso de enseñanza aprendizaje como una tarea interdisciplinaria que se pone a disposición del desarrollo de las competencias de cada estudiante.

- Dónde utilizar estas actividades de aprendizaje:

Las actividades que más adelante se presentan, corresponden a Objetivos de Aprendizaje Genéricos y no a los de Especialidad y pueden ser utilizadas en el marco del módulo común Emprendimiento y Empleabilidad. Se espera que al finalizar las actividades las(os) estudiantes hayan desarrollado las competencias necesarias para:

- Comunicarse oralmente y por escrito con claridad
- Empezar iniciativas útiles en los lugares de trabajo o proyectos propios.
- Diseñar un Plan de Acción que permita ordenar actividades según su prioridad.
- Desarrollar una propuesta de solución para un problema u oportunidad identificada
- Presentar los resultados de una propuesta de solución a un problema u oportunidad.
- Realizar las tareas de manera prolija, cumpliendo plazos y estándares de calidad.
- Trabajar eficazmente en equipo, coordinando acciones con otros.

Las competencias antes identificadas son relevantes para apoyar el desarrollo de capacidades emprendedoras en los y las estudiantes de las distintas especialidades de la Formación Técnico-Profesional.

- Quién puede utilizar estas actividades de aprendizaje:

Este material ha sido especialmente diseñado para contribuir a la tarea de las y los docentes que se encuentran cargo de desarrollar el Módulo Común “Emprendimiento y Empleabilidad”.

Se trata actividades que se presentan en un formato sencillo y son susceptibles de adaptar y vincular al contexto y particularidades de las y los jóvenes estudiantes de la Formación Diferenciada Técnico Profesional.

3. DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PARA LA PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN LA EMTP



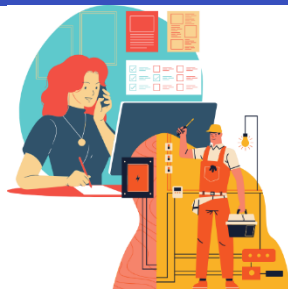
Actividad 1:

Buscando oportunidades: El caso de Netflix



Actividad 2:

Diseñando el camino a seguir: El caso de Uber



Actividad 3:

Obras son amores y no buenas razones



Actividad 4:

Es la hora de vender mi idea: el caso de agua Benedictino

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (1)	BUSCANDO OPORTUNIDADES: EL CASO DE NETFLIX¹
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD	2 horas
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Identifica un emprendimiento o proyecto a desarrollar a partir del análisis de problemas y oportunidades identificados en su entorno.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recolecta, organiza y analiza información para identificar oportunidades de emprendimiento en su propia comunidad (deporte, tecnología, medioambiente y energía, etc.). ▪ Registra la situación observada: <ul style="list-style-type: none"> - Describiendo el problema / oportunidad identificado - Identificando el origen del problema ▪ Identifica un problema / oportunidad utilizando la técnica de los “5 por qué”. ▪ Plantea una idea de solución.
METODOLOGÍA SELECCIONADA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis de caso ▪ Trabajo grupal
DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS QUE REALIZAN DOCENTES Y/O ESTUDIANTES, Y LOS RECURSOS QUE SE UTILIZAN EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ETAPAS:	
PREPARACIÓN DE LA ACTIVIDAD	<p>Docente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revisa las “ideas fuerza”. ▪ Revisa el “Caso de Netflix”. ▪ Revisa el link sobre la técnica de los “5 por qué”: Técnica de los 5 por qué https://www.youtube.com/watch?v=o8vkYM1RzcY <p>Recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 hoja con el caso: “El origen de Netflix” ▪ 1 copia por grupo del anexo: “Hoja de Registro: Problemas, Origen, Soluciones”

¹ Actividad adaptada del Programa Desafío TEC. Acento Consultores, 2019

EJECUCIÓN

Docente:

- Señala las siguientes ideas fuerza (20 minutos):
 - El mundo del trabajo se encuentra en un proceso de transformación acelerado que obliga a estar permanentemente actualizando nuestros conocimientos, es decir, formándonos a lo largo de la vida.
 - Si antes nuestros padres, madres o abuelos tenían un oficio o un trabajo que ejercían a lo largo de la vida, habitualmente en una misma empresa, hoy, por el contrario, una persona cambia frecuentemente de trabajo e incluso puede llegar a tener varios simultáneamente.
 - A nivel global el cambio tecnológico y los procesos de automatización representan grandes desafíos para los actuales trabajadoras y trabajadores, así como para los del futuro.
 - Actualmente los jóvenes presentan tasas de desempleo más altas que la de los adultos.
 - El emprendimiento ya sea de forma individual o asociativa se ha convertido en una alternativa real como desenlace laboral.
 - Emprender es un desafío, que requiere del desarrollo de capacidades que incluyen la creatividad, el pensamiento crítico, la disposición para innovar y valorar el cambio, la confianza en uno mismo, la cooperación y el trabajo en equipo y la capacidad de entender las decepciones como una experiencia de la cual se puede aprender.
 - Una de las competencias que debe desarrollar un emprendedor o emprendedora es la de ser capaz de descubrir una oportunidad, una alternativa para emprender o de dar respuesta a una situación problema.

Desarrollo de la actividad

Docente:

- Pide a un alumno o alumna que lea el siguiente texto (15 minutos):

“Netflix es un servicio de transmisión o 'streaming' que permite ver una gran variedad de series, documentales y películas en cualquier dispositivo con acceso a internet: celulares, computadoras, tablets o 'smart tv' mediante el pago de una tarifa fija mensual.

Su origen es muy interesante. Resulta que Reed Hastings uno de sus fundadores y gerente arrendó en la cadena de videoclubs Blockbuster la película Apolo 13, y dado que la devolvió fuera de plazo tuvo que pagar 40 dólares de multa. ¡Imagínense! Algo así como \$35.000 (moraleja: es conveniente cumplir los plazos).

El asunto es que esta experiencia lo llevó a preguntarse: ¿No será mejor pagar una cuota mensual que me permita ver la cantidad de películas que quiera?”

- Genera una breve conversación apoyándose en las siguientes preguntas (10 minutos):

- ¿Conocían esta historia?
- ¿Qué opinan de ella?
- ¿Cómo surgen las buenas ideas? ¿De un hecho fortuito, del estudio, etc.?
- ¿Qué buena idea han tenido ustedes? ¿Cómo surgió?

- Señala que el tema que identifiquen producto de la indagación que realizarán, corresponderá al tema del proyecto que ejecutarán durante esta sesión y las tres siguientes.
- Solicita que, organizados/as en grupos de no más de 4 personas hagan un recorrido por las instalaciones del liceo identificando:

- Una situación problema (falta de áreas verdes, ausencia de luminarias, necesidad de un medio de comunicación para el liceo, un espacio recreativo, etc.);
- El origen del problema; y
- Una propuesta de solución.

- Pida que utilicen como medio de registro la “Hoja de Registro: Problemas, Origen, Soluciones” (cada grupo deberá contar con 1 copia). **VER ANEXO ACTIVIDAD 1.**
- Solicita que para determinar el origen del problema usando la técnica de los “5 por qué”. Describa el siguiente ejemplo (10 minutos):

5 POR QUÉS

I. ¿POR QUÉ LLEGÓ TARDE EL PEDIDO?	PORQUE LA AGENCIA DE TRANSPORTE LO ENTREGÓ TARDE
II. ¿POR QUÉ LO ENTREGÓ TARDE?	PORQUE VINO A RECOGERLO TARDE
III. ¿POR QUÉ LO RECOGIÓ TARDE?	PORQUE SE LE AVISÓ TARDE QUE DEBÍA DE VENIR A RECOGERLO
IV. ¿POR QUÉ SE LE AVISO TARDE?	PORQUE LA INFORMACIÓN ENTRE EL DEPARTAMENTO DE VENTAS Y RESPONSABLE DE LOGÍSTICA NO SE COMUNICÓ CON FLUIDEZ
V. ¿POR QUÉ NO SE COMUNICÓ CON FLUIDEZ?	PORQUE NO EXISTE UNA FORMA ESTANDARIZADA DE COMUNICACIÓN ENTRE LOS PEDIDOS RECIBIDOS Y LA PLANIFICACIÓN DE LOGÍSTICA
SOLUCIÓN: DISEÑAR UNA INSTRUCCIÓN TÉCNICA DE COMUNICACIÓN ENTRE AMBOS DEPARTAMENTOS. DE ESTA FORMA ESTAMOS ATACANDO A LA RAÍZ DEL PROBLEMA.	

Alumnos(as):

Organizados/as en grupos de no más de 4 personas hacen un recorrido de 20 minutos por las instalaciones del liceo identificando: un problema, el origen y una posible solución.

Una vez de regreso, cada grupo, brevemente, presente su caso indicando: problema – origen – solución preliminar (10).

El resto de las y los estudiantes realiza aportes y sugerencias.

Cada grupo conserva los antecedentes recogidos. Destaque el paso realizado y señale los que seguirán en las próximas sesiones:

Cierre la actividad (10 minutos).

Comparte con las y los alumnos las siguientes reflexiones y pregunta final:

- Las reflexiones:
 - Buscar oportunidades y encontrar soluciones es un acto consciente basado en el estudio y la investigación. Pero, también es la capacidad de ver lo que otros no ven.
 - A veces sólo se trata de hacer preguntas, muchas preguntas, buenas preguntas, no tan buenas preguntas. Como dicen, “quien busca, siempre encuentra”. En este caso, el emprendedor o la emprendedora, lo que encuentra es una oportunidad.
 - El sólo hecho de mirar con atención el liceo, el lugar donde habitualmente caminamos, nos permite descubrir lo que no habíamos visto antes.
- La pregunta:

¿Qué solución creativa podrían aportar a un problema del Liceo, desde su especialidad técnica?

Anexo Actividad 1: “Hoja de Registro: Problemas, Origen, Soluciones”

PROBLEMA	ORIGEN	SOLUCIÓN
Describe brevemente el problema o situación identificada	Describa el origen del problema (utilizando la técnica de los “5 por qué”)	Describa brevemente la idea de solución que plantea el grupo

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (2)	DISEÑANDO EL CAMINO A SEGUIR: EL CASO DE UBER
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD	2 horas
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Genera un Plan de Acción que prioriza las acciones a realizar para dar solución al problema u oportunidad identificado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseña un Plan de Acción que permita priorizar las acciones más importantes. ▪ Para la definición del Plan de Acción utiliza la metodología Canvas.
METODOLOGÍA SELECCIONADA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis de caso ▪ Trabajo grupal
DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS QUE REALIZAN DOCENTES Y/O ESTUDIANTES, Y LOS RECURSOS QUE SE UTILIZAN EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ETAPAS:	
PREPARACIÓN DE LA ACTIVIDAD	<p>Docente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revisa los antecedentes generales relativos a la noción de emprendimiento. ▪ Revisa el “Caso de Uber”. ▪ Revisa el link sobre la metodología de planificación Canvas: https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8 <p>Recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 hoja con el caso: “El origen de Uber” ▪ 1 copia por grupo del anexo: “Hoja de Registro: Problemas, Origen, Soluciones” ▪ Modelo Canvas en proyección PPT, papelógrafo o pizarra. ▪ Hojas con Modelo Canvas impreso para cada grupo.
EJECUCIÓN	<p>Docente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Señala las siguientes ideas fuerza (35 minutos): <ul style="list-style-type: none"> - Ante las transformaciones que experimenta la sociedad y el mundo del trabajo y las incertidumbres asociadas a los procesos de cambio, el emprendimiento surge como una herramienta para la creación de empleo y la “construcción” de certezas.

- En 2018, uno de cada cuatro chilenos entre 18 y 64 años estaba involucrado en alguna iniciativa emprendedora; existían 7 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres mientras que el 76% de la población adulta consideraba el emprendimiento como una opción deseable (Gem, 2018).
- El espíritu emprendedor forma parte de la naturaleza de los jóvenes, dado su interés por la experimentación y la búsqueda.
- El mundo que los jóvenes tendrán que navegar, alude a un sujeto activo, abierto y flexible a la incertidumbre y a los cambios. Atributos claves del emprendedor.
- Emprender es un desafío. Requiere del desarrollo de capacidades que incluyen la creatividad, el pensamiento crítico, la disposición para innovar y valorar el cambio, la confianza en uno mismo, la cooperación y el trabajo en equipo y la capacidad de entender las decepciones como una experiencia de la cual se puede aprender.
- Una manera de avanzar en un emprendimiento intentando hacerlo de manera organizada reduciendo así las posibilidades de error, es decir, teniendo claridad del camino que se quiere hacer. Eso se llama, planificar.

▪ Descripción de la actividad

Docente:

- Solicita a un alumno o alumna que lea el siguiente texto:

“Uber es una de las empresas innovadoras más grande del mundo. Se trata de una aplicación que conecta a personas que quieren hacer un recorrido en auto, con una persona con vehículo que quiere generar ganancias extra.

La idea nació cuando su fundador, Travis Kalanick, junto a otro amigo, quisieron conseguir un taxi o algún medio de transporte que los lleve de regreso a casa. Sin embargo, nada aparecía en el camino, por lo que empezaron a caminar. Mientras conversaban, se les ocurrió que sería genial apretar un botón y conseguir un vehículo.

Casi un año después de ese día, nació Uber, una app utilizada en más de 600 ciudades del mundo, la que entrega el servicio de transporte con solo apretar un botón desde tu celular.”

- Genera una breve conversación sobre el caso Uber², utilizando las siguientes preguntas de apoyo:

¿Conocen Uber?

¿Qué les parece el servicio?

¿Se les había ocurrido algo similar antes?

¿Cómo habrías desarrollado tú el negocio?

- Presenta el modelo Canvas en un PPT, papelógrafo o la pizarra, o bien, dibujado en una cartulina (según el ejemplo que se muestra más abajo: Modelo Canvas Uber), explicando su funcionamiento general³.

VER ANEXO ACTIVIDAD 2.

² Es importante mencionar que Uber recibe dinero por parte de los usuarios que utilizan la aplicación y por parte de quienes prestan el servicio en sus vehículos.

³ En el siguiente link podrá encontrar una explicación sencilla y práctica del funcionamiento del Modelo Canvas que complementa el ejemplo que se presenta en esta actividad: <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>

Alumnos(as):

Siguiendo el ejemplo anterior, cada grupo a realiza el siguiente ejercicio (60 minutos):

- a. Usando el problema/oportunidad que identificaron en la actividad N°1, desarrollen su propio modelo Canvas.
- b. Para esto, siguen la secuencia de números (1 al 9) destacados en los recuadros amarillos, y considerando el ejemplo anterior, dan respuesta a las preguntas planteadas.
- c. Usan como medio de registro un formato de Modelo Canvas que les proveerá el docente.

Los grupos, voluntarios presentan el resultado de su trabajo

Cierre la actividad (15 minutos).

Comparte con las alumnas y alumnos las siguientes reflexiones y una pregunta.

Las reflexiones:

- Para llevar adelante una iniciativa es necesario traducirla en un plan de acción.
- Existen muchos modelos de Plan de Acción que podemos utilizar. En este caso hemos utilizado el modelo Canvas.
- Nos sirven para orientar nuestro propósito.
- Nos ofrecen un camino a seguir, claridad en las acciones a realizar y permite distribuir responsabilidades. Entre otros.
- Los planes de acción no son inamovibles y las circunstancias pueden hacer que tengamos que variar algunos de sus aspectos.
- Sin embargo, son una herramienta útil e indispensable para quienes están decididos a llevar un emprendimiento adelante.

La pregunta:

Qué idea que ayude a mejorar los aprendizajes de las(os) estudiantes del liceo se traducirían en un Plan de Acción

Anexo Actividad 2: Modelo Canvas				
7. Socios clave	5. Actividades clave	4. Propuesta de valor	3. Relación con el cliente	1. Seguimiento de clientes
¿Con quién debes buscar alianzas?	¿Qué harás para alcanzar el objetivo del negocio?	¿Qué beneficio tiene tu producto? ¿Qué lo hace distinto a la competencia?	¿Cómo debes tratar a tus clientes?	¿A quién le vas a vender?
<ul style="list-style-type: none"> -Conductores y sus vehículos -Procesadores de pagos -Inversionistas 	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de productos y administración -Contratar conductores -Servicio al cliente 	Para usuarios: <ul style="list-style-type: none"> -Mínimo tiempo de espera. -Pago por km. recorrido. -Información de precio del conductor. 	<ul style="list-style-type: none"> -Redes sociales -Servicio al cliente -Sistema de reseñas 	Usuarios que: <ul style="list-style-type: none"> -No tienen auto -No quieren manejar -Buscan calidad de servicio Conductores que: <ul style="list-style-type: none"> -Quieren generar ganancias extras.
	6. Recursos clave		2. Canales	
	¿En qué tienes que invertir?		¿Dónde vas a vender?	
8. Estructura de costos		9. Fuentes de ingreso		
¿Cuáles serán tus gastos?		¿Cuánto cobrarás y quién lo pagará?		
<ul style="list-style-type: none"> -Estructura tecnológica -Sueldos -Eventos de promoción 		Transporte en base a kms.		

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (3)	OBRAS SON AMORES Y NO BUENAS RAZONES ⁴
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD	2 horas
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Desarrolla un prototipo de solución para un problema / oportunidad identificado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifica las características y expectativas de las(os) “beneficiarios” ▪ Diseña y evalúa el prototipo de solución
METODOLOGÍA SELECCIONADA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo grupal
DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS QUE REALIZAN DOCENTES Y/O ESTUDIANTES, Y LOS RECURSOS QUE SE UTILIZAN EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ETAPAS:	
PREPARACIÓN DE LA ACTIVIDAD	<p>Docente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revisa las “ideas fuerza”. ▪ Revisa el link sobre la construcción de un prototipo: https://www.youtube.com/watch?v=MjQ8WwDsYhY&t=5s <p>Recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Papel Kraft, plumones y otros materiales que permitan a las(os) alumnos la construcción de su prototipo. <p>Nota: En la sesión anterior solicite a las(os) estudiantes que traigan el material necesario para la construcción del prototipo</p>
EJECUCIÓN	<p>Docente (20 minutos):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Señala las siguientes ideas fuerza: <ul style="list-style-type: none"> - Toda iniciativa, emprendimiento o proyecto necesita conocer a quienes serán los beneficiarios o usuarios de la solución que se desarrollará. - Hay buenas razones para esto, entre ellas: conocer sus expectativas, recoger sus conocimientos, identificar sus características, diseñar una propuesta de solución que se ajuste a sus necesidades y requerimientos. - Es frecuente que diversas buenas ideas e iniciativas no logren plasmarse en la realidad dado que la buena idea inicial no logra traducirse en un modelo o solución concreta. - Habitualmente las y los emprendedores parten por conocer a quienes serán sus usuarios potenciales para

⁴ Actividad adaptada del Programa Desafío TEC. Acento Consultores, 2019

posteriormente desarrollar un modelo o “prototipo” de la solución, producto o servicio final.

- Este prototipo se usa de muestra sobre la cual se introducen las mejoras o sugerencias que, quienes lo evalúan, realizan.
- La actividad que se desarrollará tiene por propósito aproximar a las(os) estudiantes al proceso de ejecución de la solución a un problema/oportunidad identificando las características y expectativas de los “beneficiarios” y proponiendo y evaluando un prototipo de solución.

Descripción de la actividad:

- Inicia la actividad solicitando a los participantes que expliquen cuál es el significado del refrán: “Obras son amores y no buenas razones”⁵.
- Destaca que, en el caso de un emprendimiento, un proyecto o una iniciativa, más allá de la planificación -¡que es muy importante!- lo relevante es concretarla.

Alumnos(as) (60 minutos):

- Las(os) estudiantes se organicen en los grupos de trabajo de las sesiones anteriores.
- Avanzan en la concreción de la solución al proyecto que han venido realizando por lo que:
 - Tendrán que definir las características de las(os) usuarios de la solución que se han planteado;
 - Elaborar un prototipo de la solución;
 - Identificar el tipo y costos de los materiales para construir el prototipo.
- Para definir el perfil del usuario de la solución, tendrán que dar respuesta a las siguientes preguntas:
 - Quiénes harán uso de la solución (edad, sexo, curso o actividad que realiza en el liceo, etc.).
 - En qué momentos o por qué harán uso de la solución.
 - Beneficios que les ofrecerá la solución.
- Con los antecedentes de las sesiones anteriores y la caracterización de los usuarios construirán el prototipo de solución, es decir: “Un primer modelo que sirve como representación o simulación del producto o resultado final

⁵ El refrán se utiliza para indicar que las promesas y compromisos deben expresarse con acciones concretas y no sólo con palabras, por bien intencionadas que sean.

del proyecto que nos permite mostrar y/o verificar si nuestro diseño cuenta con las características que nos hemos planteado” (Desafío TEC, 2019).

- En la construcción del prototipo deberán considerar:

- Podrán valerse de distintos medios disponibles (storyboard⁶, uso de cartón, legos, plastilina, yeso, videos, modelos 3D, un PPT, fotos que muestren el desarrollo, etc.).
- Que el prototipo represente lo más fielmente posible la solución propuesta.
- Que el prototipo considere las características de los potenciales usuarios.
- Que el prototipo sea la representación de una idea posible de realizar.
- Que contenga un logo que represente al equipo de trabajo y una frase que resuma la idea de la solución.

- Finalizada la construcción del prototipo, cada grupo presenta su trabajo describiendo brevemente las características de la solución propuesta y los beneficios que significará para los usuarios(as).

Cierre de la actividad (10 minutos).

Comparta, a modo de síntesis, con las alumnas y alumnos la siguiente reflexión y pregunta:

La reflexión:

- Es muy importante en la ejecución de una iniciativa:

- a) conocer las expectativas de los usuarios;
- b) organizar y ejecutar las tareas definidas;
- c) monitorear su desarrollo; y
- d) contar con un prototipo para que sea evaluado por los posibles usuarios.

- Debemos avanzar de la idea a su concreción.

La pregunta:

Qué iniciativa llevarían adelante este año para celebrar el fin del cuarto medio.

⁶ Un storyboard es un conjunto de ilustraciones mostradas en secuencia con el objetivo de servir de guía para entender una historia o, por ejemplo, un proyecto. Ver: <https://www.youtube.com/watch?v=ILcok2OfnCA>

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (4)	ES LA HORA DE VENDER MI IDEA: EL CASO DE AGUA BENEDICTINO
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD	2 horas
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Presentan los resultados de la solución al problema / oportunidad elaborada	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elabora un “relato” para presentar el resultado del trabajo realizado. ▪ Destaca las principales características de la solución elaborada. ▪ Indica las ventajas comparativas de la propuesta. ▪ Diseña y evalúa el prototipo de solución. ▪ Utiliza la técnica de presentación: “Elevator pitch”
METODOLOGÍA SELECCIONADA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentaciones
DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS QUE REALIZAN DOCENTES Y/O ESTUDIANTES, Y LOS RECURSOS QUE SE UTILIZAN EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ETAPAS:	
PREPARACIÓN DE LA ACTIVIDAD	<p>Docente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revisa las “ideas fuerza”. ▪ Prepara los materiales a usar durante la sesión ▪ Revisa el link sobre la técnica de presentación Elevator Pitch https://youtu.be/2b3xG_YjgvI <p>Recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Papel Kraft, plumones y otros materiales que permitan a las(os) alumnos la construcción de su prototipo. <p>Nota: Durante la solución anterior solicite a las(os) estudiantes que traigan el material necesario para la construcción del prototipo</p>
EJECUCIÓN	<p>Docente</p> <p>Ideas Fuerza</p> <ul style="list-style-type: none"> - Una vez desarrollado un prototipo de un producto o servicio llega la hora de darlo a conocer. - Para que esto ocurra es necesario construir un relato sobre la solución que se ha desarrollado. - No solo basta con el esfuerzo dedicado, también el resultado de un trabajo se juega en la capacidad de comunicarlo adecuadamente. - Por otra parte, no siempre es posible contar con todo el tiempo disponible para dar a conocer nuestra iniciativa y también puede ser una dificultad dar con la

persona o las personas a quienes queremos contarles nuestro proyecto.

- Esto requiere de habilidades que necesitamos desarrollar y de un plan para llevarla a cabo.
- En esta actividad, dado que ya cuentan con el prototipo del proyecto en el que han estado trabajando, que conocen sus características, virtudes, límites y costos asociados, deberán provechar una oportunidad que se les ofrece para presentar el proyecto a un potencial interesado.
- Esta actividad tiene el propósito de entregar herramientas para que las y los jóvenes reconozcan que existen distintos tipos de estrategias para comunicar y promover una idea.

▪ Descripción de la actividad

Docente:

Explica que el éxito de la presentación de un proyecto depende en gran medida de la estrategia que se prepara y de la forma en que se comunica.

Presenta el siguiente caso:

Marcelo Guital es chileno, emprendedor y el creador de Agua Benedictino, que vendió a Coca Cola por más de 5 millones de dólares en 2008.

¿¡Cómo lo hizo!? Guital promovió su agua filtrada embotellada como un producto de primerísima calidad, tan pura como el agua Evian, catalogada como la mejor del mundo. Para esto, creó una botella distinta a las que existían en el mercado y usó estrategias novedosas para llegar al retail. Una de ellas fue perseguir incansablemente a Horst Paulmann, dueño de Jumbo. Una vez logró abordarlo en un estacionamiento y estuvo a punto de conseguir una reunión para ofrecerle su agua. Su objetivo era que Benedictino se pudiera vender en los supermercados.

También iba a los lugares por donde transitaba el dueño de los supermercados Líder y llenaba los basureros de Agua Benedictino para que vieran que era un agua muy consumida. Hasta que un día, en una conferencia de prensa, Paulmann estaba conversando con periodistas y hacía mucho calor. Guital estaba justo ahí para ofrecerle su agua.

Meses después su agua llegó a las góndolas de todos los supermercados Jumbo de Chile.

Genera una breve conversación sobre las estrategias de Marcelo Guital y el agua Benedictino, utilizando las siguientes preguntas de apoyo:

- ¿Qué opinas de lo que hizo Guital por vender su agua?
- ¿Qué hubieras hecho tú?

Pide a las y los alumnos que imaginen que van camino a su casa y cuando se suben al transporte, se encuentran de frente con el dueño de la empresa al que le quieren presentar el proyecto que han estado preparando.

Presenta la técnica del “elevator pitch” a través del siguiente video: <https://youtu.be/2b3xG Yjgvlo>. Explica que para presentar un proyecto, claves que pueden servir son las siguientes:

- Incluir un dato que impacte.
- Mostrarse segura(o) de tí mismo.
- Ser directa(o)
- Conseguir el dato de contacto para una segunda reunión.

Alumnos:

Se toman un tiempo para organizar el discurso que utilizarán para presentar el proyecto. El desafío será armar la estrategia para “vender” la idea que han trabajado a lo largo del curso con alguna autoridad del establecimiento.

Arman su discurso de presentación teniendo presente la técnica que han revisado

Cada grupo contando con 5 minutos “venderá” su idea al dueño de la empresa con el que se han encontrado.

El resto las y los alumnos comentarán y aportarán sugerencias para la mejora de la estrategia utilizada por los grupos .

Cierre la actividad (15 minutos).

Comparta con las alumnas(os) las siguientes reflexiones:

- El mundo del trabajo ha venido cambiando y hoy llevar adelante emprendimientos individuales o grupales es una alternativa posible.
- Las(os) estudiantes de EMTP han desarrollado durante su formación habilidades técnicas útiles para desarrollar un emprendimiento.
- Ser emprendedor(a) no es una tarea fácil, requiere conocimientos, trabajo y fortaleza para enfrentar las adversidades.
- El liceo, la comunidad educativa, es un lugar ideal para llevar adelante iniciativas: ferias para mostrar lo que hacen los liceos TP, mejoras para el liceo, una huerta escolar, ayuda para la comunidad, entre otras tantas.
- La clave del éxito de un emprendimiento – este es un secreto que pocos conocen – es dar el primer paso...

4. FICHA PARA EL/LA DOCENTE

Consideraciones metodológicas generales

Las actividades que se proponen privilegian la experiencia, la observación y la interacción de las(os) alumnas(os) con su entorno. Se busca poner al estudiante frente a situaciones que fomenten su capacidad de aprender autónomamente y de trabajar en equipo, innovar, emprender y perseverar. Las claves metodológicas que se enfatizan son las siguientes:



1. El docente cumple un papel mediador, acompañando la reflexión y las actividades de los alumnos y alumnas participantes.
2. Fomenta la participación y la motivación de las y los estudiantes
3. Recoge las experiencias y los aprendizajes previos de las y los estudiantes.
4. Promueve el vínculo de las actividades con la realidad territorial y su vocación productiva.
5. Vincula las actividades de aprendizaje con la formación TP y las especialidades que estudian los alumnos.

6. Invita a las y los estudiantes a observar y auto observarse reflexivamente.
7. Destaca permanentemente las virtudes y ventajas de la formación técnico profesional.
8. Sugiere a las y los estudiantes a pensar en emprendimientos útiles para su liceo y la comunidad que lo rodea.
9. Los invita a pensar que en el futuro laboral también está la posibilidad de ser un emprendedor o emprendedora.
10. Los invita a reflexionar sobre la responsabilidad que cada uno de ellos y ellas tiene en la construcción de sus propias vidas laborales.



Antecedentes sobre las actividades

Aspectos generales:

1. Genéricamente se entiende el emprendimiento como la capacidad para construir y transformar nuestras propias circunstancias y el entorno en que vivimos.
2. Es una competencia clave en el proceso educativo en la medida que permite transformar ideas en acciones, potenciando la creatividad y la seguridad en sí mismos para lograr las metas que se proponen (UNEVOC, 2006).
3. Se trata de un proceso dinámico, una actividad intencionada que debe ayudar a las personas al desarrollo e integración de sus capacidades de pensar, establecer relaciones, determinar pautas, inferir conclusiones y descubrir situaciones y consecuencias (Programa de Estudio Formación Diferenciada TP).
4. A través del desarrollo de la capacidad emprendedora se busca que los y las estudiantes desarrollen su capacidad para observar la realidad y descubrir nuevas posibilidades de construirla, a partir de formas innovadoras de trabajo y haciendo uso de sus capacidades creativas (Programa de Estudio Formación Diferenciada TP).
5. Emprender es formar parte de una cultura colaborativa, del trabajo en equipo, de la asociatividad y la cooperación. No hay emprendedores en solitario. En la medida que nos apoyamos, somos más grandes que nosotros mismos.
6. Cada día el emprendimiento en la educación toma más fuerza. Formar jóvenes más activos, capaces de crear proyectos y llevarlos a cabo, no solo beneficia su propio éxito, sino que también ayuda a crear una sociedad más emprendedora e innovadora.
7. Emprender es un desafío. Requiere del desarrollo de capacidades que incluyen la creatividad, el pensamiento crítico, la disposición para innovar y valorar el cambio, la confianza en uno mismo, la cooperación y el trabajo en equipo y la capacidad de entender las decepciones como una experiencia de la cual se puede aprender.
8. El cambio se hace permanente y es un hecho comprobable. Piensen en ustedes mismos hace cinco años atrás y van a descubrir que el mundo ha cambiado de manera dramática. Y no para de hacerlo.

9. A nivel mundial, la automatización expone a las y los jóvenes trabajadores a un mayor riesgo de pérdida de empleo que los trabajadores de mayor edad. La formación profesional para lograr un empleo específico tiende a quedar obsoleta más rápidamente que la adquirida en programas de enseñanza general (OIT, 2020). Es por esto que, el mundo que los jóvenes tendrán que navegar, alude a un sujeto activo, abierto y flexible a la incertidumbre y a los cambios. Atributos claves del emprendedor.
10. Ante las transformaciones que experimenta la sociedad y el mundo del trabajo y las incertidumbres asociadas a los procesos de cambio, el emprendimiento surge como una herramienta para la creación de empleo y la “construcción” de certezas.
11. En 2018, uno de cada cuatro chilenos entre 18 y 64 años estaba involucrado en alguna iniciativa emprendedora; existían 7 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres mientras que el 76% de la población adulta consideraba el emprendimiento como una opción deseable (Gem, 2018).
12. La formación de la EMTP considera el desarrollo de varias competencias centrales para la actividad emprendedora:
 - Trabajar eficazmente en equipo
 - Coordinar acciones con otros
 - Prestar cooperación para el cumplimiento de tareas
 - Empezar iniciativas
 - Realizar tareas cumpliendo plazos y estándares de calidad
 - Buscar alternativas y soluciones a los problemas
13. El emprendimiento, pensado desde la educación, involucra no sólo a las y los estudiantes, sino que, a todo su entorno escolar y social exigiendo a sus actores diferentes compromisos para tener éxito.

Aspectos relativos a cada actividad:

Algunos de los aspectos destacados de las actividades de aprendizaje diseñadas son los que se indican en la siguiente tabla:

Actividad de aprendizaje	Aspectos destacados
1	La actividad número 1, “Buscando oportunidades: el caso de Netflix”, tiene por propósito poner a los o las estudiantes frente al proceso de búsqueda e identificación de un problema u oportunidad para llevar adelante una iniciativa. Se trata de una actividad asociada al “Módulo Emprendimiento y Empleabilidad” que se vincula a la competencia: “Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo o proyectos propios”.
2	La actividad número 2, “Diseñando el camino a seguir: el caso de Uber” se orienta a que los y las estudiantes una vez que hayan identificado una idea de emprendimiento, sean capaces de generar un plan de acción que les permita organizar y priorizar las acciones necesarias de llevar adelante para dar solución al problema u oportunidad identificada. La actividad está asociada al “Módulo Emprendimiento y Empleabilidad” y se vincula al desarrollo de las competencias: Coordinar acciones con otros y Realizar tareas cumpliendo plazos y estándares de calidad.
3	La actividad número 3, “Obras son amores y no buenas razones” se propone que los y las estudiantes puedan traducir la idea que han desarrollado en un prototipo de solución al problema / oportunidad identificado, a partir de la adecuada caracterización de sus potenciales usuarios. La actividad está asociada al “Módulo Emprendimiento y Empleabilidad” y se vincula al desarrollo de las competencias: “Buscar alternativas y soluciones a los problemas”.
4	La actividad número 4, “Es la hora de vender mi idea: El caso de agua benedictino” sean capaces de presentar los resultados de la solución al problema / oportunidad elaborada a través de la construcción de un guión o narrativa que destaque fundamentos y sus virtudes. La actividad está asociada al Perfil de Egreso “Módulo Emprendimiento y Empleabilidad” y se vincula al desarrollo de las competencias: “Trabajar eficazmente en equipo” y al objetivo genérico de la formación técnico profesional: “Comunicarse oralmente y por escrito con claridad, utilizando registros de habla y de escritura pertinentes a la situación laboral y a la relación con los interlocutores”.

5. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN

Al término del desarrollo de las actividades de aprendizaje, se contará con dos evaluaciones de carácter formativo.

La primera de ellas: “Pauta de evaluación del módulo para uso del docente”, le permitirá a este realizar un juicio, a través de ocho criterios predefinidos, de la experiencia desarrollada.

Por su parte, las y los estudiantes dispondrán de una “Pauta de autoevaluación para la alumna(o)” cuyo propósito es ofrecerles un conjunto de criterios que les permita autoevaluar su percepción del proceso realizado.

I. PAUTA DE EVALUACIÓN DEL MÓDULO PARA USO DEL DOCENTE				
CRITERIO	LOGRADO	POR LOGRAR	NO LOGRADO	OBSERVACIONES
1. La actividad se centró en promover en los estudiantes el pensamiento crítico, la resolución de problemas, la colaboración y la autogestión.				
2. La actividad se centró en un problema significativo o pregunta atractiva, con un nivel de desafío apropiado para los estudiantes.				
3. La actividad consideró un proceso que permitió a Los estudiantes generar preguntas y desarrollar sus propias respuestas.				
4. La actividad se conectó con las preocupaciones, intereses e identidades de los estudiantes.				
5. La actividad permitió a los estudiantes, guiados por el docente, tomar decisiones sobre los productos que crearon.				
6. La actividad brindó oportunidades para que los estudiantes reflexionarán sobre sus aprendizajes y el desarrollo de un proyecto de emprendedor.				
7. La actividad incluyó espacios para que los estudiantes dieran y recibieran comentarios sobre lo realizado, con el fin de revisar sus ideas y acciones.				
8. La actividad permitió que los estudiantes demostrarán lo aprendido, presentando lo realizado a sus pares, resolviendo dudas y/o comentarios.				

II. PAUTA DE AUTOVALUACION PARA LA ALUMNA(O)				
CRITERIO	LOGRADO	POR LOGRAR	NO LOGRADO	OBSERVACIONES
1. La actividad contribuyó a promover tu pensamiento crítico, la resolución de problemas, la colaboración y la autogestión.				
2. La actividad se centró en un problema significativo o pregunta atractiva que te desafió resolver				
3. La actividad consideró un proceso que te permitió generar preguntas y desarrollar tus propias respuestas.				
4. La actividad se conectó con tus preocupaciones e intereses.				
5. La actividad te permitió tomar decisiones sobre los productos creados.				
6. La actividad te ofreció oportunidades para reflexionar sobre tus aprendizajes y el desarrollo de un proyecto de emprendedor.				
7. La actividad incluyó espacios para que dieras y recibieras comentarios sobre lo realizado.				
8. La actividad te permitió demostrar lo aprendido, presentando lo realizado a tus pares y resolviendo dudas y/o comentarios.				

BIBLIOGRAFÍA

Manual Desafío TEC – Impulsa tus capacidades. Santiago, 2019. Acento Consultores

Exploro mi camino. Material didáctico para el desarrollo del espíritu emprendedor en el siglo XXI. Corfo, Inacap. 2011

Creación ¡emprende tu idea! Fundación Chile, Endeavor. 2011

Preparado. Programa de Competencias para la empleabilidad. Fundación Chile. 2013

Imagina. Atrévete a Emprender: Educar para el emprendimiento. 2010

Portafolio metodológico. Desarrollo de competencias de empleabilidad para las transiciones laborales. SENDA. 2012

Indaga. Valoración de la ciencia, tecnología e innovación, basada en modelo de competencias. CONICYT. 2007