

JÓVENES **EMPRENEDORES**

Presentación



EDICIÓN:

"la Caixa"

DIRECCIÓN CIENTÍFICA Y CONTENIDOS:

 **infonomia**

CORRECCIÓN DE LOS TEXTOS:

SDC

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:

Proximma

© de la edición, "la Caixa", 2013

Av. Diagonal, 621 – 08028 Barcelona

DL: B. 21033-2013

JÓVENES **EMPRENEDORES**
PRESENTACIÓN

Desde la Obra Social “la Caixa” impulsamos la excelencia en la educación con **iniciativas innovadoras y dinámicas que sean de valor para alumnos y profesores**. Nuestras propuestas educativas pretenden ser un complemento a la educación formal de los centros educativos que apuestan por **una formación de calidad** para preparar, de la mejor manera posible, el futuro de los más jóvenes.

Las actividades y *kits* que ponemos a disposición de las escuelas son iniciativas de temática cultural, científica y social que están pensadas para **reforzar los valores, el compromiso social y el trabajo en equipo de los alumnos**, además de ampliar sus conocimientos y fomentar su desarrollo personal y el conocimiento durante su etapa escolar.

Toda esta oferta educativa está incluida en *eduCaixa*, que nace de la experiencia y el compromiso de más de 35 años que tiene nuestra institución con el mundo educativo, con el objetivo de **despertar vocaciones emprendedoras, potenciar vocaciones científicas, divulgar y difundir el arte y la cultura, y promover el crecimiento personal, fomentando los hábitos saludables, la educación en valores y la sensibilización social**.

Buen ejemplo de ello es el **Jóvenes Emprendedores**, un programa pedagógico que tiene el objetivo de **despertar las habilidades emprendedoras en los alumnos, promoviendo el crecimiento personal y potenciando la capacidad de iniciativa**. A través de este *kit*, los jóvenes podrán observar el mundo empresarial desde otra perspectiva, detectar nuevas oportunidades y llevar a cabo proyectos ideados por ellos mismos, con la finalidad de que **aprendan del proceso y de lo que significa ser emprendedor**.

Así, los alumnos deberán **trabajar en equipo** para definir bien el problema y la oportunidad, **organizar el proceso** de generación de valor y **organizar** el equipo adecuado, comunicar el proyecto para obtener recursos, **diseñar un modelo de negocio viable, construir un prototipo** y testarlo para mejorar paso a paso y **comunicar la propuesta de valor** para hacer realidad el proyecto.

Una gran oportunidad para que los jóvenes, de la mano de su profesor, se acerquen y se formen para el mundo profesional, desarrollen su creatividad y potencien sus mejores aptitudes.

El presente **Jóvenes Emprendedores** tiene como objetivo ayudar a llevar a los alumnos desde una etapa inicial, en la que probablemente desconozcan el **concepto de emprendimiento** y las características y valores de una **actitud emprendedora**, hasta un estado final en el que tienen que ser capaces de materializar el prototipo de un producto o servicio propuesto a partir de un proceso creativo basado en la **detección de problemas no resueltos o necesidades no cubiertas**.

Este proceso se estructura, desde un punto de vista metodológico, en **seis módulos diferentes, divididos cada uno de ellos en dos sesiones**. Cada módulo representa una unidad temática cuyo objetivo es el conocimiento y comprensión de un determinado concepto. Este concepto está siempre vinculado a la consecución de una actitud emprendedora o al desarrollo de una fase de la ejecución de un proyecto de emprendimiento. Cada una de las sesiones, diseñadas para tener una duración de unos 55 minutos, supone una unidad lectiva para la que se proponen diferentes actividades de carácter tanto práctico como teórico.

Se configuran así un total de **doce sesiones**, que han sido diseñadas con la suficiente flexibilidad como para que en cada caso el proceso pueda ser completado en un mayor o menor plazo dependiendo de las necesidades, circunstancias y deseos de cada centro o tutor y, especialmente, de la carga de trabajo práctico que se considere que pueda ser asumida por los alumnos entre una sesión y la siguiente. De esta forma, **una periodicidad semanal permitirá concluir todo el proceso en el plazo de un trimestre**, mientras que lapsos de tiempo más extensos entre las sesiones implicarán la posibilidad de extender esta unidad formativa durante un semestre o incluso todo un curso escolar.

La estructura de cada sesión es similar: se utilizarán ejemplos que sirven de introducción a unos conceptos teóricos muy concretos. Se realizará también algún tipo de ejercicio práctico y, finalmente, se llevará a cabo un trabajo de síntesis que servirá para alcanzar un objetivo concreto en cada sesión. Entre las sesiones de un mismo módulo los alumnos deberán realizar un trabajo de campo que supondrá, en general, algún tipo de interacción con el entorno. **Al finalizar cada módulo los alumnos deberán entregar un documento estandarizado a modo de pequeña bitácora de su proyecto**.

Durante dicho proceso, los alumnos deberán trabajar en **equipos de entre cuatro y seis miembros**. Cada equipo debe organizarse asignando un rol diferente a cada integrante, de modo que todos ellos puedan poner en práctica sus capacidades y preferencias personales aplicadas a la materialización de un proyecto de emprendimiento (en este sentido se han identificado cinco roles diferentes: explorador, creativo, coordinador, constructor y comunicador). No se tratará en este caso de reproducir un modelo de organización empresarial clásico, sino la estructura de un **equipo de trabajo colaborativo y realmente eficiente en el que cada alumno asuma responsabilidades propias** para con el resto de los miembros del equipo.

Al margen de los profesores o tutores, que trabajarán como facilitadores e impulsores de todo el proceso, puede contemplarse también la participación en el mismo de la figura de los voluntarios, personas que puntualmente pueden aportar su testimonio profesional y personal sobre el emprendimiento y el mundo de la empresa.



El profesor o tutor encargado de esta unidad formativa encontrará para cada sesión un material organizado de la siguiente manera:

- **Guía pedagógica de la sesión.** Presenta de forma breve la estructuración general de la sesión, recomendando una determinada duración para cada actividad a desarrollar dentro de la misma.
- **Guía pedagógica sobre las fichas de ejemplos.** Soporte explicativo sobre la utilización de las fichas de ejemplos como material de apoyo para la presentación de los conceptos teóricos.
- **Fichas de ejemplos.** Textos que pueden ser utilizados como apoyo para la explicación de los conceptos teóricos o la generación de dinámicas cuyo objetivo sea la mejor comprensión de éstos.
- **Guía pedagógica sobre la dinámica propuesta.** Soporte explicativo para la realización de una actividad orientada a contextualizar o consolidar la comprensión de un determinado concepto teórico.
- **Plantilla de dinámica propuesta.** Plantilla para ser utilizada por los alumnos durante la actividad propuesta en la sesión.
- **Guía pedagógica sobre la parte de la sesión dedicada a concreción de resultados.** Soporte explicativo orientado a la realización del trabajo de campo entre sesiones o bien a la concreción del resultado final del módulo.
- **Plantilla de resultados.** Plantilla para ser utilizada por los alumnos durante la parte de la sesión dedicada a la concreción de resultados.
- **Plantilla de resultado de módulo.** Plantilla para ser utilizada por los alumnos al finalizar un módulo y que sirve de síntesis de todo el trabajo realizado durante el mismo.

Las fichas de resultado de cada módulo deberán subirse o enviarse rellenas por cada equipo siguiendo las instrucciones que encontraréis en la página web: www.kitcaixajovenesemprendedores.com

MÓDULO 1. EMPRENDER: ¿TÚ PUEDES!

SESIÓN 1

Objetivo: presentar el concepto básico de emprendedor y emprendimiento. Explicación del desarrollo del proceso formativo Jóvenes Emprendedores.

Resultado: conocimiento y comprensión del conjunto de capacidades y actitudes del carácter emprendedor.

SESIÓN 2

Objetivo: descubrir capacidades propias que pueden ser aplicadas al emprendimiento entendido como una labor de equipo.

Resultado: formación de los equipos de trabajo.

Resultado del módulo: equipo.

MÓDULO 4. MODELO DE NEGOCIO:
¿CÓMO DEFINIR MI PRODUCTO/SERVICIO?

SESIÓN 7

Objetivo: comprender que un modelo de negocio es un sistema integral de generación y entrega de valor.

Resultados: obtención de una primera versión de los diferentes componentes del modelo de negocio.

SESIÓN 8

Objetivo: redefinir el modelo de negocio una vez contrastado con potenciales clientes o usuarios.

Resultados: obtención de un modelo de negocio definitivo.

Resultado del módulo: modelo de negocio.

MÓDULO 2. PROBLEMAS: ¿CÓMO MIRAR?

SESIÓN 3

Objetivo: entender que nuestro entorno está lleno de problemas por resolver y que el emprendimiento es una forma de solucionarlos.

Resultado: identificación de problemas en el entorno del alumno: casa, escuela, barrio...

SESIÓN 4

Objetivo: seleccionar un problema en clave de oportunidad para la realización de un proyecto de emprendimiento.

Resultado: determinación del reto sobre el que cada equipo construirá una propuesta emprendedora.

Resultado del módulo: problema.

MÓDULO 5. PROTOTIPO: ¿CÓMO CONSTRUIR
MI PROPUESTA?

SESIÓN 9

Objetivo: entender el concepto de prototipo como herramienta clave de integración, validación y mejora de la solución propuesta.

Resultados: obtención de una primera versión del prototipo.

SESIÓN 10

Objetivo: afinar el prototipo inicial incorporando aspectos técnicos, de diseño y económicos, gracias al aporte de conocimiento experto.

Resultados: prototipo definitivo.

Resultado del módulo: prototipo.

MÓDULO 3. OPORTUNIDADES: ¿CÓMO BUSCAR?

SESIÓN 5

Objetivo: ser conscientes de que el primer paso para solucionar un problema es identificar los recursos disponibles para hacerlo.

Resultados: búsqueda de información y casos prácticos que puedan servir como mecanismo de inspiración para solucionar el problema planteado.

SESIÓN 6

Objetivo: demostrar que la creatividad puede ser un proceso estructurado.

Resultados: conjunto de ideas seleccionadas como posibles soluciones para el reto.

Resultado del módulo: oportunidad.

MÓDULO 6. MERCADO: ¿CÓMO CONVENCER
CON VALOR?

SESIÓN 11

Objetivo: elaborar un discurso en clave de valor.

Resultados: material de comunicación sobre la propuesta o proyecto de emprendimiento.

SESIÓN 12

Objetivo: presentar, convencer y lograr recursos para el proyecto de emprendimiento.

Resultados: un conjunto de prototipos valorados mediante un mecanismo de mercado.

Resultado del módulo: propuesta de valor.

M 1 / EMPRENDER: ¿TÚ PUEDES!

SESIÓN 1: EMPRENDER: CUESTIÓN DE PROBLEMAS Y CAPACIDADES

Ejemplos de emprendimiento

Actividad: "Tus capacidades para emprender"

Trabajo de campo: buscar ejemplos de personas con actitud emprendedora en el entorno más próximo

SESIÓN 2: EMPRENDER: UNA ACTIVIDAD DE EQUIPO

Actividad: "Diferentes usos de una pelota de tenis"

Actividad: "Creación del equipo"

Resultado 1: EL EQUIPO

M 2 / PROBLEMAS: ¿CÓMO MIRAR?

SESIÓN 3: LAS OPORTUNIDADES ESTÁN A NUESTRO ALREDEDOR

Ejemplos de problemas y soluciones

Actividad: "Escenarios y problemas"

Actividad: "Observación"

Trabajo de campo: explorar el entorno en búsqueda de problemas a solucionar

SESIÓN 4: ELEGIR LA MEJOR OPORTUNIDAD

Actividad: "Escenarios y problemas"

Actividad: "Selección del problema"

Resultado 2: EL PROBLEMA

M 3 / OPORTUNIDADES: ¿CÓMO BUSCAR?

SESIÓN 5: EXPLORAR SOLUCIONES

Ejemplos y teoría de cómo buscar con criterio

Actividad: "Qué sabemos"

Actividad: "Qué hemos encontrado"

Trabajo de campo: buscar de forma sistemática información, tanto de forma virtual como presencial, relacionada con el problema a resolver

SESIÓN 6: TODOS PODEMOS SER CREATIVOS

Actividad: "Brainwriting"

Actividad: "Brainstorming"

Actividad: "Scamper"

Actividad: "Valoración de ideas"

Resultado 3: LA OPORTUNIDAD

M 4 / MODELO DE NEGOCIO: ¿CÓMO DEFINIR MI PRODUCTO/SERVICIO?

SESIÓN 7: PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO

Modelo de negocio: "Mini-Canvas"

Ejemplos y teoría del modelo de negocio

Actividad: "Modelo de negocio"

Trabajo de campo: contrastar el modelo de negocio con potenciales clientes o usuarios

SESIÓN 8: MODELO ECONÓMICO

Actividad: "Modelo de negocio: visión económica"

Actividad: "Elementos críticos del modelo de negocio"

Resultado 4: EL MODELO DE NEGOCIO

M 5 / PROTOTIPO: ¿CÓMO CONSTRUIR MI PROPUESTA?

SESIÓN 9: PROTOTIPAR PARA APRENDER

Teoría: "Qué es un prototipo"

Actividad: "Preprototipo"

Trabajo de campo: obtener información especializada para completar, afinar y definir el prototipo

SESIÓN 10: MEJORAR LA PROPUESTA GLOBAL

Actividad: "Prototipo"

Resultado 5: EL PROTOTIPO

M 6 / MERCADO: ¿CÓMO CONVENCER CON VALOR?

SESIÓN 11: DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

Ejemplos de discurso del emprendedor y modelo Nabch

Actividad: "Las preguntas clave del discurso del emprendedor"

Trabajo de campo: validar la presentación frente a diferentes públicos para afinarla y mejorarla

SESIÓN 12: PRESENTACIÓN FINAL

Actividad: "Valoración de los discursos y de los productos/servicios"

Actividad: "Puntuación de los discursos y de los productos/servicios"

Resultado 6: LA PROPUESTA DE VALOR

JÓVENES **EMPRENDEDORES**

Con la colaboración de:

