

“HACER y EMPRENDER”

MANUAL DEL ALUMNADO
1.º CICLO DE LA ESO



Bizkaiko Foru
Aldundia
Diputación
Foral de Bizkaia

2008
berrikuntza urtea
euskadi
año de la innovación

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| 1. INTRODUCCIÓN | 5 |
| ¿Qué queremos lograr con este Proyecto? | 5 |
| ¿Cómo vamos a trabajar? | 5 |
| 2. QUÉ SIGNIFICA SER PERSONA EMPRENDEDORA | 6 |
| 2.1. Conceptos básicos | 6 |
| 2.2. Perfil de la persona emprendedora | 7 |
| 2.2.1. Las competencias | 7 |
| 2.2.2. Trabajando las competencias | 8 |
| 1. Creatividad | 9 |
| 2. Trabajo en equipo | 12 |
| 3. Roles y liderazgo | 14 |
| 4. Comunicación | 16 |
| 5. Toma de decisiones | 20 |
| 6. Autoconfianza | 22 |
| 7. Resolución de conflictos | 24 |
| 8. Tolerancia a la frustración | 26 |
| 2.2.3. Nuestro perfil competencial | 27 |
| 3. PROCESO DE CREACIÓN DE UN INVENTO | 28 |
| 3.1. ¡Tenemos una idea! | 28 |
| 3.2. ¿Cuál es el invento? | 29 |
| 3.3. ¿Cuánto nos cuesta? | 31 |
| 3.4. ¿Cómo logramos que lo conozcan? | 32 |
| 3.5. ¿Cómo nos organizamos? | 33 |
| 3.6. ¿Cómo nos financiamos? | 33 |
| 3.7. Presentación escrita del proyecto | 35 |
| REFERENCIAS | 36 |
| PAGINAS WEB DE INTERÉS | 37 |

1 INTRODUCCIÓN

¿QUÉ QUEREMOS LOGRAR CON ESTE PROYECTO?

Los sistemas educativos de varios países de la Unión Europea, se han interesado en que, el alumnado, conozcáis mejor la realidad social y laboral en la que vivís diariamente y de que os intereséis cada vez más en vuestro futuro como ciudadanos y ciudadanas, trabajadores y trabajadoras. El Gobierno Vasco desea que en el periodo comprendido entre el 2007 y el 2010 vayáis trabajando las competencias que son necesarias para desarrollaros como personas, como ciudadanos y ciudadanas y como profesionales.

Este proyecto pretende que adquiráis a la vez que la formación educativa clásica que os corresponde en el curso en que os encontráis, una serie de competencias clave en valores que actualmente utilizáis en vuestra vida cotidiana.

Trataremos de desarrollar competencias tan necesarias como son la toma de decisiones y la resolución de conflictos, el trabajo en equipo, el liderazgo, la creatividad, la comunicación, la tolerancia a la frustración, etc.

Se trata de explicaros por una parte, el significado amplio de educación en actitudes y capacidades emprendedoras, y por otra, que comprendáis los pasos necesarios que tendríais que dar para crear y vender un invento o idea.

En vuestro caso, estudiantes que os encontráis en el primer ciclo de la ESO, además de todo el aprendizaje y desarrollo de las competencias que os hemos comentado, vamos a realizar un taller de inventos (creación de un producto y/o servicio).

En definitiva, vamos a trabajar para lograr los siguientes objetivos:

- Formar una actitud emprendedora y una forma de pensar creativa.
- Desarrollar la toma de decisiones, así como la aceptación de responsabilidades o su delegación.
- Impulsar la autonomía personal, la confianza de cada persona en si misma y la madurez, aceptando las propias limitaciones.
- Adquirir información sobre los pasos a seguir en la creación y desarrollo de una idea.

¿CÓMO VAMOS A TRABAJAR?

Trabajaremos a través de distintas actividades que os introducirán en situaciones ficticias que en el futuro pueden llegar a ser reales. De esta forma aprenderéis a analizar los hechos y a sacar vuestras propias conclusiones, desenvolviéndoos con seguridad en dichas situaciones. El papel de vuestros/as profesores/as será el de motivaros y asesoraros durante todo el proceso, facilitándoos el trabajo a realizar.

2.1. CONCEPTOS BÁSICOS

Para empezar, responde individualmente a las siguientes cuestiones y luego, trabajando en grupo, intentad llegar a una definición:

1. ¿Qué es emprender para ti?

2. Nuestra definición de emprender es:

Por tanto, como podéis ver, una persona emprendedora...

- Posee iniciativa para tomar decisiones y asumir responsabilidades, valorando el esfuerzo y la superación de las dificultades.
- Identifica una oportunidad y lucha por ella, actuando en el momento de crear o poner en funcionamiento una actividad.
- Se adapta a los cambios y transformaciones que conlleva el paso del tiempo, defendiéndose adecuadamente en los diferentes aspectos de la vida.
- Es creativa, innovadora y original.
- Sabe explicar sus propias ideas y escuchar las de los demás, siendo capaz de elegir con criterio propio.

2.2. PERFIL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

2.2.1. LAS COMPETENCIAS

Las Competencias son los conocimientos, capacidades, habilidades, destrezas y comportamientos que se desarrollan para poder realizar correctamente una determinada actividad.

Se construyen sobre cuatro pilares básicos:

1. Los **Saberes**: los conocimientos que se deben tener.
2. El **Saber hacer**: los métodos y las herramientas para hacer bien las tareas.
3. Las **Actitudes sociales**: la forma correcta de comportarse.
4. Las **Aptitudes de aprendizaje**: la capacidad de aprender cosas nuevas continuamente.

¿Qué es, entonces, ser una persona Competente?

- La persona que utiliza los conocimientos y destrezas que ha aprendido en su formación.
- La persona que aplica esos conocimientos a diversas situaciones profesionales y los adapta en función de los requerimientos de su trabajo.
- La persona que es capaz de relacionarse y participar con sus compañeros y compañeras en las acciones de equipo necesarias para su tarea.
- La persona que es capaz de resolver problemas de forma autónoma y flexible, y de colaborar en la organización del trabajo.

Estas son las Competencias que vamos a trabajar con vosotros /as:

| | |
|---|---|
| COMPETENCIAS DE GESTION <ul style="list-style-type: none">• Resolución de conflictos• Toma de decisiones• Planificación | COMPETENCIAS SOCIALES <ul style="list-style-type: none">• Roles y liderazgo• Trabajo en equipo• Comunicación |
| COMPETENCIAS PERSONALES Y EMOCIONALES <ul style="list-style-type: none">• Pensamiento crítico• Autoconfianza• Compromiso• Tolerancia a la frustración | COMPETENCIAS EMPRESARIALES <ul style="list-style-type: none">• Creatividad• Iniciativa• Valoración y asunción de riesgos |

2.2.2. TRABAJANDO LAS COMPETENCIAS

OBJETIVO

Desarrollar competencias de gestión, personales, sociales y empresariales, enfocadas tanto a nivel personal como profesional.

CONCEPTOS

Vamos a trabajar ocho competencias que consideramos clave :

- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Roles y liderazgo
- Comunicación
- Toma de decisiones
- Autoconfianza
- Resolución de conflictos
- Tolerancia a la frustración

COMPETENCIA 1: CREATIVIDAD

La creatividad es la capacidad para generar ideas y soluciones novedosas y útiles a los desafíos y problemas cotidianos.

Está ligada al cambio, a la originalidad, a crear cosas nuevas o a verlas desde otro punto de vista.

Actividad: **SOLUCIÓN CREATIVA DE UN PROBLEMA**

Actividad: **EJERCICIOS PARA DESARROLLAR LA CREATIVIDAD**



Actividad: **SOLUCIÓN CREATIVA DE UN PROBLEMA**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 50 minutos

MATERIAL

Papel y lápiz para cada participante.

DESARROLLO

En la plaza del pueblo hay una roca. El alcalde desea eliminar la roca, pero es enorme. Arrastrarla costaría muchísimos millones y romperla con dinamita para luego arrastrar los pedazos aunque abarata algo el proceso, sigue siendo caro y tiene el peligro de que las explosiones dañen los edificios de la plaza.

¿Qué podemos hacer?

Actividad: **EJERCICIOS PARA ESTIMULAR LA CREATIVIDAD**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 60 minutos

MATERIAL

Ninguno

DESARROLLO

1. ¿EN QUÉ SE PARECEN...?

- Un bocadillo de chorizo a un bolígrafo azul
- Un calendario a una moto
- Una casa de campo a un reloj
- Un pijama de verano a un plato de paella
- Un pintalabios a un mantecado
- Un cepillo de dientes a un ordenador

2. ¿COMO SERÁN EN EL FUTURO...?

- Las casas
- La comida
- Los coches
- Los viajes

3. DIBUJA...

- La sorpresa
- La alegría
- El miedo
- El enfado

COMPETENCIA 2: TRABAJO EN EQUIPO

Un equipo es un conjunto de personas con funciones diferentes y complementarias, unidas por fines comunes y con un firme sentimiento de pertenencia al equipo y conciencia de sus deberes respecto al mismo.

Actividad: **LA PERSONA TRABAJADORA: LA IDEAL Y LA INDESEABLE**



Actividad: **LA PERSONA TRABAJADORA: LA IDEAL Y LA INDESEABLE**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 30 minutos

MATERIAL

Papel y lápiz para cada participante

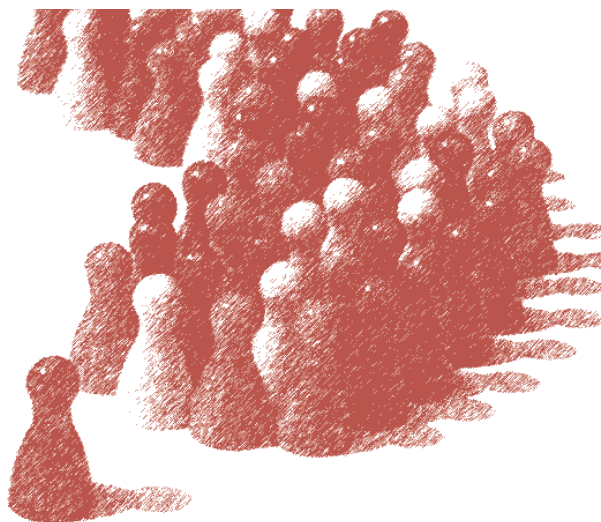
DESARROLLO

- Cada subgrupo tiene que llegar por consenso a la elaboración de un listado con las 7 características que tiene que tener el/la trabajador/a ideal y 7 características de la persona trabajadora, la ideal y la indeseable.
- Una vez que cada subgrupo llegue a un acuerdo, se pone en común con el resto de los subgrupos. Cada uno explica el porqué de esas características en concreto, y cómo se han puesto de acuerdo.

COMPETENCIA 3: ROLES Y LIDERAZGO

El liderazgo se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.

Actividad: **¿QUIÉN ES LÍDER?**



Actividad: **¿QUIÉN ES LÍDER?**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 60 minutos

MATERIAL:

Papel y lápiz para cada participante

DESARROLLO

- En cada subgrupo tiene que haber una persona que intente convencerles de que le dejen organizar la fiesta de fin de curso.
- Tras finalizar cada una de las intervenciones los subgrupos comentan qué les ha parecido.

COMPETENCIA 4: COMUNICACIÓN

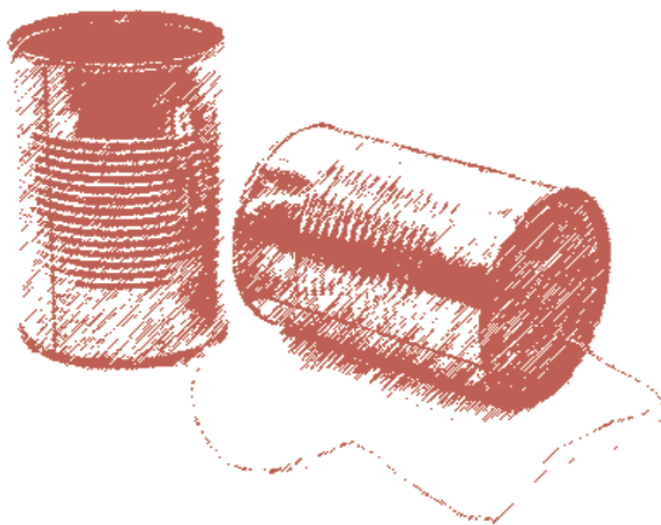
“Para comunicarse de forma efectiva, debemos darnos cuenta de que cada persona percibe el mundo de diferente manera y debemos utilizar ese conocimiento como guía para comunicarnos con el resto de las personas”.

Anthony Robbin.

Ejercicio: **EL ECLIPSE DE SOL**

Actividad: **EL TELÉFONO ESTROPEADO**

Actividad: **EL DIBUJO DICTADO**



Ejercicio: **EL ECLIPSE DE SOL**

La Coronel al Comandante adjunto:

“Mañana a las nueve de la mañana tendrá lugar un eclipse de sol, cosa que no sucede todos los días. Se reunirán todos los hombres y las mujeres en el patio llevando uniforme de gimnasia. Yo les explicaré el fenómeno. En caso de lluvia, como no se podrá ver nada, que vayan al gimnasio”.

El Comandante al Capitán:

“Por orden de la Coronel, mañana a las nueve, eclipse de sol en el patio. En caso de lluvia, el eclipse tendrá lugar en el gimnasio y en uniforme de gimnasia. Cosa que no sucede todos los días”.

El Capitán a la Teniente:

“Por orden de la Coronel, en uniforme de gimnasia, mañana a las nueve, inauguración del eclipse de sol en el gimnasio si llueve, cosa que no sucede todos los días”.

La Teniente al Sargento:

“Mañana, a las nueve, la Coronel en traje de gimnasia, cosa que no sucede todos los días, eclipsará al sol en el gimnasio si hace buen día y en el patio si es que llueve”.

El Sargento a la Cabo:

“Mañana a las nueve, el eclipse de la Coronel en uniforme de gimnasia tendrá lugar debido al sol. Si llueve en el gimnasio, cosa que no sucede todos los días, reunión general en el patio”.

Conclusión deducida por los y las soldados rasos:

“Parece que mañana, si llueve, el sol eclipsará a la Coronel en el gimnasio. ¡Lástima que esto no suceda todos los días!” .

Actividad: **EL TELÉFONO ESTROPEADO**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 30 minutos aprox.

MATERIAL

Un papel con el mensaje escrito.

DESARROLLO

- 8 personas voluntarias se numerarán. Todas menos la primera salen de la clase. El resto hará de grupo observador.
- El grupo observador anotará todas las modificaciones que se vayan produciendo a lo largo de la transmisión de la información.
- Al finalizar la actividad el grupo observador comentará si tiene relación el primer mensaje que dio el/la profesor/a con el último que se ha transmitido.

Actividad: **LECTURAS**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 40 minutos aprox.

MATERIAL

Un papel con el mensaje escrito.

DESARROLLO

- El grupo se divide en parejas que se sitúan espalda con espalda sin tocarse.
- El/la profesor/a entrega a uno/a de los componentes de las parejas el mismo dibujo.
- La persona que está viendo el dibujo (una por pareja) tratará de dictar el dibujo a su compañero/a, el cual no puede hablar, preguntar o sugerir nada.
- Una vez que todas las parejas han acabado, sin mirar los dibujos originales, se vuelve a dictar el mismo dibujo cambiando las reglas. En esta nueva fase se puede preguntar y, además, las explicaciones sobre el dibujo se transmiten cara a cara.
- Se comparan los dibujos realizados en las dos fases: en la comunicación unidireccional sin contacto visual y en la bidireccional con contacto visual.

COMPETENCIA 5: TOMA DE DECISIONES

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial, etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de éstas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas.

Actividad: **LOS GRUPOS ENCADENADOS**



Actividad: **LOS GRUPOS ENCADENADOS**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 40 minutos

MATERIAL

Tres cartulinas

DESARROLLO

- Se divide al grupo en tres subgrupos y se coloca a cada grupo al lado de una de las cartulinas.
- En la cartulina del grupo A aparece: “poneros de acuerdo en un problema cercano a todos/as vosotros/as” (P.ej me cuesta mucho madrugar).
- Cuando queda elegido el problema, el grupo A se dirige al B y le comenta paso a paso, el problema que han elegido.
- En la cartulina del grupo B aparece: “una vez que os han contado el problema, debéis hacer un listado de todas las soluciones que se os ocurran”. Realiza esto y se lo explica al grupo C.
- En la cartulina C aparece: “De las soluciones que os han comentado debéis elegir las que os parezcan más adecuadas para solucionar un problema”.
- 10 minutos por grupo.
- Cada grupo escribe en su cartulina lo que le corresponde. A el problema, B listado de soluciones, y C solución.
- Cuando han acabado hacen un círculo y comentan las soluciones, como han intentado solucionarlo, etc.

COMPETENCIA 6: AUTOCONFIANZA

La “autoestima” es la valoración que hacemos las personas de nosotras mismas sobre la base de las sensaciones y experiencias que hemos ido incorporando a lo largo de la vida.

Actividad: **LAS MANOS**



Actividad: **LAS MANOS**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 30 minutos aprox.

MATERIAL

Rotuladores y cartulinas de colores.

DESARROLLO

- Cada participante coge una cartulina de color, dibuja su mano y la recorta.
- Escribimos algo positivo sobre nosotros/as mismos/as en la mano.
- Os ayudáis mutuamente para pegar la mano a vuestra espalda.
- Luego añadís más comentarios positivos en las manos de cartulina de vuestros/as compañeros/as.
- Después de que todos/as hayáis escrito algo, os quitáis la mano de la espalda y leéis en silencio los que tenéis escrito.

COMPETENCIA 7: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Todo conflicto se caracteriza por que existe una incompatibilidad. Por ejemplo, un niño y una niña quieren el mismo juguete, o una persona quiere divertirse y tiene que trabajar o estudiar, etc.

El conflicto es algo necesario para madurar tanto las personas como los grupos. El conflicto no es malo en sí mismo, lo que es bueno o malo es la forma de regularlo.

Actividad: **¿CÓMO RESPONDES?**



Actividad: **¿CÓMO RESPONDES?**

EDAD

1.º CICLO DE LA ESO

TIEMPO

Duración: 50-60 minutos aprox.

MATERIAL

Ninguno

DESARROLLO

Situación 1:

Tenías el compromiso de irte el fin de semana al monte con tu familia, pero te han llamado tus amigos y amigas para ir al cine con lo que no vas a poder ir de excursión. En este mes te ha pasado tres veces lo mismo. Tu familia a la primera oportunidad te echa en cara “tu falta de formalidad”. Tu madre dice: “Esto ya es demasiado, tres veces has dicho que ibas a venir y las tres veces no hemos ido...!”. Tu padre también dice lo mismo. Tu respuesta es la siguiente:

- (muy nervioso/a) “a ver....., es que....., yo también quería ver ésa película, entenderlo..... por favor, igual la próxima vez...lo siento....”.
- (mirando a los ojos y con voz firme) “Tenéis razón y entiendo vuestro enfado. Lo siento y os pido perdón. Como esto no es la primera vez que pasa podemos pensar algo para que no vuelva a suceder. ¿Qué os parece?”
- (gritando) ¡A ver, yo también tengo mi vida y si los amigos han dicho que van a ir al cine, yo también quiero ir!

¿Cuál de las respuestas que se dan son **agresivas, asertivas o pasivas?**

Situación 2

Ayer cuando estabas en casa te llama un compañero de clase para pedirte el libro de matemáticas. Se le ha olvidado el libro en clase y tiene que hacer los deberes. Tú piensas que como hoy sábado has quedado, se lo puedes dejar y que mañana domingo te lo devuelva para hacer los deberes. Se lo dejas con esa condición y al día siguiente cuando hablas con él te dice que no, que ayer como quedó con su novia para ir al cine va a hacer hoy los deberes y que tu los hagas el lunes en el descanso que hay antes de la clase de matemáticas.

¿Qué respondes?

COMPETENCIA 8: TOLERANCIA LA FRUSTRACIÓN

La frustración es una situación y/o vivencia emocional en la que una expectativa, un deseo, un proyecto o una ilusión no se cumple.

Consideramos esta competencia fundamental para el desarrollo óptimo a nivel personal y profesional. Por ello, en todas las actividades que se plantean y en las que hay que trabajar en equipo, se va a trabajar esta competencia.



2.2.3. NUESTRO PERFIL COMPETENCIAL:

Teniendo en cuenta todo lo que hemos estado viendo hasta ahora, es el momento de conocer cuáles son nuestras virtudes y nuestros defectos, empezando por indagar qué es lo que sabes hacer y lo que más te gusta.

Actividad: **¿Y YO QUÉ?**

| QUÉ SÉ HACER | QUÉ ME GUSTA HACER |
|--------------------|--------------------|
| Cocinar, pescar... | Hacer deporte... |

Todo proyecto empieza con una buena idea. Pero el problema es que muchas veces no tenemos claro cómo lograrla. Mantener una actitud observadora y creativa permite conocer nuestro entorno y por lo tanto las posibilidades que existen. El mundo cambia y nos puede dar pistas para dar respuestas a situaciones diferentes que puedan surgir.

Es fundamental por lo tanto saber qué es lo que queremos hacer y si es posible realizarlo. Nuestra idea tiene que cumplir los siguientes requisitos.

1. Tiene que atraer al mayor número posible de personas.
2. Tiene que suponer una solución para un problema.

3.1. ¡TENEMOS UNA IDEA!

- Un gran número de ideas nace de los **problemas** que se presentan en la vida diaria:
 - Ofrecer guarderías en los grandes supermercados
 - Llevar y traer niños/as del colegio
 - Sacar los perros a pasear mientras los/las dueños/as trabajan
 - Ayuda asistencial a personas que están inmovilizadas en casa
 - Ropa reflectante para ciclistas
- Las ideas también surgen de aquellos **deseos** que las personas tienen a diario. Los deseos se diferencian de las necesidades en que no son imprescindibles para vivir. Algunos ejemplos son:
 - La preocupación por la estética ha llevado a la creación de nuevos productos: coca cola Light, tiritas de colores, etc.
 - El aumento de la conciencia por el medio ambiente ha hecho que se creen empresas de mensajería en bicicleta, productos nuevos para la agricultura que no tenga pesticidas, etc.

UN EJEMPLO DE CREACIÓN DE IDEAS: “TORMENTA DE IDEAS” “BRAINSTORMING”

Es una manera de generar tantas ideas como sea posible en un periodo muy breve, reuniendo a un grupo de personas. Estas ideas no se analizan durante el proceso, no se critican las propuestas de las demás personas, y se aceptan ideas de cualquier clase. Cuantas más mejor.

Se escriben todas las ideas que se le ocurran al grupo en un periodo de tiempo. Luego, se analiza cada una de ellas para aclararlas y combinarlas en categorías afines. En conjunto se votará por cada opción y de esta manera quedará un listado con las mejores ideas.

EJERCICIO 1: NUESTRA IDEA

→ NUESTRA IDEA ES

→ ESTA IDEA NOS HA SURGIDO POR

→ CON ELLO PRETENDEMOS

3.2. ¿CUÁL ES EL INVENTO?

Una vez centrada la idea hay que ver si tiene posibilidades de prosperar y para ello hay que estudiar y analizar la realidad y el entorno en el que nos movemos y en el que vamos a querer desarrollar nuestro invento. Tenemos que hacer un análisis completo del mercado.

Las necesidades de las personas a las que vamos a dirigir nuestro invento tienen que estar cubiertas: Se tienen que mostrar satisfechas con nuestro invento.

Tenemos que ver las necesidades que cubre nuestro invento (vestimenta, alimento, ocio, etc.), saber quiénes son las personas a las que va dirigido y por qué.

Al grupo concreto de personas a las que queremos que nuestro invento les satisfaga, le denominamos “público objetivo”. El público objetivo puede estar agrupado por edad, por sexo, por nivel de ingresos, por nivel de estudios, etc.

Por ejemplo, el público objetivo que pretende cubrir la necesidad de estar bien afeitado será la población masculina desde los 14 años.

Una forma de realizar el estudio de mercado es a través de las **Encuestas**. Se trata de utilizar una muestra de las personas a las que va dirigido nuestro invento para comprobar si realmente les satisface o no.

Esta herramienta utiliza los **Cuestionarios** como medio principal para conseguir información. De esta manera, las encuestas pueden realizarse para que el sujeto encuestado plasme por sí mismo las respuestas en el papel.

Es importantísimo que quien investigue sólo proporcione la información indispensable, la mínima para que sean comprendidas las preguntas. Es importante aclarar cuál es el objetivo de la investigación.

A la hora de realizar la encuesta, hay que decidir una serie de cuestiones:

- A quién voy a hacer la encuesta. Mujeres, hombres, edad, etc.
- Cuántas encuestas tengo que hacer para que los datos sean fiables
- Cuándo y dónde voy a hacerlas. Fechas y lugares más apropiados.

Para la realización de un cuestionario eficaz y útil, en su elaboración:

1. Las preguntas han de ser pocas (no más de 30).
2. Las preguntas preferentemente cerradas y numéricas.
3. Redactar las preguntas con lenguaje sencillo.
4. Formular las preguntas de forma concreta y precisa.
5. Formular las preguntas de forma neutral.
6. En las preguntas abiertas no dar ninguna opción alternativa.
7. No hacer preguntas que obliguen a esfuerzos de memoria.
8. No hacer preguntas que obliguen a consultar archivos.
9. No hacer preguntas que obliguen a cálculos numéricos complicados.
10. No hacer preguntas indiscretas.
11. Redactar las preguntas de forma personal y directa.
12. Que no levanten prejuicios en las personas encuestadas.
13. Redactar las preguntas limitadas a una sola idea.
14. Evitar preguntas condicionantes que conlleven una carga emocional grande.

TIPOS DE PREGUNTAS QUE PUEDE TENER UN CUESTIONARIO:

- **Preguntas cerradas:**

- ¿Le gusta la playa? a. si b. no
- ¿Dónde le gusta pasar sus vacaciones? a. Playa b. Monte c. Otros

- **Preguntas abiertas:**

- ¿Por qué le gusta ir a la playa de vacaciones?

POR EJEMPLO:

- Este producto responde a una necesidad que tenga?Cuál es esa necesidad?
- ¿Qué le atrae de éste producto?
- ¿Qué ventajas cree que tiene con respecto al de la competencia?
- Compraría este producto?
 - Si, ¿por qué?
 - No, ¿por qué?

¿Quién usaría este producto?

¿Con qué frecuencia?

EJERCICIO 2: “LA ENCUESTA”

→ Define el perfil del comprador/a de tu producto.

→ Realiza una encuesta para saber si la idea que has desarrollado en el ejercicio anterior tiene posibilidades de éxito.

3.3. ¿CUÁNTO NOS CUESTA?

Una vez creado el invento, tenemos que pensar por cuánto dinero lo podrán obtener las personas interesadas en comprarlo. Para ello, debemos tener en cuenta fundamentalmente estos aspectos:

1. Lo que nos cuesta a nosotros /as crear el invento
2. El beneficio que queremos obtener con su venta
3. Lo que cuestan los inventos creados por la competencia
4. La calidad del invento que he creado
5. La forma que voy a utilizar para promocionarlo
6. La forma que voy a utilizar para distribuirlo

PRECIO = COSTES + BENEFICIOS

EJERCICIO 3: “EL PRECIO”

→ Piensa en el precio del invento que vas a intentar vender al público. Compáralo con la competencia, busca en revistas, Internet, etc.

3.4. ¿CÓMO LOGRAMOS QUE LO CONOZCAN?

Queremos que las personas conozcan nuestro invento y deseen comprarlo. Para ello tenemos que publicitarlo. El objetivo de la publicidad es informar a la persona consumidora sobre las ventajas que logrará si compra nuestro invento (producto, servicio), resaltando lo que le diferencia de otros inventos. Para ello tenemos que provocar que el público pida nuestro invento, o en caso de que esté pidiendo otro tipo de productos, lograr que cambie sus gustos o necesidades.

Los **ELEMENTOS DE LA PUBLICIDAD** son los siguientes:

- **MÚSICA:** el mensaje visual y el musical pueden ir acompañados o ser independientes uno del otro
- **PERSONAJES:** identificación con el/la consumidor/a. Se destacan cualidades sociales que quieran implantarse (modelos de comportamiento, aspiraciones, etc.)
- **COLOR:** impactar para captar la atención
 - **Amarillo:** éxito, logros , dinero, alegría, dinamismo
 - **Rojo:** juventud, pasión, dinamismo, crispación
 - **Verde:** naturaleza, frescor, equilibrio
 - **Azul:** frescor, claridad, ligereza, tranquilidad
 - **Blanco:** limpieza, pureza, sobriedad, claridad
 - **Negro:** elegancia, sofisticación, sobriedad, lujo, misterio
- **AMBIENTE**
- **SLOGAN:** resume lo principal del mensaje verbal. Se fija en la memoria de la persona espectadora.
- **MARCA**
- **PRODUCTO**

FASES DEL ANUNCIO eficaz: AIDA

- **Atención:** atraer la atención de la potencial persona consumidora
- **Interés:** captar su interés por el invento
- **Deseo:** provocar el deseo y la necesidad de consumirlo
- **Acción:** hacer que lo compre

TIPOS DE PUBLICIDAD

A cada medio añádele las características que más le identifiquen:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Radio | <input type="checkbox"/> El más caro |
| <input type="checkbox"/> TV | <input type="checkbox"/> El más efectivo |
| <input type="checkbox"/> Páginas Web, blogs, etc. | <input type="checkbox"/> El de mayor impacto |
| <input type="checkbox"/> Vallas | <input type="checkbox"/> El más económico |
| <input type="checkbox"/> Buzoneo | <input type="checkbox"/> Información más extensa y precisa |
| <input type="checkbox"/> Anuncio en prensa o revistas | <input type="checkbox"/> Muy utilizado |

EJERCICIO 4 : “EL ANUNCIO”

→ Cada grupo será el encargado de inventar un anuncio publicitario (en papel o cartulina) utilizando la información recibida.

3.5. ¿CÓMO NOS ORGANIZAMOS?

Es necesario pensar como vamos a organizarnos. Debemos analizar una serie de pautas imprescindibles como son:

- Detallar el número de personas que trabajará
- Qué tareas asumirá cada persona

3.6. ¿CÓMO NOS FINANCIAMOS?

Las grandes áreas que se deben tener en cuenta, son:

1. La **financiación** que prevé lo necesario para la puesta en marcha.
2. La **cuenta de resultados** analiza los ingresos, los gastos, los resultados y la capacidad de autofinanciación producida por los resultados.

3. **Plan de tesorería**, en el cual se ve cuando hay entradas de dinero (cobros) y salidas (pagos) y con ello sabemos el dinero líquido con el que contamos.

4. Todo lo anterior nos dará el **Balance**.

Los **RECURSOS ECONÓMICOS** están compuestos por:

- recursos propios aportado por los propios accionistas o socios/as: capital social
- recursos ajenos. Préstamos obtenidos por entidades de crédito
- ayudas y subvenciones públicas.

La **FINANCIACIÓN** se puede obtener mediante:

- Préstamo bancario **a largo plazo**. Una entidad financiera entrega al solicitante el capital solicitado. La devolución es en el plazo y con los intereses fijados.
- A través de préstamos a **corto o medio plazo o cuenta de crédito**, el banco pone a disposición de la empresa un saldo que se puede ir utilizando en la medida en que se va necesitando.
- **Leasing**: Es alquiler con opción a compra. Se utiliza para financiación de equipamientos o bienes inmobiliarios.
- **Aportaciones al capital social**. Las propias aportaciones de los/las socios/as siempre deben existir en mayor o menor medida aunque existan otras formas de financiación.
- **Autofinanciación**: Los beneficios de la empresa reservados por ella para su financiación.
- **Subvenciones oficiales de capital**: Las subvenciones que se obtienen por las administraciones públicas.

3.7. PRESENTACIÓN ESCRITA DEL PROYECTO

INDICE

1. INTRODUCCIÓN:

- Cómo surge la idea, en qué momento y por qué.
- Currículo o presentación del grupo

2. PLAN DE VIABILIDAD:

- Estudio de mercado: la encuesta
- Resultados y conclusiones

3. EL FUTURO INVENTO

- Denominación y logotipo de la empresa
- Definición del producto o servicio, diferenciación con la competencia
- Política de precios y promoción
- Plan de publicidad
- Plan de inversión y financiación

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

AGRADECIMIENTOS

EJERCICIO 5 : “NUESTRO INVENTO”

- Con todo lo visto hasta ahora y con los ejercicios que hemos ido haciendo, recopila toda la información que necesites y consideres necesaria para poder desarrollar vuestro taller de inventos.
- La idea, a quién va dirigida, presupuesto que necesitas, quiénes lo vais a desarrollar, cómo os vais a organizar, etc.



REFERENCIAS

- Informe final del grupo de expertos del Proyecto BEST, sobre educación y formación en el espíritu empresarial, Comisión Europea, 2002.
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. COM (2006) 33 final.
- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones Plan de Acción: El programa europeo a favor del espíritu empresarial. COM (2004) 70 final.
- Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Comisión Europea (2001).
- Libro Verde: El espíritu empresarial en Europa. Documento basado en COM (2003) 27, versión final.
- Informe del Consejo de “Educación” al Consejo Europeo sobre los futuros objetivos precisos de los sistemas de educación y formación.
- Cámaras de comercio y Ministerio de Educación y Ciencia (2006). Fomento del espíritu emprendedor.
- BOPV, martes 13 de noviembre de 2007. Decreto 175/2007. Disposiciones generales del Departamento de Educación, Universidades e Investigación.
- José Ángel Paniego (2002). Cómo podemos educar en valores. Editorial CCS.

PAGINAS WEB DE INTERÉS

- www.valnaloneuca.com
- www.eje.valnaloneuca.com
- <http://www.fundacionjaes.org/>
- http://www.juntadeandalucia.es/averroes/~emprender/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=26
- www.garapen.net/castellano/index.htm
- www.inem.es
- www.bilbao.net/lanekintza
- www.bizkaia.net
- www.euskadi.net
- http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm
- <http://mec.es>
- www.emprendedores.es
- www.map.eshttp://www.administracion.es
- <http://www.centro-emprende.com>
- <http://www.emprendedor.net>

