

Guía Pedagógica y de Evaluación del Módulo Emprendimiento e innovación

I. Guía Pedagógica del Módulo Emprendimiento e innovación

Editor: Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Área(s): Carrera(s): Profesional Técnico-Bachiller en todas las carreras.

Semestre(s): Segundo

Horas por semestre: 54

Créditos: 5

© Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Fecha de diseño o actualización: 17 septiembre del 2018.

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio, sin autorización por escrito del Conalep.

Contenido

	Pág.
I. Guía pedagógica	
1. Descripción	5
2. Datos de identificación del estándar de competencia	6
3. Generalidades pedagógicas	7
4. Orientaciones didácticas y estrategias de aprendizaje por unidad	9
5. Prácticas/Actividades	20
II. Guía de evaluación	36
6. Descripción	37
7. Tabla de ponderación	39
8. Desarrollo de actividades de evaluación	40
9. Matriz de valoración o rúbrica	54

1. Descripción

La Guía Pedagógica es un documento que integra elementos técnico-metodológicos planteados de acuerdo con los principios y lineamientos del **Modelo Académico del CONALEP** para orientar la práctica educativa del docente en el desarrollo de competencias previstas en los programas de estudio.

La finalidad que tiene esta guía es facilitar el aprendizaje de los alumnos, encauzar sus acciones y reflexiones y proporcionar situaciones en las que desarrollará las competencias. El docente debe asumir conscientemente un rol que facilite el proceso de aprendizaje, proponiendo y cuidando un encuadre que favorezca un ambiente seguro en el que los alumnos puedan aprender, tomar riesgos, equivocarse extrayendo de sus errores lecciones significativas, apoyarse mutuamente, establecer relaciones positivas y de confianza, crear relaciones significativas con adultos a quienes respetan no por su estatus como tal, sino como personas cuyo ejemplo, cercanía y apoyo emocional es valioso.

Es necesario destacar que el desarrollo de la competencia se concreta en el aula, ya que **formar con un enfoque en competencias significa crear experiencias de aprendizaje para que los alumnos adquieran la capacidad de movilizar, de forma integral, recursos que se consideran indispensables para saber resolver problemas en diversas situaciones o contextos**, e involucran las dimensiones cognitiva, afectiva y psicomotora; por ello, los programas de estudio, describen las competencias a desarrollar, entendiéndolas como la combinación integrada de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permiten el logro de un desempeño eficiente, autónomo, flexible y responsable del individuo en situaciones específicas y en un contexto dado. En consecuencia, la competencia implica la comprensión y transferencia de los conocimientos a situaciones de la vida real; ello exige relacionar, integrar, interpretar, inventar, aplicar y transferir los saberes a la resolución de problemas. Esto significa que **el contenido, los medios de enseñanza, las estrategias de aprendizaje, las formas de organización de la clase y la evaluación se estructuran en función de la competencia a formar**; es decir, el énfasis en la proyección curricular está en lo que los alumnos tienen que aprender, en las formas en cómo lo hacen y en su aplicación a situaciones de la vida cotidiana y profesional.

Considerando que el alumno está en el centro del proceso formativo, se busca acercarle elementos de apoyo que le muestren qué **competencias** va a desarrollar, cómo hacerlo y la forma en que se le evaluará. Es decir, mediante la guía pedagógica el alumno podrá **autogestionar su aprendizaje** a través del uso de estrategias flexibles y apropiadas que se transfieran y adopten a nuevas situaciones y contextos e ir dando seguimiento a sus avances a través de una autoevaluación constante, como base para mejorar en el logro y desarrollo de las competencias indispensables para un crecimiento académico y personal.

2. Datos de Identificación del estándar de competencia

Título:	No aplica		
Código:		Nivel de competencia:	
Elementos de competencia laboral			

3. Generalidades pedagógicas

Con el propósito de difundir los criterios a considerar en la instrumentación de la presente guía, se describen algunas consideraciones respecto al desarrollo e intención de las competencias expresadas en los módulos correspondientes a la formación básica, propedéutica y profesional.

En primer término, es importante señalar que los principios asociados a la concepción constructivista del aprendizaje mantienen una estrecha relación con los de la educación basada en competencias, la cual se ha concebido en el Colegio como el enfoque idóneo para orientar la formación ocupacional de los futuros profesionales técnicos y profesional técnicos-bachiller. Este enfoque constituye una de las opciones más viables para lograr la vinculación entre la educación y el sector productivo de bienes y servicios.

Considerando que el alumno está en el centro del proceso formativo, se busca acercarle elementos de apoyo que le muestren qué competencias va a desarrollar, cómo hacerlo y la forma en que se le evaluará. Es decir, mediante la guía pedagógica el alumno podrá autogestionar su aprendizaje a través del uso de estrategias flexibles y apropiadas que se transfieran y adapten a nuevas situaciones y contextos e ir dando seguimiento a sus avances a través de una autoevaluación constante, como base para mejorar en el logro y desarrollo de las competencias indispensables para un crecimiento académico y personal.

El docente tiene que asumir conscientemente un rol que facilite el proceso de aprendizaje, proponiendo y cuidando un encuadre que favorezca un ambiente seguro en el que los alumnos puedan aprender, apoyarse mutuamente y establecer relaciones positivas y de confianza. Asimismo, debe promover la transversalidad de los aprendizajes para el desarrollo de las competencias que permitirán a egresados enfrentar, con éxito, los desafíos de la sociedad futura.

Las propuestas metodológicas para abordar la transversalidad son:

- Conectar los conceptos y teorías de la asignatura entre sí para favorecer la comprensión de las relaciones entre los diferentes ejes y componentes.

- Incorporar metodologías para que el aprendizaje de las ciencias contribuya al desarrollo de competencias en argumentación y comunicación, tanto oral como escrita.
- Contextualizar los contenidos de estudio, a partir de situaciones que sean realista y abordables en el aula, pero a la vez cognitivamente cercanas y retadoras. Los problemas locales y globales son fuente de este tipo de problemáticas en las que los abordajes unidisciplinarios se quedan cortos y generan la impresión de artificialidad de su estudio en el contexto escolar.

Se consideran dos relaciones de transversalidad:

- La que se logra con la articulación de los aprendizajes esperados de los módulos que se imparten en el mismo semestre.
- La que se refiere a los aprendizajes como un continuo articulado a lo largo del mapa curricular y que se promueve entre módulos de distintos semestres y/o entre algunos módulos del mismo campo disciplinar

Un ejemplo de transversalidad entre diferentes módulos de un mismo semestre, se presenta con Interpretación de fenómenos físicos de la materia, que se apoya de Análisis derivativo de funciones, donde se realiza la interpretación y representación de modelos numéricos de los fenómenos naturales, con ello se puede entender el comportamiento de la naturaleza y se consideran las predicciones y deducciones en los casos que así se pueda. Por otra parte, el idioma inglés, apoya la búsqueda de información, que forma parte del método científico y permite fomentar la comunicación.

4. Orientaciones didácticas y estrategias de aprendizaje por unidad

Unidad I (Contenido central)	Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Orientaciones Didácticas	

Para el desarrollo de la presente unidad se recomienda al docente:

- Realizar el encuadre del módulo con la finalidad de que socialice con los alumnos el propósito del mismo y de cada unidad, además de que identifiquen los resultados de aprendizaje de cada una de ellas y que aprendizajes y evidencias se esperan lograr.
- Establecer compromisos de asistencia y trabajo en las sesiones, con la participación activa de sus alumnos.
- Aplicar valoración diagnóstica para determinar aprendizajes previos que poseen los alumnos asociados al módulo y en forma específica derivar la vinculación con los Resultados de Aprendizaje de esta unidad.
- Promover situaciones de aprendizaje cooperativo y colaborativo.
- Fomentar en el alumno el uso de las TIC para la búsqueda de información y para la interacción académica del grupo.
- Fomentar la creatividad en el desarrollo de sus ideas logrando presentarlas en un entorno real.
- Guiar la plenaria en la que se comentará acerca de las personas que investigaron por equipos, con las siguientes preguntas:
 - ¿Quién es esa persona?
 - ¿Dónde desarrollo su proyecto?
 - ¿Qué lo motivó a realizar su proyecto?
 - ¿Qué implicaciones tiene su proyecto en lo social y/o lo ambiental?
 - ¿Cuáles son los puntos en común de los proyectos de mejora social y/o ambiental presentados
- Indicar las referencias y dar seguimiento a los alumnos para que observen en internet de forma individual los siguientes videos:
 - Objetivos de Desarrollo Sostenible: <https://www.youtube.com/watch?v=MCKH5xk8X-gb> (6 minutos)
 - El valor del respeto por el medio ambiente: <https://www.youtube.com/watch?v=x85CKxHpfSY> (1:27 minutos).
 - Reducir, reutilizar y reciclar: https://www.youtube.com/watch?v=gKB_7MUPxT4 (2:14 minutos).
- Organizar y dar seguimiento al intercambio y realimentación de ensayos que desarrollaron los alumnos, para realimentar los trabajos.
- Indicar las referencias y dar seguimiento a los alumnos para que observen en internet de forma individual los siguientes videos:
 - ¿Eres emprendedor? Atrévete a soñar: <http://youtu.be/f5oBaQ5cJS8>

- ¿Qué es ser un emprendedor?: <http://youtu.be/GrxXKw4ZATU>

- Fomentar en el alumno, la capacidad emprendedora de implantar un proyecto innovador sostenible que impacte en la sociedad y el medio ambiente.
- Detonar, cuestionar y guiar de forma cercana actividades que permitan que el alumno desarrolle un liderazgo sostenible.
- Fomentar el uso de organizadores gráficos, que le permita a los alumnos expresar conceptos de forma sistematizada y con ideas claras y concretas.
- Guiar al grupo en la integración de una lista de al menos 10 características que debe poseer una persona con liderazgo sostenible.
- Propiciar el hábito de investigación y análisis con respecto a la comunicación verbal y no verbal y sus efectos en la vida diaria y laboral de los alumnos
- Fomentar el trabajo en equipo de manera que desarrollen las competencias de responsabilidad y comunicación eficaz, enfatizando la importancia de la comunicación no verbal y verbal, así como de la presentación personal en el caso de situaciones formales, ya sea escolares o laborales.
- Verificar con el grupo la lista de características que debe poseer una estructura narrativa coherente y pertinente.
- Realimentar los trabajos escritos acerca de las formas de transmitir a través del lenguaje corporal elaborados por equipo.
- Coordinar la realimentación a las interacciones realizadas por los equipos de comunicación (3 minutos máximo) donde se demuestre el uso correcto e incorrecto de un lenguaje corporal en ámbitos profesionales.
- Revisar y dar prioridad a cada punto de la lista de criterios esenciales que se deben seguir en el vestir para presentar una idea formal de emprendimiento.
- Elaborar y entregar el discurso, de no más de 2 minutos de extensión, para que ocho alumnos realicen la presentación del mismo, en forma grupal y serán analizadas y comparadas las características de la comunicación verbal y no verbal que cada alumno utilizó, así como sus áreas de oportunidad.
- Guiar la elaboración de una lista de cotejo que incorpore las características que debe presentar un documento formal y permita a cada alumno realizar una autoevaluación de alguno de sus trabajos escolares.
- Presentar ejemplos de documentos formales al grupo y resaltar la importancia de la necesidad de elaborar documentos pertinentes.
- Presentar ejemplos de *curriculum vitae*, que permitan diferenciar al alumno las características de aquellos que le ayudaran a “vender” sus habilidades laborales, de aquellos que son un obstáculo para conseguir trabajo.
- Potenciar el desarrollo de las siguientes competencias genéricas:
 - 1.4 Analiza críticamente los factores que influyen en las decisiones que tome en forma individual y en grupo.
 - 4.1 Expresa ideas cuidando las características de la comunicación verbal, no verbal y escrita.
 - 4.2 Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.
 - 4.3 Maneja las tecnologías de la información y la comunicación para obtener información, expresar ideas y generar ideas emprendedoras sociales y productivas.
 - 6.4. Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética en diversos momentos laborales que le permitan establecer una eficiente comunicación y transmisión de sus ideas.
 - 8.2. Aporta puntos de vista de forma reflexiva y respeta los expresados por otras personas.
 - 8.3 Asume una actitud constructiva y congruente dentro de distintos equipos de trabajo que reflejen sus capacidades de interacción y liderazgo sustentable.
 - 11.3 Asume una actitud que favorece el cuidado ambiental y la responsabilidad social en los ámbitos local, nacional e internacional.

Estrategias de Aprendizaje	Recursos didácticos
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar por equipos un breve documento escrito, derivado de una investigación acerca de personas que hayan creado, implementado o difundido alguna práctica que como resultado brindó beneficios a la sociedad y al medio ambiente • Comentar en plenaria acerca de las personas que investigaron por equipos guiándose con las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Quién es esa persona? - ¿Dónde desarrollo su proyecto? - ¿Qué lo motivó a realizar su proyecto? - ¿Qué implicaciones tiene su proyecto en lo social y/o lo ambiental? - ¿Cuáles son los puntos en común de los proyectos de mejora social y/o ambiental presentados • Observar en forma individual los siguientes videos: <ul style="list-style-type: none"> - Objetivos de Desarrollo Sostenible: https://www.youtube.com/watch?v=MCKH5xk8X-gb (6 minutos) - El valor del respeto por el medio ambiente: https://www.youtube.com/watch?v=x85CKxHpfSY (1.27 minutos). - Reducir, reutilizar y reciclar: https://www.youtube.com/watch?v=gKB_7MUPxT4 (2.14 minutos). • Elaborar grupalmente una conclusión acerca del concepto de desarrollo sostenible. • Elaborar individualmente un breve ensayo acerca de cómo se fundamenta en el desarrollo sostenible una actitud socialmente justa y responsable y/o de respeto por el medio ambiente e intercambiar el ensayo elaborado por correo electrónico con la persona que designe el docente para realimentar los trabajos y enviarla mediante el mismo medio con copia al docente. • Observar en forma individual los siguientes videos: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Eres emprendedor? Atrévete a soñar: http://youtu.be/f5oBaQ5cJS8 - ¿Qué es ser un emprendedor?: http://youtu.be/GrxXKw4ZATU • Elaborar en forma individual una reflexión escrita máximo de dos cuartillas respondiendo a la pregunta ¿Cuáles son las claves para emprender? • Elaborar por equipos un mapa mental en presentador gráfico o en herramientas digitales acerca de las competencias emprendedoras. Se propone el uso de la herramienta digital www.mindmeister.com • Elaborar por equipos una tabla comparativa que permita diferenciar las características de un emprendedor y un intraemprendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alcaraz, R. (2015). <i>El Emprendedor de éxito</i>. México, Mc Graw-Hill. • González, S. (2015). <i>El ABC de La Comunicación Efectiva: hablada, escrita y escuchada</i>. Estados Unidos de Norteamérica. Grupo Nelson. • Pascual, O. (2011) <i>Manual para el emprendimiento sostenible</i>. Enviu. • Pease, A. <i>Comunicación en las Organizaciones. Comunicación no verbal ("El Lenguaje del Cuerpo")</i>. Recuperado el 18/07/2018 de https://utncomunicacionprofesional.files.wordpress.com/2012/04/allanpease-ellenguajedelcuerpo.pdf

- Comentar en forma grupal mediante lluvia de ideas sobre las características, coincidencias y diferencias de un emprendedor y un intraemprendedor que identificaron en las tablas comparativas.
- Realizar la Actividad núm.1 El test del emprendedor.
- Elaborar en forma individual un mapa mental, tomando como base los resultados del “test del emprendedor”, donde plantee las competencias que están en un área de oportunidad para usted, especificando las acciones que considera tendrá que realizar para lograrlas.
- Representar y exponer por al menos dos equipos en forma creativa lo que representa un liderazgo sostenible y lo que puede aportar en la vida diaria y laboral de una persona.
- Elaborar en forma grupal una lista de al menos 10 características que debe poseer una persona con liderazgo sostenible.
- **Realizar la actividad de evaluación 1.1.1 considerando el apartado “Desarrollo de actividades de evaluación”.**
- Realizar la Actividad núm.2 Hablando sin hablar
- Elaborar por equipos un organizador gráfico, el que decidan en conjunto, con la información obtenida como resultado de una investigación acerca del manejo y proyección de la voz, técnicas de comunicación eficaz y preparación de estructuras narrativas coherente, en diversos medios de información, ya sea libros o páginas web especializadas. Considerar un tema para cada equipo de investigación y demostraciones prácticas de los temas.
- Realizar la actividad Núm. 3 Valorando la comunicación verbal.
- Elaborar en parejas un mapa mental acerca de las características de la comunicación verbal eficaz.
- Practicar al menos con cinco parejas las técnicas de comunicación verbal eficaz, considerando la realimentación realizada durante la actividad núm. 2, lo anterior frente al grupo para posteriormente hacer aportaciones constructivas y propositivas.
- Presentar por equipos breves ejemplos (2 minutos) de estructuras narrativas coherentes y señalar donde están presentes las características investigadas
- Elaborar en forma grupal una lista de 15 características que debe poseer una estructura narrativa coherente y pertinente y verificarla con apoyo del docente.
- Revisar fotos de emprendedores, de preferencia, de tu localidad e identificar el lenguaje no verbal que están utilizando y explicar en qué forma lo están haciendo.
- Elaborar por equipos un trabajo escrito acerca de las formas de transmitir a través del lenguaje corporal y entregarlo para realimentación del docente.
- Realizar la actividad Núm. 4 Comunicando sin voz

- Demostrar por equipos frente al resto del grupo breves interacciones de comunicación (3 minutos máximo) donde se demuestre el uso correcto e incorrecto de un lenguaje corporal en ámbitos profesionales, explicando cada caso.
- Realimentar las interacciones realizadas mediante la coordinación del docente.
- Investigar y presentar en un cartel por equipos, la forma apropiada e inapropiada en el vestir para el ámbito laboral.
- Listar en forma grupal 10 criterios esenciales que se deben seguir en el vestir para presentar una idea formal de emprendimiento y revisar la lista con el docente para establecer la prioridad de cada punto.
- Diseñar por equipos un guion sobre una idea emprendedora y dramatizar las formas apropiadas e inapropiadas en el vestir para presentarse ante los inversionistas, completando la dramatización con una contextualización del tema.
- Presentar ocho alumnos (2 minutos) el mismo discurso elaborado y entregado por el docente, para que posterior a la presentación y en forma grupal se analicen y comparen las características de la comunicación verbal y no verbal que cada alumno utilizó, así como sus áreas de oportunidad.
- Presentar un informe acerca de la utilidad de los elementos de la comunicación no verbal utilizados.
- Elaborar grupalmente una lista de cotejo que incorpore las características que debe presentar un documento formal y autoevaluarse acerca del cumplimiento, en al menos uno de sus trabajos escolares, con el instrumento diseñado.
- Presentar en equipos ejemplos de estructuras actuales y de vanguardia de un *curriculum vitae* mediante una investigación en páginas web especializadas.
- Elaborar en forma grupal una lista de 15 características que debe guardar un *curriculum vitae* para que sea efectivo y pueda “vender” sus habilidades laborales y empresariales.
- Elaborar y presentar bajo alguna de las plantillas obtenidas en internet su *curriculum vitae* con información supuesta, explicándolo posteriormente al grupo.
- **Realizar la actividad de evaluación 1.2.1 considerando el apartado “Desarrollo de actividades de evaluación”.**

Unidad II (Contenido central)	Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Orientaciones Didácticas	

Para el desarrollo de la presente unidad se recomienda al docente:

- Organizar actividades integradoras en la unidad que impulsen el trabajo individual y grupal y que este se desarrolle en un ambiente de respeto y participación.
- Promover en los alumnos el trabajo ordenado y coherente apegado a cada actividad.
- Realizar observaciones en trabajos y actividades efectuadas. Es sumamente importante que el alumno reciba retroalimentación como parte del seguimiento de su proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Promover situaciones de aprendizaje cooperativo y colaborativo.
- Fomentar en el alumno el uso de las TIC para la búsqueda de información.
- Fomentar el desarrollo de competencias de innovación e iniciativa relacionadas con el emprendimiento y el intraemprendimiento, así como de habilidades comunicativas que diversifiquen las competencias de los alumnos.
- Guiar la actividad “lluvia de ideas” en el grupo para contestar las siguientes preguntas ¿cuándo se considera que un negocio es exitoso? ¿Cuál es más importante, el valor económico o el valor social de un negocio? ¿Qué se considera un servicio o producto “único”?
- Guiar el debate acerca de algunas innovaciones de negocio, que se consideren importantes para la sociedad o para el desarrollo económico de una empresa y que le den valor social o valor económico a un proyecto.
- Guiar el debate en el que puedan argumentar acerca de las diferentes situaciones o circunstancias que motivan a una persona emprendedora en relación a sus objetivos personales (Plan de vida), para iniciar un negocio.
- Revisar los ensayos elaborados acerca del gran potencial de cada persona y de cómo tomar la decisión de emprender un negocio, que le enviaron por correo electrónico para ser realimentado.
- Proponer artículos para las lecturas que realizaran los alumnos enfocadas a la generación de ideas emprendedoras.
- Guiar la elaboración de la lista grupal de al menos 10 puntos, de los aspectos a considerar en la generación de una idea de negocio.
- Guiar la elaboración de la lista grupal en orden lógico, de los pasos de un plan de negocios y recomendar páginas web para su desarrollo.
- Proporcionar los datos al grupo de los siguientes videos:
 - <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>
 - <https://www.youtube.com/watch?v=FkWDNL6r2Gs>
- Explicar y ejemplificar el uso del Modelo CANVAS modificado para el desarrollo de proyectos sostenibles.
- Fomentar en el alumno, la capacidad de implantar un plan emprendedor productivo y hacerlo realidad mediante un negocio o empresa de productos o servicio, pero también que cabe la posibilidad de desarrollar un plan emprendedor de carácter social.
- Guiar la elaboración de la lista de 10 puntos que describan las ventajas de proteger una idea de negocio.

- Explicar y guiar la lluvia de ideas acerca de la importancia de determinar la viabilidad de un plan de negocios mediante la evaluación de sus elementos y de los recursos disponibles.
- Explicar y demostrar en que consiste la herramienta denominada FODA y su utilidad en la determinación de viabilidad de un negocio.
- Explicar y demostrar los aspectos centrales para la determinación de la viabilidad comercial, técnica, de gestión y financiera de un negocio.
- Guiar al grupo en el proceso de análisis del video “ La historia de Lego” y determina en un reporte de una cuartilla los aspectos organizativos administrativos y legales https://www.youtube.com/watch?v=SD_dJA7KmWk
- Orientar a los alumnos en el uso de la herramientas de PYMES para determinar costeo de un producto o servicio https://www.zapmeta.com.mx/ws?q=programas%20para%20pymes%20gratis&asid=mx_gc2_05&mt=b&nw=g&de=c&ap=1
- Invitar a un empresario para que comente con los alumno los aspectos que un inversionista considera para participar financieramente en una empresa
- Guiar y colaborar en la construcción del cuadro comparativo acerca de los beneficios y las tasas de crédito de las instituciones investigadas.
- Proporcionar los datos al grupo de los siguientes videos:
 - Elevador pitch www.youtube.com/watch?v=2b3xG_yjgvI
 - La mordida perfecta <https://www.youtube.com/watch?v=tZa7uCpYIVE>
 - Elaborar una conclusión de cada uno de los videos
- Potenciar el desarrollo de las siguientes competencias genéricas:
 - 1.4 Analiza críticamente los factores que influyen en las decisiones que tome en forma individual y en grupo.
 - 4.1 Expresa ideas cuidando las características de la comunicación verbal, no verbal y escrita.
 - 4.2 Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.
 - 4.3 Maneja las tecnologías de la información y la comunicación para obtener información, expresar ideas y generar ideas emprendedoras sociales y productivas.
 - 6.4 Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética en diversos momentos laborales que le permitan establecer una eficiente comunicación y transmisión de sus ideas.
 - 8.2 Aporta puntos de vista de forma reflexiva y respeta los expresados por otras personas.
 - 8.3 Asume una actitud constructiva y congruente dentro de distintos equipos de trabajo que reflejen sus capacidades de interacción y liderazgo sustentable.
 - 11.3 Asume una actitud que favorece el cuidado ambiental y la responsabilidad social en los ámbitos local, nacional e internacional.

Estrategias de Aprendizaje	Recursos didácticos
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar por equipos en diversas fuentes documentales o en la web los tipos de empresas y la forma de constituirse. • Elaborar por equipos cédula analítica de los tipos de empresas considerando la siguiente clasificación: <ul style="list-style-type: none"> - Forma jurídica - Tamaño o magnitud - Actividad o giro - Origen del capital - Forma de constitución • Elaborar en forma grupal un mapa conceptual acerca de los tipos de empresas. • Participar en una lluvia de ideas en el grupo contestando las siguientes preguntas ¿cuándo se considera que un negocio es exitoso? ¿Cuál es más importante, el valor económico o el valor social de un negocio? ¿Qué se considera un servicio o producto “único”? • Participar en un debate acerca de algunas innovaciones de negocio, que se consideren importantes para la sociedad o para el desarrollo económico de una empresa y que le den valor social o valor económico a un proyecto. • Elaborar y presentar por parejas, una gráfica de ejemplo que muestre el crecimiento de un producto o servicio en el mercado. • Investigar y elaborar por equipos tres ejemplos de acciones que llevan a cabo las empresas para considerarse sustentables, tanto en el plano del cuidado medioambiental como en el social e intercambiar los trabajos elaborados con otros equipos para ser realimentados. • Participar en forma grupal en un debate, en el que puedan argumentar acerca de las diferentes situaciones o circunstancias que motivan a una persona emprendedora en relación a sus objetivos personales (Plan de vida), para iniciar un negocio. • Comentar en equipos acerca del gran potencial de cada persona y de cómo tomar la decisión de emprender un negocio, considerando: <ul style="list-style-type: none"> - La identificación de oportunidades - El análisis de riesgos y del contexto - La determinación de capacidades y recursos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alcaraz, R. (2015). <i>El Emprendedor de éxito</i>. México, Mc Graw-Hill. • Balanko-Dickson, G. (2008) <i>Como preparar un plan de negocios exitoso</i>. México, Mc Graw-Hill. • Pascual, O. (2011) <i>Manual para el emprendimiento sostenible</i>. Enviu.

- Elaborar en forma individual un breve ensayo acerca del gran potencial de cada persona y de cómo tomar la decisión de emprender un negocio, que se discutió en equipos y enviar al docente por correo electrónico para ser realimentado.
- Realizar en casa, al menos la lectura de dos artículos propuestos por el docente enfocados a la generación de ideas emprendedoras. De cada lectura entregar al menos una breve lista de cinco aspectos a considerar para la generación de ideas emprendedoras.
- Elaborar por equipos un mapa mental acerca de los elementos necesarios para seleccionar una idea de negocio.
- Elaborar una lista grupal de al menos 10 puntos, de los aspectos a considerar en la generación de una idea de negocio.
- Realizar la actividad Núm. 5 Generación de una idea de negocio innovador.
- Realizar la actividad Núm. 6 Mi primer millón.
- Listar en forma grupal, considerando el orden lógico, los pasos de un plan de negocios derivado de una investigación realizada en diferentes páginas web recomendadas por el docente.
- Elaborar por equipos un cuadro comparativo de las características de los modelos de negocios investigados en páginas web y referir la página de consulta.
- Elaborar un mapa conceptual acerca de usos, concepto y características del modelo CANVAS.
- Observar en forma individual los siguientes videos:
 - <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>
 - <https://www.youtube.com/watch?v=FkWDNL6r2Gs>
- Elaborar en forma grupal una lista de al menos 10 puntos que describa las ventajas de proteger una idea de negocio.
- **Realizar la actividad de evaluación 2.1.1 considerando el apartado “Desarrollo de actividades de evaluación”.**
- Participar en una lluvia de ideas acerca de la importancia de determinar la viabilidad de un plan de negocios mediante la evaluación de sus elementos y de los recursos disponibles.
- Presentar ejemplos de determinación de viabilidad comercial de alguna empresa mediante la herramienta FODA y participar en un foro grupal acerca de su integración.
- Elaborar fichas técnicas acerca de las necesidades y satisfactores del consumidor.
- Elaborar por equipos un cuadro comparativo entre las características de producto y servicio
- Realizar una encuesta por equipos para identificar cuáles son las necesidades básicas de la gente que vive en la región, relacionadas con la oferta de productos o servicios.

- Investigar por equipos la oferta y demanda de los servicios de telefonía celular detallando los resultados en una ficha técnica.
- Investigar el concepto de mercado y determinar por medio de una gráfica el resultado del tipo de mercado de la actividad anterior.
- Elaborar por equipos un mapa conceptual acerca de los criterios a considerar en la determinación de la viabilidad técnica de un plan de negocio de una empresa.
- Generar en forma grupal un mapa conceptual de los criterios a considerar en la determinación de la viabilidad técnica
- Elaborar por equipos un breve informe con los resultados obtenidos en una investigación acerca del impacto social y ambiental en su comunidad que conlleva el negocio que pretenden desarrollar.
- Elaborar en forma grupal un mapa conceptual que describa las características organizativas, administrativas y legales para determinar la viabilidad de gestión de un plan de negocios.
- Analizar el video “ La historia de Lego” y determina en un reporte de una cuartilla los aspectos organizativos administrativos y legales https://www.youtube.com/watch?v=SD_dJA7KmWk
- Realizar la actividad Núm. 7 Aprendiendo a ser millonario.
- Presentar al menos cuatro equipos de trabajo una investigación y propuesta de cómo determinar la inversión inicial para un producto o servicio.
- Utilizar por pares las herramientas de PYMES para determinar costeo de un producto o servicio https://www.zapmeta.com.mx/ws?q=programas%20para%20pymes%20gratis&asid=mx_gc2_05&mt=b&nw=g&de=c&ap=1
- Elaborar ejercicios sobre costo del producto determinando el precio tomando en consideración el margen de utilidad
- Elaborar un mapa conceptual acerca de qué son los presupuestos, cómo se determinan y cuál es su finalidad.
- **Realizar la actividad de evaluación 2.2.1 considerando el apartado “Desarrollo de actividades de evaluación”.**
- Elaborar en forma individual un mapa conceptual acerca de las diversas opciones de financiamiento para pequeñas y medianas empresas.
- Elaborar por equipos un trabajo escrito resultado de una investigación acerca de las instituciones dedicadas a apoyar a los jóvenes emprendedores, microempresas y medianas empresas.
- Realizar por equipos un estudio analítico sobre las políticas y tasas de crédito de las instituciones investigadas visualizadas para llevar a cabo su proyecto.

- Elaborar en forma grupal un cuadro comparativo de los beneficios y las tasas de crédito de las instituciones investigadas.
- Listar en forma grupal evidenciando con nuestro proyecto de inversión las razones por la que la propuesta de negocio desarrollada es redituable, para lograr con ello un interés en el propietario o accionistas en la inversión o reinversión.
- Observar en forma individual los siguientes videos:
 - Elevador pitch www.youtube.com/watch?v=2b3xG_yjgvl
 - La mordida perfecta <https://www.youtube.com/watch?v=tZa7uCpYIVE>
- Elaborar una conclusión de cada uno de los videos
- **Realizar la actividad de evaluación 2.3.1 considerando el apartado “Desarrollo de actividades de evaluación”.**

5. Prácticas/Actividades

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	1. Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Resultado de Aprendizaje:	1.1. Utilizar competencias emprendedoras, para generar, innovar y liderar cambios tanto a nivel personal como profesional y/o empresarial.
Actividad núm.: 1	El test del emprendedor

1. Contestar el siguiente cuestionario con la intención de valorar con qué tipo de perfil emprendedor se cuenta:

Marcar el número que más se acerca a sus características personales en cada frase. La puntuación 5 significa que la frase describe con exactitud su personalidad y la 1 que no corresponde con sus características. La escala de puntuaciones está representada por las siguientes categorías:

- 5. Definitivamente sí
- 4. Probablemente sí
- 3. Indeciso
- 2. Probablemente no
- 1. Definitivamente no

Debe contestar con la mayor sinceridad para que los resultados correspondan a su realidad y pueda obtener conclusiones válidas

	5	4	3	2	1
1. A menudo tengo ideas originales y las pongo en práctica					
2. Cometo errores y me equivoco, pero sé que puedo hacer las cosas bien					
3. Cuando quiero algo, insisto hasta que lo consigo					
4. Cuando invierto mi dinero, prefiero arriesgarlo en algo que pueda darme más ganancias que en un depósito a plazo fijo					
5. No me resulta difícil encontrar varias soluciones a un mismo problema					
6. Puedo resolver problemas con rapidez, incluso bajo presión					
7. Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que hago					
8. Creo con firmeza en que tendré éxito con todo lo que me pongo hacer					
9. Creo con firmeza que si la primera vez no lo logro, debo intentarlo una y otra vez					

10. Cuando pienso en emprender un negocio, no me asusta la idea de lo desconocido					
11. Cuando enfrento un problema, me gusta encontrar nuevas maneras de resolverlo					
12. Me considero una persona ingeniosa, en especial cuando se presentan situaciones difíciles					
13. Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas					
14. No me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas					
15. Considero que el riesgo es estimulante					
16. Estoy convencido de mis capacidades y sé muy bien cómo explotarlas					
17. Creo en el refrán “quien no arriesga no gana”					
18. Estoy seguro de mis propias ideas y posibilidades					
19. Aunque no alcance mis objetivos en poco tiempo, no pierdo el interés					
20. Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales					
21. Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas					
22. Con frecuencia encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas					
23. Soy bueno para enfrentar una gran cantidad de problemas al mismo tiempo					
24. Considero que la perseverancia es importante para llegar al éxito					
25. Me siento seguro, incluso cuando alguien critica lo que he hecho					

2. Interpretar resultados.

- Si la puntuación obtenida en cada una de las características evaluadas suma de cero a ocho puntos acumulados el nivel es bajo y posee un área de oportunidad para desarrollar.
- Si se logran entre nueve y 15 puntos, su nivel es medio y posee un área fuerte, aunque susceptible de ser mejorada.
- Si los puntos acumulados son 16 o más, su nivel es elevado y posee una fortaleza que deberá aprovechar para el desarrollo de su actividad emprendedora.
- Por otra parte, si el puntaje total de las cinco características evaluadas es menor o igual que 40 puntos, su perfil total es bajo, mientras que, si el puntaje acumulado es mayor que 40, pero menor que 80, es un perfil medio. Con más de 80 puntos tiene un nivel elevado en cuanto a las características evaluadas del perfil emprendedor.

Adaptado de Alcaraz, R. (2015). *El Emprendedor de éxito*. México, Mc Graw-Hill.

3. Elaborar una breve conclusión por escrito.

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	1 Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Resultado de Aprendizaje:	1.2 Utilizar habilidades comunicativas para expresarse de forma efectiva en el campo personal, profesional y empresarial
Actividad núm. 2:	Hablando sin hablar

1. Integrar parejas de acuerdo con las indicaciones del docente.
2. Pasar frente al grupo para realizar actividad.
3. Recibir por parte del docente, solo uno de los integrantes de las parejas, una hoja con una palabra que tendrá que describirle a su compañero.

Nota: La hoja contiene la palabra y cinco palabras más que no puede utilizar en la descripción a su compañero, por ejemplo, si la palabra que está siendo descrita es "café", las cinco palabras asociadas más comunes pueden ser: "negro", "beber", "crema", "azúcar", "caliente", las cuales no pueden ser utilizadas.

Nota: El docente toma el tiempo desde el momento en el que entrega la palabra a describir hasta que es adivinada.

4. Describir, el integrante que tiene la palabra asignada a su compañero en pareja, usando todo lo que pueda decir acerca de ella sin mencionar la palabra a describir ni las cinco palabras directamente asociadas, utilizando sus habilidades verbales para conseguir que su pareja adivine la palabra.
5. Realizar la actividad nueve parejas más, considerando los pasos del 1 al 4.
6. Revisar con el docente los tiempos que tardo cada pareja y gana la que menor tiempo tardo en adivinar.

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	1 Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Resultado de Aprendizaje:	1.2 Utilizar habilidades comunicativas para expresarse de forma efectiva en el campo personal, profesional y empresarial
Actividad núm. 3:	Valorando la Comunicación verbal

1. Exponer en equipos un tema sobre emprendimiento actual y del interés de los alumnos cubriendo un minuto por orador.
2. Seleccionar un grupo evaluador, que requisitará la siguiente lista de cotejo por cada orador, en la que obligadamente deberán incluir al menos una observación por indicador.

Lista de cotejo Valoración de la comunicación verbal			
Marcar con una cruz en la lista de cotejo la valoración que considere pertinente:			
Indicador	si	no	Observación
1.-El orador con la entonación de su voz permite enfatizar los puntos clave y llamar la atención del público.			
2.-El orador utiliza el volumen de acuerdo con el tamaño y la acústica del lugar y sus circunstancias, es decir la cantidad de público y la distancia con el orador, así como también los ruidos ambientales.			
3.-El orador le da el énfasis correspondiente a sus expresión oral			
4.-La dicción es clara, realiza una correcta acentuación y dispone las pausas apropiadas dentro de cada oración.			
5.-la información que proporciona es coherente			
6.-Cuando le preguntan desarrolla la escucha activa			
7.-Actúa con asertividad durante la exposición			
8.-El orador es empático durante la exposición			

3. Participar en una lluvia de ideas para la retroalimentación de los oradores e identificar las áreas de oportunidad con base en la lista de cotejo.
4. Elaborar todo el grupo un reporte con las áreas de oportunidad que identificaron con el propósito de trabajar sobre esos aspectos y mejorarlos.

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	1 Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Resultado de Aprendizaje:	1.2 Utilizar habilidades comunicativas para expresarse de forma efectiva en el campo personal, profesional y empresarial
Actividad núm. 4:	Comunicando sin voz

1. Realizar las siguientes actividades:

• **¿Adivina mi profesión?**

- Elegir con el docente 10 voluntarios del grupo para participar en esta actividad.
- Salir del salón con el docente para que les explique la actividad.
Nota: El resto del grupo no son informados acerca de lo que van a dramatizar los voluntarios.
- Recibir cada uno de los 10 voluntarios la asignación por parte del docente de representar una profesión u oficio (médico, contador, biólogo marino, arquitecto, ingeniero mecánico, bombero, pastelero, maestro, jardinero, entre otros, y
- Dramatizar frente al grupo, uno por uno de los voluntarios, la profesión u oficio que le fue asignada, pero sin hablar, solo puede usar gestos, posturas y expresiones faciales, para que el resto del grupo adivine la profesión u oficio.

• **¿Adivina la frase?**

- Dividir el grupo en dos equipos procurando el mismo número de integrantes por equipo.
- Seleccionar por cada equipo un alumno, deben ser diferentes a los que participaron en el punto 1 de esta actividad.
- Tomar, cada alumno representante de equipo, una de las notas que contiene una frase previamente escrita en papel por el docente, y que están contenidas en un recipiente.
- Representar ante su equipo sin emitir ningún sonido la frase que le toco, al iniciar puede comunicar el número de palabras y sílabas en la palabra o frase mediante sus manos.
- Escribir el equipo correspondiente su respuesta, tratando de que sea lo más exacta posible.

- Tomar el tiempo que tarde el equipo en adivinar la frase, máximo tendrá cada equipo 2 minutos para adivinar, si en ese tiempo no lo logra, se pasara el “rebote” al otro equipo.

Nota: Cada frase acertada es un punto y cada rebote acertado vale 2 puntos.

- Realizar esta dinámica al menos 6 veces para al final contabilizar los puntos obtenidos por cada equipo y determinar qué equipo es el ganador.

2. Realizar conclusión grupal de la actividad subrayando la importancia que tiene la comunicación no verbal en la presentación de cualquier proyecto incluyendo un plan emprendedor.

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	2.Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Resultado de Aprendizaje:	2.1 Estructurar un plan de negocio emprendedor, con base en un liderazgo sostenible.
Actividad núm. 5:	Generación de una idea de negocio innovador

- Participar en una de las cuatro mesas de trabajo en la que será dividido el grupo por el docente.
- Generar por equipos mediante lluvia de ideas al menos tres propuestas de negocios considerando que:
 - Debe generar ganancias
 - Debe tener un impacto positivo en el medio ambiente
 - Debe tener un impacto social en la comunidad
- Analizar las formas de cómo ser diferentes a la competencia, tomando en cuenta lo siguiente:
 - Plantear propuestas que resuelvan un problema.
 - Analizar cómo la empresa que se cree resolverá el o los problemas planteados.
 - Determinar quiénes podrían ser los clientes potenciales de la empresa a crear.
 - Analizar fallas o requerimientos de los negocios ya establecidos
 - Determinar cómo innovar en los productos o servicios que se ofrecerán, para marcar una diferencia contra lo que ya existe.
 - Analizar la posibilidad de combinar productos o servicios existentes para hacer algo nuevo
 - Analizar las mejores formas posibles de cómo atender cada día mejor a los clientes.
- Revisar por equipos cada idea de negocio que haya surgido en el grupo de trabajo aplicando el siguiente cuestionario:

Si es un producto, aplicar el formato 1, si es un servicio, aplicar el formato 2

Formato 1. PRODUCTO

Si van a vender un producto:	SI	NO	Si respondes NO, ¿Cómo puedes solucionarlo?
1. La mayoría de los consumidores ¿considerarán este producto atractivo o útil?			
2. ¿El producto es fácil de almacenar y transportar?			
3. ¿Tiene el producto una vida útil extensa? (Es decir, ¿No se apagará, desgastará o pasará de moda?)			
4. ¿El producto es seguro para el uso o consumo de los clientes?			

5. ¿El producto es de fácil elaboración?			
6. ¿Tienen acceso a los materiales necesarios para elaborarlo?			
7. ¿El producto tendrá demanda durante todo el año?			
8. ¿El producto es fácil de empaquetar y transportar?			
9. ¿Podrán vender este producto a un precio que cubra los costos de elaboración y aún generar una ganancia?			
10. ¿Este producto tiene un costo inicial bajo?			

Tomado y adaptado de Teach A Man To Fish. Concurso Escuela Emprendedora 2017.

Formato 2: SERVICIO

Si van a vender un servicio :	SI	NO	Si respondes NO, ¿Cómo puedes solucionarlo?
1. La mayoría de los consumidores ¿considerarán este servicio útil? (Es decir, ¿Puede ser utilizado por un gran número de personas?)			
2. ¿El servicio tendría demanda repetida? (Es decir, ¿Podría la gente comprarlo más de una vez?)			
3. ¿El servicio tendrá demanda durante todo el año?			
4. ¿El servicio es libre de riesgos para ustedes o para quienes lo consumirán?			
5. ¿Tienen fácil acceso a los materiales necesarios para brindar el servicio?			
6. ¿Es el servicio rápido y fácil de prestar?			
7. ¿La mayoría de las personas involucradas en la empresa podrían brindar el servicio?			
8. ¿Podrán vender este servicio a un precio que cubra los costos de prestación y aún generar una ganancia?			
9. ¿Este servicio tiene un costo inicial bajo?			
11. En general - ¿Parece una buena idea de negocio?			

Tomado y adaptado de Teach A Man To Fish. Concurso Escuela Emprendedora 2017.

5. Revisar y analizar los resultados de cada uno de los formatos aplicados:

- Si se contestó SI a todas las preguntas del formato, entonces la idea de negocio es viable.
- Si se contestó NO a alguna de las preguntas, se debe discutir en el equipo si se podrá superar el obstáculo mediante una modificación de la idea o si la idea de negocio no es viable.
- Revisar qué idea cumple con los criterios de:
 - Generar ganancias
 - Tener un impacto positivo en el medio ambiente
 - Tener un impacto social en la comunidad

6. Requisar la siguiente tabla con la información recabada y analizada para establecer la idea de negocio a desarrollar:

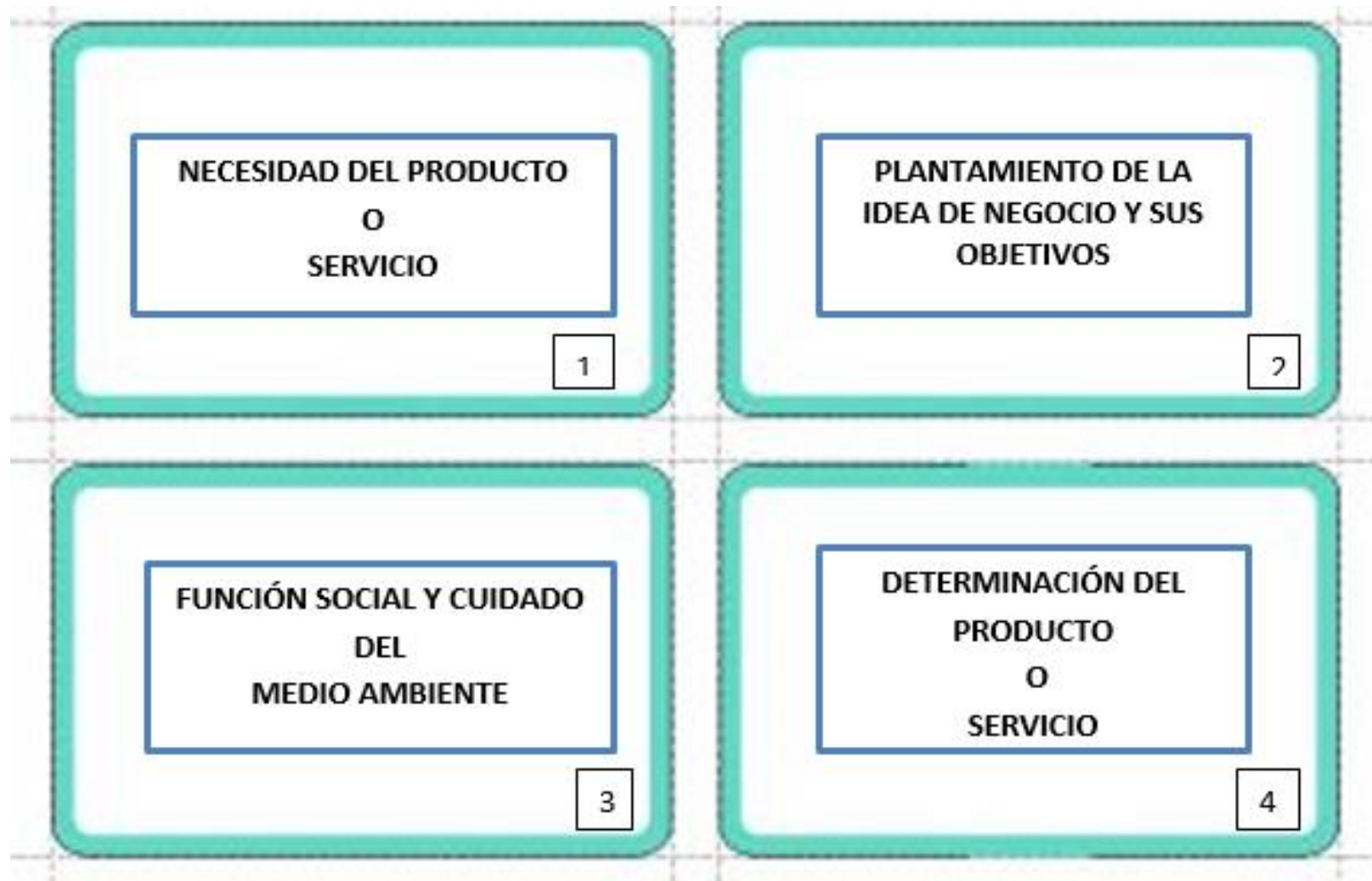
Concepto	Resultado
Estas son las tres ideas de negocio que analizó el grupo de trabajo.	1.
	2.
	3.
Esta es la idea de negocio seleccionada por el grupo de trabajo	
Estos son los tres motivos por los que elegimos esta idea:	1.
	2.
	3.
Nuestra Idea de Negocio final tendrá un impacto positivo en el medio ambiente y un impacto social a la comunidad porque:	

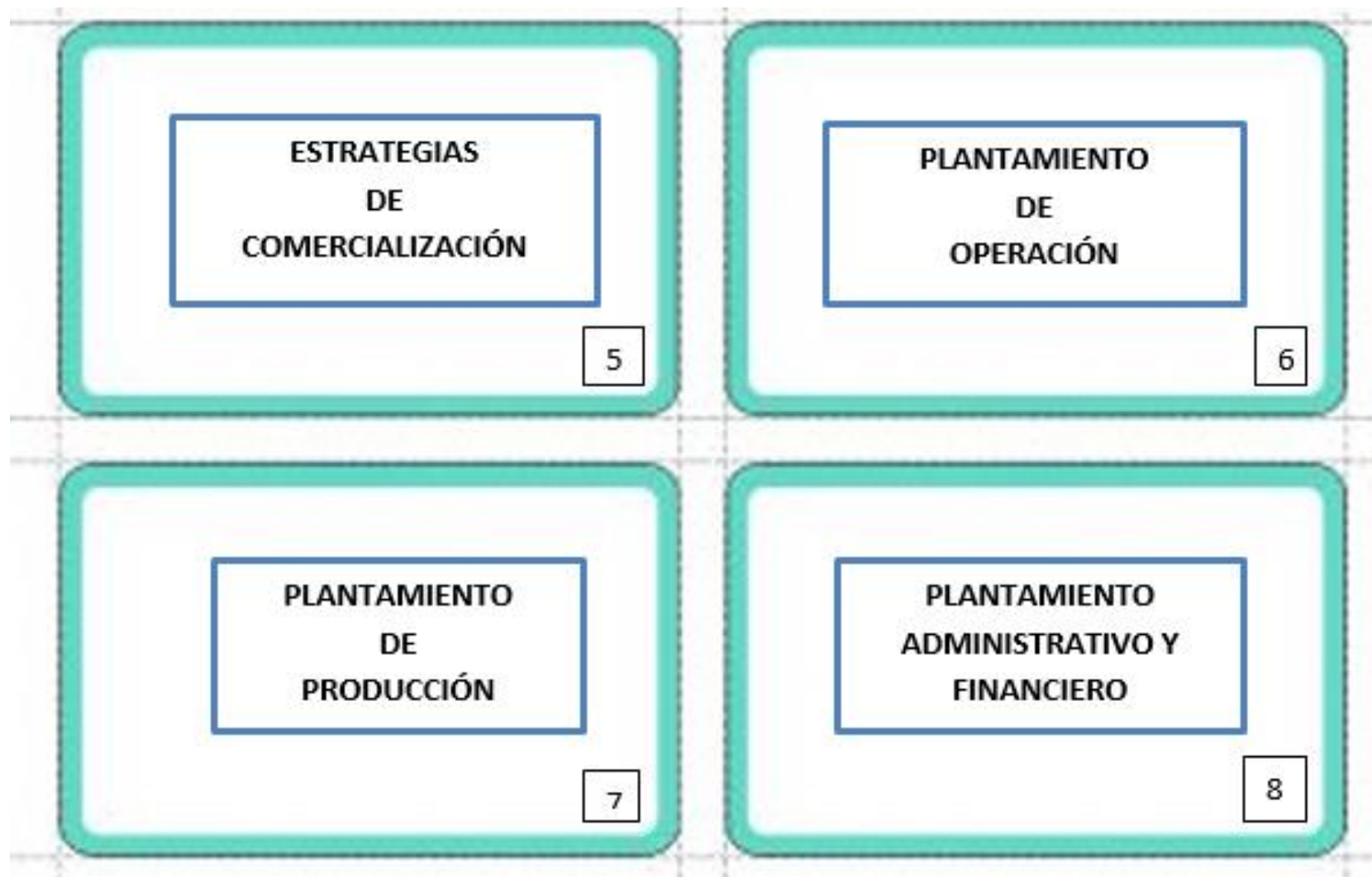
Tomado y adaptado de Teach A Man To Fish. Concurso Escuela Emprendedora 2017.

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	2.Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Resultado de Aprendizaje:	2.1 Estructurar un plan de negocio emprendedor, con base en un liderazgo sostenible.
Actividad núm.6:	Mi primer millón

1. Formar equipos con 8 integrantes cada uno para llevar a cabo la actividad.
2. Imprimir y recortar las fichas que se incluyen en esta actividad, considerando que empaten la vista delantera y trasera de las fichas.
3. Distribuir las fichas de tal forma que cada miembro del equipo deberá tener una ficha. La ficha en la parte frontal contiene los elementos esenciales para la estructuración de un plan de negocio; en la parte trasera contiene una breve definición del elemento.
4. Leer el contenido de la ficha a los integrantes de su equipo.
5. Aportar ideas y/o ejemplos referentes al elemento asignado, los demás alumnos del grupo nutrirán con ideas lo manifestado por el equipo.
6. Escuchar en cada equipo la canción “Mi Primer Millón” de Basilos en la siguiente liga <https://www.youtube.com/watch?v=F5-oCyBQW8k>
7. Vincular los elementos del plan de negocio con el contenido de la canción.
8. Elaborar por equipo un trabajo escrito donde se vincule cada uno de los 9 elementos del plan de negocio con la letra de la canción.

a) Vista delantera





b) Vista trasera

Qué beneficios aporta tu producto o servicio a consumidor?

¿Cómo lo usa o aplica?

¿Qué emociones genera tu producto o servicio al consumidor?

1

- Hobbies
- Relaciones sociales
- Necesidades de Innovación
- Consultando revistas especializada
- Necesidades Empresariales

2

Es la responsabilidad de garantizar la continuidad de las dinámicas ecológicas naturales, la conservación de la biodiversidad, los bosques, el agua, el aire y el suelo, así como la garantía de supervivencia de las comunidades indígenas, como una responsabilidad y ambiental

3

- Características
- Funcionalidad
- Ciclo de Vida
- Precio
- Utilidad

4

1

Son acciones estructuradas y completamente planeadas que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con la mercadotecnia, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas.

5

Indicar la fecha en la cual se inicia el emprendimiento, así como las modificaciones relevantes que ha tenido en su diseño y operación, con base en las necesidades y problema social de la población que atiende.

6

Los procesos de producción de las empresas, son de acuerdo a la demanda y necesidades del consumidor. Además, de los procesos de almacenamiento, del producto o servicio.

7

Es el conjunto de políticas, estrategias, técnicas y mecanismos de carácter administrativo y organizacional para la gestión de los recursos humanos, técnicos, materiales, físicos y financieros; orientado a fortalecer la capacidad administrativa y el desempeño empresarial.

8

Nombre del Alumno:	
Unidad de Aprendizaje:	2.Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Resultado de Aprendizaje:	2.2 Determinar la viabilidad del plan de negocio emprendedor sostenible, mediante la evaluación de sus elementos y de los recursos disponibles
Actividad núm. 7:	Aprendiendo a ser millonario

1. Integrar equipos de trabajo de acuerdo con las indicaciones del docente.
2. Seleccionar en internet un producto o servicio sencillo, tomando en cuenta las características de un perfil de consumidor que determine el equipo y su entorno real.
3. Especificar en forma breve (máximo dos páginas) los procesos de producción, mercadotecnia, recursos humanos y finanzas
4. Calendarizar fechas y punto de venta
5. Comparar los resultados con los criterios de viabilidad
6. Simular y explicar si obtuvo utilidades o pérdidas según el caso
7. Exponer por equipo en máximo 5 minutos cada uno su producto o servicio y análisis ficticio.
8. Evaluar los resultados a través de una lista de cotejo donde obligadamente se llene el apartado de realimentación

El docente:

9. Evaluar a cada equipo y marcar el cumplimiento de los indicadores

LISTA DE COTEJO

INDICADOR	SI	NO	REALIMENTACIÓN
Determina las características de sus consumidores			
Ubica a sus posibles clientes claramente			
Considera su entorno real			
Especifica un proceso productivo, de mercadotecnia, de recursos humanos y finanzas lógico			
Presenta calendarización de fechas			
Organiza adecuadamente su recurso humano			
Enlista los insumos y sus costo			
Considera el costo para determinar el precio de venta			
Obtiene utilidades			

El grupo:

10. Evaluar a cada equipo y marcar el cumplimiento de los indicadores

LISTA DE COTEJO

INDICADOR	SI	NO	REALIMENTACIÓN
Determina las características de sus consumidores			
Ubica a sus posibles clientes claramente			
Considera su entorno real			
Especifica un proceso productivo, de mercadotecnia, de recursos humanos y finanzas lógico			
Presenta calendarización de fechas			
Organiza adecuadamente su recurso humano			
Enlista los insumos y sus costo			
Considera el costo para determinar el precio de venta			
Obtiene utilidades			

Individual:

11. Autoevaluarse cada equipo y marcar el cumplimiento de los indicadores

LISTA DE COTEJO

INDICADOR	SI	NO	REALIMENTACIÓN
Determina las características de sus consumidores			
Ubica a sus posibles clientes claramente			
Considera su entorno real			
Especifica un proceso productivo, de mercadotecnia, de recursos humanos y finanzas lógico			
Presenta calendarización de fechas			
Organiza adecuadamente su recurso humano			
Enlista los insumos y sus costo			
Considera el costo para determinar el precio de venta			
Obtiene utilidades			

II. Guía de evaluación del módulo Emprendimiento e innovación

6. Descripción

La guía de evaluación es un documento que define el proceso de recolección y valoración de las evidencias requeridas por el módulo desarrollado y tiene el propósito de guiar en la evaluación de las competencias adquiridas por los alumnos, asociadas a los Resultados de Aprendizaje; en donde, además, describe las técnicas y los instrumentos a utilizar y la ponderación de cada actividad de evaluación.

Durante el proceso de enseñanza - aprendizaje es importante considerar tres finalidades de evaluación:

La evaluación **diagnóstica** permite establecer un **punto de partida** fundamentado en la detección de la situación en la que se encuentran los alumnos. El alumno a su vez podrá obtener información sobre los aspectos donde deberá hacer énfasis en su dedicación. El docente podrá **identificar las características del grupo y orientar adecuadamente sus estrategias**. En esta etapa pueden utilizarse mecanismos informales de recopilación de información.

La evaluación **formativa** se realiza durante todo el proceso de aprendizaje del alumno, en forma constante, ya sea al finalizar cada actividad de aprendizaje o en la integración de varias de éstas. Tiene como finalidad **informar a los alumnos de sus avances** con respecto a los aprendizajes que deben alcanzar y advertirle sobre los aspectos en los que tiene debilidades o dificultades para regular sus procesos. Asimismo, el docente puede asumir nuevas estrategias que contribuyan a mejorar los resultados del grupo.

La evaluación **sumativa** es adoptada básicamente por una función social, ya que mediante ella se asume una acreditación, una promoción, un fracaso escolar, índices de deserción, etcétera, a través de **criterios estandarizados y bien definidos**. Al asignar convencionalmente, un criterio o valor, manifiesta la síntesis de los logros obtenidos en un ciclo o período escolar.

Con respecto al agente o responsable de llevar a cabo la evaluación, se distinguen tres categorías:

La **autoevaluación** que se refiere a la valoración que hace el alumno sobre su propia actuación, lo que le permite reconocer sus posibilidades, limitaciones y cambios necesarios para mejorar su aprendizaje. En la presente guía de evaluación se ha seleccionado al menos un indicador específico para la autoevaluación que hará el alumno sobre el dominio de alguna competencia de menor complejidad.

La **coevaluación** en la que los alumnos se evalúan mutuamente, valorando los aprendizajes logrados, ya sea por algunos de sus miembros o del grupo en su conjunto. En la presente guía de evaluación se ha seleccionado al menos un indicador para que el alumno verifique el dominio de competencias de menor complejidad en otro alumno.

La **heteroevaluación** en su variante externa, se da cuando agentes no integrantes del proceso enseñanza-aprendizaje son los evaluadores, otorgando cierta objetividad por su no implicación. En este sentido, se ha seleccionado una de las actividades de evaluación, definidas en el programa de estudios, para que sea valorada por un experto externo o por otro docente que no haya impartido el módulo a ese grupo.

La **Tabla de ponderación** vinculada al Sistema de Evaluación Escolar (SAE) permite, tanto al alumno como al docente, ir observando los avances en los resultados de aprendizaje que se van alcanzando. En ella se señala, en términos de porcentaje, el **peso específico** para cada actividad de evaluación; el **peso logrado** por el alumno con base en los desempeños demostrados y el peso **acumulado**, que se refiere a la suma de los porcentajes alcanzados en las diversas actividades de evaluación.

Otro elemento importante que conforma la guía de evaluación es la **rúbrica o matriz de valoración**, que establece los **indicadores y criterios** a considerar para evaluar el logro de los resultados de aprendizaje, los cuales pueden estar asociados a un desempeño o a un producto

Los **indicadores** son los aspectos relevantes de la actividad de evaluación y sirven como guía para verificar la calidad del logro del resultado de aprendizaje. A cada uno de estos indicadores le corresponde un valor porcentual, de acuerdo con su relevancia, destacando que además en ellos se señalan los atributos de las competencias genéricas a evaluar.

Los **criterios** son las condiciones o niveles de calidad que describen, en forma concreta y precisa las cualidades y niveles de calidad que debe tener cada uno de los indicadores. Proporcionan información de lo que cada alumno ha de alcanzar a través de su desempeño, así como del avance en el desarrollo de la competencia. En las rúbricas se han establecido como criterios:

- ✓ **Excelente**, en el cual, además de cumplir con los estándares o requisitos establecidos como necesarios en el logro del producto o desempeño, es propositivo, demuestra iniciativa y creatividad, o que va más allá de lo que se le solicita como mínimo, aportando elementos adicionales en pro del indicador;
- ✓ **Suficiente**, si cumple con los estándares o requisitos establecidos como necesarios para demostrar que se ha desempeñado adecuadamente en la actividad o elaboración del producto. Es en este nivel en el que podemos decir que se ha adquirido la competencia.
- ✓ **Insuficiente**, para cuando no cumple con los estándares o requisitos mínimos establecidos para el desempeño o producto.

7. Tabla de ponderación

UNIDAD	Resultado de aprendizaje	ACTIVIDAD DE EVALUACIÓN	% Peso Específico	% Peso Logrado	% Peso Acumulado
1. Construcción de una identidad de liderazgo sostenible	1.1. Utilizar competencias emprendedoras, para generar, innovar y liderar cambios tanto a nivel personal como profesional y/o empresarial.	1.1.1	20		
	1.2. Utilizar habilidades comunicativas para expresarse de forma efectiva en el campo personal, profesional y empresarial.	1.2.1	20		
% PESO PARA LA UNIDAD			40		
2. Elaboración de un plan emprendedor sostenible	2.1 Estructurar un plan de negocio emprendedor, con base en un liderazgo sostenible.	2.1.1	25		
	2.2 Determinar la viabilidad del plan de negocio emprendedor sostenible, mediante la evaluación de sus elementos y de los recursos disponibles.	2.2.1	20		
	2.3 Captar inversiones y fuentes de financiamiento, de acuerdo con los programas y apoyos financieros públicos y privados disponibles.	2.3.1	15		
% PESO PARA LA UNIDAD			60		
PESO TOTAL DEL MÓDULO			100		

8. Desarrollo de actividades de evaluación.

Unidad de Aprendizaje:	1.Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Resultado de Aprendizaje:	1.1 Utilizar competencias emprendedoras, para generar, innovar y liderar cambios tanto a nivel personal como profesional y/o empresarial.
Actividad de Evaluación:	1.1.1 Elaborar y presentar por equipos un proyecto innovador sostenible, que genere un cambio en el plantel donde estudia.

En el contexto del emprendimiento social desarrollar un proyecto sostenible en su escuela, bajo las siguientes características:

- Integrarse en equipos de trabajo de acuerdo con indicaciones del docente.
- Determinar en su escuela cuál es la necesidad social específica que se pretende atender.
 - Demostrar trabajo colaborativo
 - Analizar y priorizar la necesidad a atender.
 - Establecer en forma concreta y clara la necesidad que se atenderá mediante el proyecto
 - Incorporar entrevistas en el proceso de determinación
- Desarrollar la idea central del proyecto.
 - Elaborar objetivo y resultado(s) específico que se pretende alcanzar.
 - Elaborar justificación, cuidando que el proyecto pueda:
 - Generar mejoras sociales y/o ambientales en el entorno donde se ejecute
 - Lograr un efecto positivo ante la necesidad social determinada
- Trazar un plan de acción mediante el desarrollo de los siguientes aspectos:
 - Definir las estrategias que permitan cumplir los objetivos y resultados planteados, cuidando se generen mejoras sociales y/o ambientales.
 - Determinar la forma en la que se obtendrá el capital inicial para el proyecto, considerando:

- Aliados empresariales
 - Aliados gubernamentales
 - Inversión inicial del equipo
 - Detallar las acciones que se llevarán a cabo
 - Armar un cronograma de actividades, que incluya responsables y responsabilidades.
 - Establecer criterios de seguimiento del proyecto
5. Prever posibles problemáticas en la implementación del proyecto
- Identificar posibles problemáticas.
 - Detallar análisis de cómo resolver posibles problemáticas.
6. Elaborar documento del proyecto, considerando los siguientes aspectos:
- Estructurar un documento formal que incluya portada con el nombre del proyecto, datos de los alumnos del equipo, nombre del maestro y nombre del plantel.
 - Elaborar el texto con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad.
 - Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo.
7. Realizar la presentación del proyecto bajo los siguientes criterios:
- Estar enfocada en captar la atención.
 - Ser concreto
 - Ser breve

Unidad de Aprendizaje:	1.Construcción de una identidad de liderazgo sostenible
Resultado de Aprendizaje:	1.2. Utilizar habilidades comunicativas para expresarse de forma efectiva en el campo personal, profesional y empresarial.
Actividad de Evaluación:	1.2.1 Elaborar y exponer por equipos una presentación enfocado a temas de emprendimiento donde demuestren la comunicación verbal, no verbal y escrita y en la que se destaquen los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none">• Características relevantes• Herramientas o técnicas• Ventajas y utilidad

1. Integrarse en equipos de trabajo de acuerdo con indicaciones del docente.
2. Seleccionar un tema acerca del emprendimiento
3. Investigar sobre el tema de emprendimiento seleccionado en fuentes secundarias o primaria
4. Cuidar los siguientes criterios en la elección y organización de la información del tema de emprendimiento seleccionado:
 - Claridad
 - Concreción
 - Consistencia
 - Que sea progresiva
 - Que sea simple
 - Que establezca cierres (Resumir)

Elaboración de la presentación.

5. Aplicar las siguientes características en el desarrollo de texto e imágenes en la presentación:
 - Usar poco texto, solo el suficiente para transmitir las ideas con claridad y concreción. (Puede usarse la regla 6 x 7, máximo seis renglones por diapositiva, por 7 palabras máximo por renglón)
 - Usar letra grande, lo suficiente para que la audiencia pueda leer.
 - Mantener el texto lo más simple posible, cuidando lo siguiente:
 - ✓ Evita diversidad de colores
 - ✓ Evita usar puras mayúsculas
 - ✓ Evita subrayados
 - ✓ Usa números para listas con prioridad, secuencia o jerarquía
 - ✓ Usa viñetas para listas sin prioridad, secuencia o jerarquía
 - Cuidar el uso normativo de la lengua. Principalmente no debe incluir ninguna falta de ortografía la presentación.
 - Hacer las referencias correspondientes de acuerdo con la información citada
6. Aplicar las siguientes características en el diseño de la presentación:

- Atender disposiciones y protocolo de empresa o institución.
- Atender los principios de formalidad y respeto
- Incluir solo las imágenes o fotos que apoyen y estén relacionadas con el tema que se está tratando.
- Usar colores de contraste entre fondo y letra. Claro sobre fondo oscuro y oscuro sobre fondo claro.
- Mantener una coherencia visual a lo largo de la presentación
- Enunciar los puntos relevantes (puede usarse la regla de máximo 10 diapositivas por presentación)
- Cuidar que sea progresiva y enfocado. De lo simple a lo complejo.
- Cuidar la consistencia entre la información misma de la presentación, así como también la coherencia entre la información de la presentación y lo que dirá el ponente.

Desarrollo de la exposición

7. Comunicación verbal

- Proyectar la voz utilizando la respiración, modulación y dicción.
- Adecuar el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad
- Modificar el tono de voz varias veces en el discurso para evitar la monotonía y retener la atención y el interés.
- Aplicar técnicas de comunicación eficaz:
 - ✓ Escucha activa
 - ✓ Asertividad
 - ✓ Empatía
- Ser coherente y fluido durante la exposición
- Evitar las muletillas
- Realizar cierre de presentación con un resumen
- Dejar espacio para preguntas

8. Comunicación no verbal

- Cuidar que el tiempo de exposición sea corto.
- Utilizar gestos de acuerdo con la información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se está diciendo.
- Utilizar expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor
- Mantener contacto visual con la audiencia
- Presentar una postura abierta a interactuar durante la exposición
- Caminar con la cabeza y cuello erguidos para demostrar confianza y seguridad
- Cuidar que Los movimientos del cuerpo sean pertinentes de acuerdo con lo que busca expresar
- Cuidar la distancia o proximidad que se establece con las personas de la audiencia para no invadir su espacio.
- Cuidar que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo con el código de vestir del contexto de la presentación.

Unidad de Aprendizaje:	2.Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Resultado de Aprendizaje:	2.1. Estructurar un plan de negocio emprendedor, con base en un liderazgo sostenible.
Actividad de Evaluación:	<p>2.1.1 Estructurar por equipo un plan de negocio emprendedor sostenible, considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilizar y adaptar como base el modelo CANVAS • Realizar las modificaciones necesarias para incorporar una visión sostenible del negocio. • Considerar los elementos generadores de ideas creativas e innovadoras. • Incluir los elementos y características indispensables en un plan de negocio.

1. Integrarse en equipos de trabajo de acuerdo con indicaciones del docente.
2. Utilizar la idea de negocio desarrollada en la actividad Núm. 5. "Generación de una idea de negocio innovador".
3. Utilizar el siguiente formato, que está creado con base en el Modelo CANVAS de Osterwalder, modificado para integrar el impacto sustentable y crear una empresa social y ambientalmente responsable y se denomina "The B CANVAS business model"*
4. Cuidar de llenar cada uno de los apartados que integran el lienzo CANVAS

MODELO CANVAS

Cadena de valor	Actividades clave	Problema identificado	Relaciones	Segmentos
		Propósito		
	Recursos clave		Canales	
		Propuesta de valor		
Estructura de costes		Métrica de impacto	Fuentes de ingresos	

Tomado de: 3vectores.com & Innodriver.com.

5. Desarrollar cada uno de los apartados del formato del modelo de negocios CANVAS, considerando las modificaciones para crear una empresa sostenible, entre las modificaciones más importantes, se hace necesario iniciar por la determinación del problema y el(los) propósito(s):
 - A) Iniciar por describir el problema que será atendido mediante la empresa que se busca crear. La creación de un negocio actualmente debe centrarse en atender problemas ya existentes y no en crear una nueva necesidad en los consumidores potenciales.
 - B) Desarrollar los propósitos que se buscan alcanzar. Se debe especificar lo que se espera lograr a corto, medio y largo plazo
 - C) Definir la propuesta de valor. Es aquí donde se concreta la solución al problema planteado y se puede derivar mediante las siguientes preguntas ¿Qué se va a hacer? ¿Qué se va a ofrecer? ¿Cómo se va solucionar el problema planteado? Este punto es el que hará que un cliente elija nuestra empresa porque se definirán las características del producto o servicio a ofrecer.
 - D) Definir la cadena de valor. Permite clasificar las principales actividades e identifica y fortalece las estratégicamente relevantes. Permite conservar clientes satisfechos que compran productos y servicios a través del tiempo y mantienen a flote la empresa y proporcionan referencias que ayudan a reducir los gastos de publicidad.
 - E) Identificar los tipos de relaciones. Aquí se establece claramente el tipo de relación que tendrá una empresa con cada uno de los segmentos a atender, donde se debe incluir las comunidades de impacto.
 - F) Identificar los segmentos a atender. Aquí se define a quienes se les va a resolver el problema y a través de quienes se comprueba la pertinencia de su propuesta de valor.
 - G) Determinar los canales. En este punto se debe definir la forma en la que se dará a conocer el producto o servicio, como va a ser distribuido y vendido, también describe la manera en la que la compañía piensa comunicarse con cada uno de los segmentos.
 - H) Especificar recursos clave. Se describen los recursos necesarios, humanos, intelectuales, físicos (equipamiento, tecnología, licencias, entre otros) y financieros para materializar la propuesta de valor y poder llegar a los segmentos. Aquí se debe cuantificar la inversión necesaria y también determinar los recursos destinados a los imprescindibles.
 - I) Determinar las actividades clave. Aquí se deberá especificar el tipo de actividades que se deberán llevar a cabo para que el modelo diseñado comience a funcionar y tenga una operación fluida.
 - J) Determinar las fuentes de ingreso. Es donde se detalla la forma en la que se conseguirán los ingresos que justifican la existencia de la empresa. Este bloque representa el dinero que una empresa generará por cada segmento de clientes.
 - K) Definir la estructura de costes. Debe incluirse los costes necesarios para la empresa, cuáles son los claves y sobre cuales se puede incidir. Se deben desglosar los fijos de los variables.
 - L) Definir la métrica de impacto. Aquí debe establecerse el impacto positivo tanto social como ambiental esperado.
6. Presentar lienzo CANVAS
 - Incluir en el lienzo una sección con datos de los alumnos del equipo, nombre del maestro y nombre del plantel.
 - Elaborar lienzo con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad.
 - Establecer planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo.
7. Elaborar documento formal del Plan de Negocio que contenga lo siguiente:
 - Estructura:
 - ✓ Portada. Se incorpora título del proyecto, ubicación del proyecto, nombre del responsable del proyecto (persona u organización) y fecha.

- ✓ Índice de contenido. Lista y ubica en el documento los apartados que lo integran.
- ✓ Situación. Se detalla la causa del problema
- ✓ Metas y objetivos. Se detallan soluciones y resultados.
- ✓ Beneficios. Se describen los beneficios directos y se pueden añadir los beneficios indirectos de acuerdo con la finalidad de la empresa.
- ✓ Actividades e inversiones. Aquí se describen las inversiones, es decir los recursos, tanto dinero, personal y acciones que se requieren para el proyecto.
- ✓ Cronograma. Se describe en forma gráfica la organización y la estructura de gestión a través de las fases del proyecto.
- ✓ Perfil de la organización. Se describe la organización y la estructura de gestión, así como brevemente se retoman las metas, objetivos y los recursos detallando las características y la experiencia.
- ✓ Análisis de costos y beneficios. Este apartado es narrativo y analítico, debe plantear los totales presupuestales del proyecto
- ✓ Supervisión. Se describe que comité de vigilancia y/o fiscalización realizarán la supervisión del proyecto.
- ✓ Solicitud concreta de inversión. En esta sección debe plantearse claramente la cantidad de dinero que se requiere para el negocio enfatizando en el valor distintivo y el potencial.
- ✓ Apéndices. Aquí debe incluirse toda información complementaria, como listas, diagramas, presupuesto detallado, entre otros.
- Características de presentación
 - ✓ Elegir tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15.
 - ✓ Utilizar oraciones cortas con una construcción sencilla y evitar oraciones subordinadas.
 - ✓ Elegir verbos de acción y en forma positiva.
 - ✓ Imprimir dinamismo al texto.
 - ✓ Utilizar lenguaje sencillo y concreto.
 - ✓ Utilizar estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos.
 - ✓ Cuidar la ortografía

Unidad de Aprendizaje:	2.Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Resultado de Aprendizaje:	2.2. Determinar la viabilidad del plan de negocio emprendedor, mediante la evaluación de sus elementos y de los recursos disponibles.
Actividad de Evaluación:	2.2.1 Elaborar por equipos un informe de viabilidad del plan emprendedor que contemple los siguientes rubros: <ul style="list-style-type: none">• Comercial• Técnica• De gestión• Financiera

1. Integrarse en equipos de trabajo de acuerdo con indicaciones del docente.
2. Determinar la viabilidad del negocio que se pretende, verificando que cuente el plan de negocios con los siguientes aspectos.
3. Determinación de Viabilidad comercial, se revisa que se:
 - Establece giro del negocio
 - Establece si el proyecto es, personal, profesional y/o empresarial, o social.
 - Presenta estudio de mercado, donde se especifica:
 - ✓ Identifica una necesidad o problema a resolver con el producto o servicio que ofrece la empresa en creación
 - ✓ Quien comprará (mercado meta) el producto o servicio que ofrece la empresa en creación
 - ✓ Empresas con las que se competirá con los productos o servicios.
 - ✓ Ventajas y desventajas de los productos o servicios de la empresa en creación en comparación con los de la competencia
 - ✓ Razón por la que lo comprarán (ventaja frente a la competencia) el producto o servicio que ofrece la empresa en creación.
 - Presenta una estrategia de venta y precio donde:
 - ✓ Se identifica la oferta y demanda del producto o servicios a ofrecer.
 - ✓ Se describe el producto o servicio a ofrecer
 - ✓ Se describe el beneficio del producto o servicio a ofrecer
 - ✓ Se describe las ventajas del producto o servicio a ofrecer en comparación con la competencia.
 - Presenta una estrategia de promoción donde:
 - ✓ Se especifica cómo se promocionará el producto o servicio a ofrecer.
 - ✓ Se especifica los medios a través de los que se promocionara el producto o servicio a ofrecer
 - Presenta una estrategia de distribución (producto)
 - ✓ Se especifica si la distribución será directa o se usarán intermediarios
 - ✓ Se especifica el alcance de distribución
 - Evaluación a través de la matriz FODA

MATRIZ FODA

FORTALEZAS (interna) Describir capacidades con las que cuenta la empresa y por lo que tiene una ventaja frente a la competencia	DEBILIDADES (externa) Describir factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia
OPORTUNIDADES (interna) Describir factores que resultan positivos favorables y explotables y que dependen de las decisiones en la empresa	AMENAZAS (externa) Describir situaciones que provienen del exterior y que son de alto riesgo para la permanencia de la empresa

4. Determinación de Viabilidad Técnica

- Presenta los requerimientos técnicos del producto o servicio.
 - ✓ Describe la materia prima, insumos o servicios que se requieren en la producción del producto o servicios que se ofrecerá
 - ✓ Describe los requerimientos de la mano de obra para la producción del producto o servicios que se ofrecerá
- Incluye los criterios que determinan los requerimientos de tamaño de la empresa
 - ✓ Considera la demanda que se obtuvo al respecto del producto o servicio ofrecido al realizar el estudio de mercado
 - ✓ Dimensiona el proceso productivo para determinar los espacios requeridos

- ✓ Evalúa cual opción permite producir la mayor cantidad de producto o servicios con el menor costo y el menor desperdicio.
 - Se determina la ubicación o localización más conveniente de la empresa
 - ✓ Describe la ubicación con base en las características y requerimientos de la empresa en creación
 - ✓ Describe la disponibilidad con base en los requerimientos de la empresa y de los posibles clientes.
 - ✓ Describe costos de operación y transportación
 - ✓ Detalla porque la ubicación es un elemento estratégico fundamental.
 - Establece el o los procesos productivos
 - ✓ Describe la secuencia de acciones y operaciones para obtener un producto o servicio que se ofrecerá.
 - ✓ Considera la información recabada en el estudio de mercado
 - ✓ Considera los costos de operación y producción: los insumos, la mano de obra, costos financieros y la depreciación
 - ✓ Establece la forma de verificar la pertinencia del producto o servicio que se ofrecerá
 - ✓ Establece el alcance de producción
 - Considera la ingeniería del proyecto
 - ✓ Describe las instalaciones físicas de la empresa
 - ✓ Considera costos y presupuesto
 - ✓ Dimensiona el proceso productivo para determinar maquinaria y/o equipo.
 - ✓ Considera la evaluación técnica de la materia prima y materiales
 - ✓ Considera la mano de obra
 - ✓ Considera métodos de transportación y distribución
 - ✓ Considera la planeación y distribución de maquinaria y/o equipo
 - ✓ Considera la normatividad vigente para la operación.
 - Considera el impacto ambiental y social
 - ✓ Incluye análisis y evaluación del grado de impacto que la empresa puede traer al medio ambiente de la misma empresa y del entorno donde se establecerá y operará.
 - ✓ Incluye análisis y evaluación del grado de impacto que la empresa puede traer en el bienestar y desarrollo social de la misma empresa y del entorno donde se establecerá y operará.
5. Determinación de Viabilidad de Gestión
- Considera una estructura organizacional
 - ✓ Establece el orden jerárquico y las funciones requeridas para la empresa.
 - ✓ Describe las funciones de las áreas básicas de la empresa
 - ✓ Establece metas y objetivos de la empresa
 - Considera una estructura legal
 - ✓ Describe la forma en la que se constituirá la empresa

- ✓ Describe el proceso de registro para la apertura de una empresa
 - Considera una estructura fiscal
 - ✓ Describe el tipo de actividad empresarial de la empresa
 - ✓ Describe el régimen en el que operará la empresa
 - ✓ Describe las obligaciones fiscales que adquiere la empresa
 - ✓ Describe la reglamentación y normatividad fiscal que rige la empresa en proceso de creación.
6. Determinación de Viabilidad financiera, se revisa que se:
- Plantee el periodo de tiempo que se está presupuestando
 - Presente la inversión inicial
 - Determine el costo de operación, producción y administración
 - Considere el cálculo de la depreciación
 - Presente el cálculo del precio de venta
 - Presenta el margen de utilidad

Unidad de Aprendizaje:	2.Elaboración de un plan emprendedor sostenible
Resultado de Aprendizaje:	2.3. Captar inversiones y fuentes de financiamiento, de acuerdo con los programas y apoyos financieros públicos y privados disponibles.
Actividad de Evaluación:	2.3.1 Elaborar y presentar un video de la propuesta de negocios emprendedora, para la obtención de socios o inversionistas .

1. Elaborar un resumen ejecutivo del plan de negocio que considere:
 - Elaborar una vez concluido el plan de negocio
 - “Vender” la empresa a través del planteamiento de la propuesta de valor, es decir en lo que consiste la idea y la clave del éxito del proyecto.
 - Describir veraz y objetivamente la experiencia y características del equipo creador.
 - Elaborar en forma breve, concreta y esquemática. (no más de 2 páginas)
 - Guardar coherencia con lo planteado en el plan de negocios.
 - Integrar y destacar las cinco ideas clave del plan de negocios.
 - Establecer la proyección de ventas, el margen de utilidad y el retorno de la inversión.
 - Explicar concretamente la diferencia que se establece con el ofrecimiento del producto y/o servicio.
 - Demostrar la ventaja competitiva del proyecto, evidenciando que no es fácilmente copiable y que puede perdurar en el tiempo.
 - Destacar el carácter sostenible del proyecto
 - Especificar la fase de desarrollo en la que está el producto y/o servicio.
 - Destacar si ya se cuenta con la participación de inversores
 - Incluir cifras, cálculos, monto de inversión solicitado y beneficios económicos atractivos pero reales para el negocio y para el inversor en torno al proyecto
 - Destacar logros, premios o alianzas que haya obtenido el proyecto
 - Cuidar el aspecto gráfico del resumen, debe estar bien estructurado y ser atractivo.
 - Cuidar la redacción y ortografía.
2. Elaborar un video grupal como medio para presentar el plan de negocio a posibles inversionistas cuidando:
 - Destacar en la descripción las siguientes características del proyecto:

CARACTERÍSTICAS QUE SE DEBEN DETALLAR EN LA PRESENTACIÓN	ASPECTOS RELACIONADOS	PREGUNTA CLAVE A LA QUE RESPONDE
<ul style="list-style-type: none"> Exponer claramente el producto o servicio que se ofrecerá. Resaltar las ventajas que tiene el producto o servicio. Generar interés por el producto o servicio que se ofrecerá. Explicar de forma concreta el grupo de clientes al que está destinado el producto o servicio 	Producto y/o servicio; clientes	¿Qué?
<ul style="list-style-type: none"> Detallar la región donde se aplicará el negocio. Detallar industria o mercado donde se aplicará el negocio. Describir circunstancias de operación y el contexto regulatorio que aplica. 	Lugar, mercado, condiciones operativas y regulatorias	¿Dónde?
<ul style="list-style-type: none"> Describir quién o quiénes son los responsables de llevar a cabo el proyecto que se está proponiendo. Explicar quién conforma el equipo de trabajo clave. 	Promotor, dueños, patrocinadores, equipo, proveedores, organismos de aprobación.	¿Quién?
<ul style="list-style-type: none"> Explicar concretamente el plan de aplicación tanto: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Financiero ➤ Operativo ➤ Administrativo Demostrar que hay una solución concreta y diferenciada a un problema o situación. 	Estado actual, metas y métrica, cronograma, costos, ingresos, donaciones, préstamos, inversiones.	¿Cómo?
<ul style="list-style-type: none"> Exponer en forma breve y clara las expectativas del proyecto. Explicar los beneficios y resultados posibles. Explicar las consecuencias sociales y ambientales. Expone los riesgos y recompensas, amenazas y oportunidades 	Rentabilidad y beneficios económicos, sociales y ambientales; potencial de mercado y de replicabilidad, sostenibilidad.	¿Por qué?
<ul style="list-style-type: none"> Centrar presentación en las expectativas, necesidades y procesos del posible inversionista. 	Posibles inversionistas	¿A quién?
<ul style="list-style-type: none"> Explicar su plan de contingencia. 	Posibles inversionistas	¿Qué pasa sí?

- Aplicar los siguientes criterios de forma en la elaboración del video:
 - ✓ Considerar como tiempo máximo de duración cinco minutos
 - ✓ Seleccionar si la persona o personas saldrán en un plano cerrado o abierto.
 - ✓ Cuidar que se tenga un fondo neutro de colores suaves.
 - ✓ Seleccionar una excelente iluminación o en su caso optar por iluminación natural cuidando que se vea claramente la persona que presenta y sin sombras.

- ✓ Utilizar un micrófono o un equipo que tenga un excelente micrófono ambiental para que la grabación sea perfectamente clara.
 - ✓ Cuidar que se grabe en un lugar silencioso y con una acústica adecuada para no provocar eco.
 - ✓ Mirar a la cámara con naturalidad y directamente y evitar leer
 - ✓ Seleccionar una opción de grabación de la mejor calidad posible
 - ✓ Editar y montar el video en forma coherente y con transiciones limpias.
3. Demostrar las habilidades comunicativas en el desarrollo de la exposición:
- Comunicación verbal
 - ✓ Explicar con certeza y solidez los temas
 - ✓ Proyectar la voz utilizando la respiración, modulación y dicción.
 - ✓ Adecuar el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad
 - ✓ Modificar el tono de voz varias veces en el discurso para evitar la monotonía y retener la atención y el interés.
 - ✓ Aplicar técnicas de comunicación eficaz:
 - Asertividad
 - Empatía
 - Motivación
 - ✓ Demostrar coherencia y fluidez durante la exposición
 - ✓ Realizar cierre de presentación con un resumen
 - Comunicación no verbal
 - ✓ Demostrar una actitud segura y confiada
 - ✓ Utilizar gestos de acuerdo con la información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se está diciendo.
 - ✓ Utilizar expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor
 - ✓ Cuidar que los movimientos del cuerpo sean pertinentes de acuerdo con lo que busca expresar
 - ✓ Presentar una postura abierta a interactuar
 - ✓ Cuidar que cabeza y cuello estén erguidos para demostrar confianza y seguridad
 - ✓ Cuidar que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo con el código de vestir del contexto de la presentación.
 - Comunicación escrita
 - ✓ Elegir tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15.
 - ✓ Utilizar oraciones cortas con una construcción sencilla y evitar oraciones subordinadas.
 - ✓ Elegir verbos de acción y en forma positiva.
 - ✓ Imprimir dinamismo al texto.
 - ✓ Utilizar lenguaje sencillo y concreto.
 - ✓ Utilizar estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos.
 - ✓ Cuidar la ortografía

9. Matriz de valoración o rúbrica

MATRIZ DE VALORACIÓN O RÚBRICA

Siglema:	FEMP-04	Nombre del módulo:	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:		Grupo:		Fecha:	
Resultado de aprendizaje:	1.1. Utilizar competencias emprendedoras, para generar, innovar y liderar cambios tanto a nivel personal como profesional y/o empresarial.		Actividad de evaluación:	1.1.1 Elaborar y presentar por equipos un proyecto innovador sostenible, que genere un cambio en el plantel donde estudia.	

INDICADORES	%	CRITERIOS		
		Excelente	Suficiente	Insuficiente
Determinación de necesidad social en su escuela 1.4, 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3	20	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra trabajo colaborativo • Analiza y prioriza la necesidad a atender • Establece en forma concreta y clara la necesidad que se atenderá mediante el proyecto • Incorpora entrevistas en el proceso de determinación • Realiza una encuesta en línea 	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra trabajo colaborativo • Analiza y prioriza la necesidad a atender • Establece en forma concreta y clara la necesidad que se atenderá mediante el proyecto • Incorpora entrevistas en el proceso de determinación 	Omite alguno de los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Demostrar trabajo colaborativo • Analizar y priorizar la necesidad a atender • Establecer en forma concreta y clara la necesidad que se atenderá mediante el proyecto • Incorporar entrevistas en el proceso de determinación
Desarrollo de idea central del proyecto	20	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora objetivo y resultado(s) específico(s) que se pretende(n) a alcanzar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora objetivo y resultado(s) específico(s) que se pretende(n) a alcanzar. 	Omite alguno de los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Elabora objetivo y resultado específico que se pretende a alcanzar.

4.1, 4.2, 6.4, 8.3, 11.3		<ul style="list-style-type: none"> • Elabora justificación, cuidando que el proyecto: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Genere mejoras sociales y/o ambientales en el entorno donde se ejecute ➢ Logre un efecto positivo ante la necesidad social determinada • Verifica pertinencia del objetivo, resultado(s) específico(s) y justificación con las personas entrevistadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora justificación, cuidando que el proyecto: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Genere mejoras sociales y/o ambientales en el entorno donde se ejecute ➢ Logre un efecto positivo ante la necesidad social determinada 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar justificación, cuidando que el proyecto: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Genere mejoras sociales y/o ambientales en el entorno donde se ejecute ➢ Logre un efecto positivo ante la necesidad social determinada
Plan de acción 1.4, 4.1, 4.2, 6.4, 8.2, 8.3, 11.3	30	<ul style="list-style-type: none"> • Define las estrategias que permitan cumplir los objetivos y resultados planteados, cuidando se generen mejoras sociales y/o ambientales. • Determina la forma en la que se obtendrá el capital inicial para el proyecto, considerando: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Aliados empresariales ➢ Aliados gubernamentales ➢ Inversión inicial del equipo • Detalla las acciones que se realizarán <ul style="list-style-type: none"> • Arma un cronograma de actividades, que incluya responsables y responsabilidades. • Establece criterios de seguimiento del proyecto • Establece fecha de revisión del plan de acción 	<ul style="list-style-type: none"> • Define las estrategias que permitan cumplir los objetivos y resultados planteados, cuidando se generen mejoras sociales y/o ambientales. • Determina la forma en la que se obtendrá el capital inicial para el proyecto, considerando: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Aliados empresariales ➢ Aliados gubernamentales ➢ Inversión inicial del equipo • Detalla las acciones que se realizarán <ul style="list-style-type: none"> • Arma un cronograma de actividades, que incluya responsables y responsabilidades. • Establece criterios de seguimiento del proyecto 	<p>Omite alguno de los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definir las estrategias que permitan cumplir los objetivos y resultados planteados, cuidando se generen mejoras sociales y/o ambientales. • Determinar la forma en la que se obtendrá el capital inicial para el proyecto, considerando: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Aliados empresariales ➢ Aliados gubernamentales ➢ Inversión inicial del equipo • Detallar las acciones que se realizarán • Armar un cronograma de actividades, que incluya responsables y responsabilidades. • Establecer criterios de seguimiento del proyecto
Prevención de posibles problemáticas 1.4, 4.1, 6.4, 8.2	15	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica posibles problemáticas • Detalla análisis de cómo resolver posibles problemáticas • Entrega por escrito el análisis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica posibles problemáticas • Detalla análisis de cómo resolver posibles problemáticas 	<p>Omite alguno de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar posibles problemáticas • Detallar análisis de cómo resolver posibles problemáticas
Elaboración de documento del proyecto (Coevaluación)	5	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura un documento formal que incluya portada con el nombre del proyecto, datos de los alumnos del 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura un documento formal que incluya portada con el nombre del proyecto, datos de los alumnos del 	<p>Omite alguno de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructurar un documento formal que incluya portada con fecha, el nombre del proyecto a emprender, datos del

4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3		<p>equipo, nombre del maestro y nombre del plantel.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elabora el texto con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad. • Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. • Genera un respaldo magnético de la información 	<p>equipo, nombre del maestro y nombre del plantel.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elabora el texto con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad. • Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. 	<p>módulo, nombre del alumno, maestro y plantel.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar el texto con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad. • Establecer planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo.
Presentación del proyecto 4.1, 4.2, 6.4, 8.3	10	<ul style="list-style-type: none"> • Está enfocada en captar la atención. • Es concreto (Máximo 10 diapositivas) • Es breve (máximo 15 minutos) • Evita saturación de información en diapositivas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Está enfocada en captar la atención. • Es concreto (Máximo 10 diapositivas) • Es breve (máximo 15 minutos) 	<p>Omite alguno de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estar enfocada en captar la atención. • Ser concreto (Máximo 10 diapositivas) • Ser breve (máximo 15 minutos)
	100			

MATRIZ DE VALORACIÓN O RÚBRICA

Siglema:	FEMP-04	Nombre del módulo:	EMPREDIMIENTO E INNOVACIÓN	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	1.2 Utilizar habilidades comunicativas para expresarse de forma efectiva en el campo personal, profesional y empresarial.		Actividad de evaluación:	1.2.1 Elaborar y exponer por equipos una presentación enfocado a temas de emprendimiento donde demuestren la comunicación verbal, no verbal y escrita.	

INDICADORES	%	CRITERIOS		
		Excelente	Suficiente	Insuficiente
Elección y organización de información 1.4, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3	20	<ul style="list-style-type: none"> • Selecciona un tema acerca del emprendimiento. • Investiga sobre el tema en fuentes primarias y secundarias. • Cuida en la elección y organización de la información los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Claridad ➢ Concreción ➢ Consistencia ➢ Que sea progresiva ➢ Que sea simple ➢ Que establezca cierres (Resumir) • Elabora fichas de la investigación realizada 	<ul style="list-style-type: none"> • Selecciona un tema acerca del emprendimiento. • Investiga sobre el tema en fuentes primarias y secundarias. • Cuida en la elección y organización de la información los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Claridad ➢ Concreción ➢ Consistencia ➢ Que sea progresiva ➢ Que sea simple ➢ Que establezca cierres (Resumir) 	Omite alguno de los siguientes puntos: <ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar un tema acerca del emprendimiento. • Investigar sobre el tema en fuentes primarias y secundarias. • Cuidar en la elección y organización de la información los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Claridad ➢ Concreción ➢ Consistencia ➢ Que sea progresiva ➢ Que sea simple ➢ Que establezca cierres (Resumir)
Desarrollo de texto e imágenes	25	<ul style="list-style-type: none"> • Usa poco texto, solo el suficiente para transmitir las ideas con claridad y concreción. • Usa letra grande, lo suficiente para que la audiencia pueda leer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Usa poco texto, solo el suficiente para transmitir las ideas con claridad y concreción. • Usa letra grande, lo suficiente para que la audiencia pueda leer. • Mantiene el texto lo más simple posible. 	Omite alguno de los siguientes puntos: <ul style="list-style-type: none"> • Usar poco texto, solo el suficiente para transmitir las ideas con claridad y concreción. • Usar letra grande, lo suficiente para que la audiencia pueda leer.

<p>4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mantiene el texto lo más simple posible. <ul style="list-style-type: none"> ➢ Evita diversidad de colores ➢ Evita usar puras mayúsculas ➢ Evita subrayados • Cuida el uso normativo de la lengua. • Hace las referencias correspondientes de acuerdo con la información citada • Usa números para listas con prioridad, secuencia o jerarquía y viñetas para listas sin prioridad, secuencia o jerarquía 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Evita diversidad de colores ➢ Evita usar puras mayúsculas ➢ Evita subrayados • Cuida el uso normativo de la lengua. • Hace las referencias correspondientes de acuerdo con la información citada 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener el texto lo más simple posible, cuidando lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Evita diversidad de colores ➢ Evita usar puras mayúsculas ➢ Evita subrayados • Cuidar el uso normativo de la lengua. • Hacer las referencias correspondientes de acuerdo con la información citada
<p>Estructuración de la presentación</p> <p>1.4, 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3</p>	<p>15</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atiende disposiciones y protocolo de la empresa o institución. • Incluye solo imágenes o fotos que apoyen y estén relacionadas con el tema que se está tratando. • Usa colores de contraste entre fondo y letra. • Mantiene coherencia visual a lo largo de la presentación • Enuncia los puntos relevantes. • Cuida que sea progresiva y enfocado. • Cuida la consistencia entre la información misma de la presentación, así como también la coherencia entre la información de la presentación y lo que dirá el ponente. • Atiende principios de formalidad y respeto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Atiende disposiciones y protocolo de la empresa o institución. • Incluye solo imágenes o fotos que apoyen y estén relacionadas con el tema que se está tratando. • Usa colores de contraste entre fondo y letra. • Mantiene coherencia visual a lo largo de la presentación • Enuncia los puntos relevantes. • Cuida que sea progresiva y enfocado. • Cuida la consistencia entre la información misma de la presentación, así como también la coherencia entre la información de la presentación y lo que dirá el ponente. 	<p>Omite alguno de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atender disposiciones de empresa o institución. y protocolo de la empresa o institución. • Incluir solo imágenes o fotos que apoyen y estén relacionadas con el tema que se está tratando. • Usar colores de contraste entre fondo y letra. • Mantener una coherencia visual a lo largo de la presentación • Enunciar los puntos relevantes. • Cuidar que sea progresiva y enfocado. • Cuidar la consistencia entre la información misma de la presentación, así como también la coherencia entre la información de la presentación y lo que dirá el ponente
<p>Comunicación Verbal</p> <p>4.1, 4.2, 6.4, 8.2, 8.3</p>	<p>20</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyecta la voz utilizando la respiración, modulación y dicción. • Adecua el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad • Modifica el tono de voz varias veces en la presentación para evitar la 	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecta la voz utilizando la respiración, modulación y dicción. • Adecua el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad • Modifica el tono de voz varias veces en la presentación para evitar la monotonía y retener la atención y el interés. 	<p>Omite alguno de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyecta la voz utilizando la respiración, modulación y dicción. • Adecua el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad • Modifica el tono de voz varias veces en la presentación para evitar la

		<p>monotonía y retener la atención y el interés.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplica técnicas de comunicación eficaz: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Escucha activa ➢ Asertividad ➢ Empatía • Es coherente y fluido durante la exposición • Realiza cierre de presentación con un resumen • Deja espacio para preguntas • Evita las muletillas 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica técnicas de comunicación eficaz: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Escucha activa ➢ Asertividad ➢ Empatía • Es coherente y fluido durante la exposición • Realiza cierre de presentación con un resumen • Deja espacio para preguntas 	<p>monotonía y retener la atención y el interés.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplica técnicas de comunicación eficaz: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Escucha activa ➢ Asertividad ➢ Empatía • Es coherente y fluido durante la exposición • Realiza cierre de presentación con un resumen • Deja espacio para preguntas
<p>Comunicación no verbal 1.4, 4.1, 4.2, 8.3</p>	<p>20</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que el tiempo de exposición sea corto. • Utiliza gestos de acuerdo con la información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se está diciendo. • Utiliza expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor. • Mantiene contacto visual con la audiencia • Presenta una postura abierta a interactuar durante la exposición • Camina con la cabeza y cuello erguidos para demostrar confianza y seguridad • Cuida que los movimientos del cuerpo sean pertinentes de acuerdo con lo que busca expresar • Cuida la distancia o proximidad que se establece con las personas de la audiencia para no invadir su espacio. • Cuida que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que el tiempo de exposición sea corto. • Utiliza gestos de acuerdo con la información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se está diciendo. • Utiliza expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor. • Mantiene contacto visual con la audiencia • Presenta una postura abierta a interactuar durante la exposición • Camina con la cabeza y cuello erguidos para demostrar confianza y seguridad • Cuida que los movimientos del cuerpo sean pertinentes de acuerdo con lo que busca expresar • Cuida la distancia o proximidad que se establece con las personas de la audiencia para no invadir su espacio. • Cuida que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo con el código de vestir del contexto de la presentación. 	<p>Omite alguno de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuidar que el tiempo de exposición sea corto. • Utilizar gestos de acuerdo con la información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se está diciendo. • Utilizar expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor. • Mantener contacto visual con la audiencia • Presentar una postura abierta a interactuar durante la exposición • Caminar con la cabeza y cuello erguidos para demostrar confianza y seguridad • Cuidar que los movimientos del cuerpo sean pertinentes de acuerdo con lo que busca expresar • Cuidar la distancia o proximidad que se establece con las personas de la audiencia para no invadir su espacio. • Cuidar que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo

		con el código de vestir del contexto de la presentación. • Controla los sonidos y/o entonaciones que emite durante la presentación, ya que aportan una expresividad significativa con respecto a lo que se está transmitiendo.		con el código de vestir del contexto de la presentación.
	100			

MATRIZ DE VALORACIÓN O RÚBRICA

Siglema:	FEMP-04	Nombre del módulo:	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	2.1 Estructurar un plan de negocio emprendedor, con base en un liderazgo sostenible.		Actividad de evaluación:	2.1.1. Estructurar por equipo un plan de negocio emprendedor sostenible. (HETEROEVALUACIÓN)	

INDICADORES	%	CRITERIOS		
		Excelente	Suficiente	Insuficiente
Diseño y Presentación del lienzo CANVAS 1.4, 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3, 11.3	5	<ul style="list-style-type: none"> Utiliza idea de negocio desarrollada en la actividad Núm. 5. Utiliza el lienzo del Modelo CANVAS con las modificaciones necesarias para generar un impacto sustentable. Incorpora información en cada uno de los apartados del lienzo CANVAS. Integra los aspectos que permitirán crear una empresa social y ambientalmente responsable. Inicia el desarrollo del lienzo determinando el problema y el (los) propósito(s). Establece en el lienzo una presentación formal Incluye en el lienzo una sección con datos de los alumnos del equipo, nombre del maestro y nombre del plantel. 	<ul style="list-style-type: none"> Utiliza idea de negocio desarrollada en la actividad Núm. 5. Utiliza el lienzo del Modelo CANVAS con las modificaciones necesarias para generar un impacto sustentable. Incorpora información en cada uno de los apartados del lienzo CANVAS. Integra los aspectos que permitirán crear una empresa social y ambientalmente responsable. Inicia el desarrollo del lienzo determinando el problema y el (los) propósito(s). Establece en el lienzo una presentación formal Incluye en el lienzo una sección con datos de los alumnos del equipo, nombre del maestro y nombre del plantel. 	Omite alguno de los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> Utilizar idea de negocio desarrollada en la actividad Núm. 5. Utilizar el lienzo del Modelo CANVAS con las modificaciones necesarias para generar un impacto sustentable. Incorporar información en cada uno de los apartados del lienzo CANVAS. Integrar los aspectos que permitirán crear una empresa social y ambientalmente responsable. Iniciar el desarrollo del lienzo determinando el problema y el (los) propósito(s). Establecer en el lienzo una presentación formal Incluir en el lienzo una sección con datos de los alumnos del equipo, nombre del maestro y nombre del plantel.

		<ul style="list-style-type: none"> • Elabora lienzo con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad. • Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. • Genera un respaldo magnético de la información 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora lienzo con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad. • Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar lienzo con limpieza, presentación, ortografía, orden y claridad. • Establecer planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo.
Descripción de problema y propósito(s) 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3, 11.3	15	<ul style="list-style-type: none"> • Describe el problema que será atendido. • Atiende un problema ya existente y no busca crear una nueva necesidad en los consumidores. • Especifica lo que se espera lograr a corto, medio y largo plazo. • Considera los aspectos necesarios para crear una empresa social y ambientalmente responsable. • Establece ideas en forma objetiva y concreta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe el problema que será atendido. • Atiende un problema ya existente y no busca crear una nueva necesidad en los consumidores. • Especifica lo que se espera lograr a corto, medio y largo plazo. • Considera los aspectos necesarios para crear una empresa social y ambientalmente responsable. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir el problema que será atendido. • Atender un problema ya existente y no busca crear una nueva necesidad en los consumidores. • Especificar lo que se espera lograr a corto, medio y largo plazo. • Considerar los aspectos necesarios para crear una empresa social y ambientalmente responsable.
Definición de la propuesta y de la cadena de valor 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3	15	<ul style="list-style-type: none"> • Concreta la solución al problema planteado. • Deriva la solución mediante las preguntas ¿Qué se va a hacer? ¿Qué se va a ofrecer? ¿Cómo se va a solucionar el problema planteado? • Define las características del producto o servicio a ofrecer. • Clasifica las principales actividades. • Identifica y fortalece las actividades estratégicamente relevantes • Considera en la definición la importancia de conservar clientes satisfechos que compran los productos y/o servicios a través del tiempo. • Incluye una estrategia para usar la publicidad que ofrece un cliente satisfecho y recurrente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Concreta la solución al problema planteado. • Deriva la solución mediante las preguntas ¿Qué se va a hacer? ¿Qué se va a ofrecer? ¿Cómo se va a solucionar el problema planteado? • Define las características del producto o servicio a ofrecer. • Clasifica las principales actividades. • Identifica y fortalece las actividades estratégicamente relevantes • Considera en la definición la importancia de conservar clientes satisfechos que compran los productos y/o servicios a través del tiempo. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concretar la solución al problema planteado. • Derivar la solución mediante las preguntas ¿Qué se va a hacer? ¿Qué se va a ofrecer? ¿Cómo se va a solucionar el problema planteado? • Definir las características del producto o servicio a ofrecer. • Clasificar las principales actividades. • Identificar y fortalecer las actividades estratégicamente relevantes • Considerar en la definición la importancia de conservar clientes satisfechos que compran los productos y/o servicios a través del tiempo.

<p>Identificación de los tipos de relaciones y de los segmentos a atender 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3, 11.3</p>	15	<ul style="list-style-type: none"> • Establece claramente el tipo de relación que tendrá una empresa con cada uno de los segmentos a atender • Incluye en la definición las comunidades de impacto social y ambiental. • Define a “quienes” se les va a resolver el problema • Comprueba la pertinencia de su propuesta de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establece claramente el tipo de relación que tendrá una empresa con cada uno de los segmentos a atender • Incluye en la definición las comunidades de impacto social y ambiental. • Define a “quienes” se les va a resolver el problema 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer claramente el tipo de relación que tendrá una empresa con cada uno de los segmentos a atender • Incluye en la definición las comunidades de impacto social y ambiental. • Definir a “quienes” se les va a resolver el problema.
<p>Determinación de los canales 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3, 11.3</p>	15	<ul style="list-style-type: none"> • Define la forma en la que se dará a conocer el producto o servicio • Define como va a ser distribuido • Define como va a ser vendido • Describe la manera en la que la compañía piensa comunicarse con cada uno de los segmentos. • Considera en la definición de canales las tecnologías de la información. 	<ul style="list-style-type: none"> • Define la forma en la que se dará a conocer el producto o servicio • Define como va a ser distribuido • Define como va a ser vendido • Describe la manera en la que la compañía piensa comunicarse con cada uno de los segmentos. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definir la forma en la que se dará a conocer el producto o servicio • Definir cómo va a ser distribuido • Definir cómo va a ser vendido • Describir la manera en la que la compañía piensa comunicarse con cada uno de los segmentos.
<p>Determinación de recursos y actividades clave 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3</p>	15	<ul style="list-style-type: none"> • Describe los recursos necesarios, humanos, intelectuales, físicos (equipamiento, tecnología, licencias, entre otros) y financieros para materializar la propuesta de valor y poder llegar a los segmentos. • Cuantifica la inversión necesaria y también determina los recursos destinados a los imprescindibles. • Determina el tipo de actividades que se deberán llevar para que el modelo diseñado comience a funcionar y tenga una operación fluida. • Considera en su definición aspectos que podrían ser impredecibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe los recursos necesarios, humanos, intelectuales, físicos (equipamiento, tecnología, licencias, entre otros) y financieros para materializar la propuesta de valor y poder llegar a los segmentos. • Cuantifica la inversión necesaria y también determina los recursos destinados a los imprescindibles. • Determina el tipo de actividades que se deberán llevar para que el modelo diseñado comience a funcionar y tenga una operación fluida. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir los recursos necesarios, humanos, intelectuales, físicos (equipamiento, tecnología, licencias, entre otros) y financieros para materializar la propuesta de valor y poder llegar a los segmentos. • Cuantificar la inversión necesaria y también determina los recursos destinados a los imprescindibles. • Determinar el tipo de actividades que se deberán llevar para que el modelo diseñado comience a funcionar y tenga una operación fluida.
<p>Determinación de aspectos financieros</p>	15	<ul style="list-style-type: none"> • Determina fuentes de ingreso que justifican la existencia de la empresa. • Incluye los costes claves y sobre cuales se puede incidir y tendrán más 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina fuentes de ingreso que justifican la existencia de la empresa. • Incluye los costes claves y sobre cuales se puede incidir 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar fuentes de ingreso que justifican la existencia de la empresa.

<p>1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.2, 8.3</p>		<p>influencia sobre los resultados de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desglosa los costes fijos de los variables. • Establece la métrica de impacto positivo tanto social como ambiental esperado. • Define los costes que tendrán más influencia sobre los resultados de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desglosa los costes fijos de los variables. • Establece la métrica de impacto positivo tanto social como ambiental esperado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incluir los costes claves y sobre cuales se puede incidir • Desglosar los costes fijos de los variables. • Establecer la métrica de impacto positivo tanto social como ambiental esperado.
<p>Elaboración de documento formal del plan de negocio 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3</p>	<p>5</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que la estructura del documento formal contenga: Portada, índice de contenido, situación, metas y objetivos, beneficios, actividades e inversiones, cronograma, perfil de la organización, análisis de costos y beneficios, supervisión, solicitud concreta de inversión y apéndices. • Elige tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utiliza oraciones cortas con una construcción sencilla. • Evita oraciones subordinadas. • Elige verbos de acción y en forma positiva. • Utiliza lenguaje sencillo y concreto. • Utiliza estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos. • Cuida la ortografía • Imprime dinamismo al texto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que la estructura del documento formal contenga: Portada, índice de contenido, situación, metas y objetivos, beneficios, actividades e inversiones, cronograma, perfil de la organización, análisis de costos y beneficios, supervisión, solicitud concreta de inversión y apéndices • Elige tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utiliza oraciones cortas con una construcción sencilla. • Evita oraciones subordinadas. • Elige verbos de acción y en forma positiva. • Utiliza lenguaje sencillo y concreto. • Utiliza estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos. • Cuida la ortografía 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuidar que la estructura del documento formal contenga: Portada, índice de contenido, situación, metas y objetivos, beneficios, actividades e inversiones, cronograma, perfil de la organización, análisis de costos y beneficios, supervisión, solicitud concreta de inversión y apéndices • Elegir tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utilizar oraciones cortas con una construcción sencilla. • Evitar oraciones subordinadas. • Elegir verbos de acción y en forma positiva. • Utilizar lenguaje sencillo y concreto. • Utilizar estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos. • Cuidar la ortografía
	<p>100</p>			

MATRIZ DE VALORACIÓN O RÚBRICA

Siglema:	FEMP-04	Nombre del módulo:	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	2.2 Determinar la viabilidad del plan de negocio emprendedor, mediante la evaluación de sus elementos y de los recursos disponibles.		Actividad de evaluación:	2.2.1 Elaborar por equipos un informe de viabilidad del plan emprendedor sostenible.	

INDICADORES	%	CRITERIOS		
		Excelente	Suficiente	Insuficiente
Viabilidad comercial 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.3	25	<ul style="list-style-type: none"> • Establece giro del negocio • Presenta estudio de mercado: • Presenta estrategia de venta y precio: • Presenta estrategia de promoción: • Presenta estrategia de distribución (producto) • Evalúa a través de matriz FODA • Establece si el proyecto es personal, empresarial o social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establece giro del negocio • Presenta estudio de mercado: • Presenta estrategia de venta y precio: • Presenta estrategia de promoción: • Presenta estrategia de distribución (producto) • Evalúa a través de matriz FODA 	Omite alguno de los aspectos siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Establecer giro del negocio • Presentar estudio de mercado: • Presenta estrategia de venta y precio: • Presenta estrategia de promoción: • Presenta estrategia de distribución (producto) • Evalúa a través de matriz FODA.
Viabilidad de gestión 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.3	20	<ul style="list-style-type: none"> • Considera una estructura organizacional • Considera una estructura legal • Considera una estructura fiscal • Describe la necesidad de tramitar registro de marca y patente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Considera una estructura organizacional • Considera una estructura legal • Considera una estructura fiscal 	Omite alguno de los aspectos siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Considerar una estructura organizacional • Considerar una estructura legal • Considerar una estructura fiscal
Viabilidad técnica 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.3, 11.3	25	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta los requerimientos técnicos del producto o servicio. • Incluye los criterios que determinan los requerimientos de tamaño de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta los requerimientos técnicos del producto o servicio. • Incluye los criterios que determinan los requerimientos de tamaño de la empresa 	Omite alguno de los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Presentar los requerimientos técnicos del producto o servicio.

		<ul style="list-style-type: none"> • Se determina la ubicación o localización más conveniente de la empresa • Establece el o los procesos productivos • Considera la ingeniería del proyecto • Considera el impacto ambiental y social. • Establece al menos una mejora al medio ambiente o al aspecto social de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se determina la ubicación o localización más conveniente de la empresa • Establece el o los procesos productivos • Considera la ingeniería del proyecto • Considera el impacto ambiental y social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incluir criterios que determinan los requerimientos de tamaño de la empresa • Determinar la ubicación o localización más conveniente de la empresa • Establecer el o los procesos productivos • Considerar la ingeniería del proyecto • Considerar el impacto ambiental y social.
<p>Viabilidad financiera 1.4, 4.1, 4.3, 6.4, 8.3</p>	25	<ul style="list-style-type: none"> • Presente la inversión inicial • Determine el costo de operación, producción y administración • Considera el cálculo de la depreciación • Presente el cálculo del precio de venta • Presenta el margen de utilidad. • Plantee el periodo de tiempo que se está presupuestando 	<ul style="list-style-type: none"> • Presente la inversión inicial • Determine el costo de operación, producción y administración • Considera el cálculo de la depreciación • Presente el cálculo del precio de venta • Presenta el margen de utilidad. 	<p>Omite alguno de los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentar la inversión inicial • Determinar el costo de operación, producción y administración • Considerar el cálculo de la depreciación • Presentar el cálculo del precio de venta • Presenta el margen de utilidad.
<p>Elaboración de documento de viabilidad del plan de negocio 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3</p>	5	<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que la estructura del documento contenga: portada, índice de contenido, así como el desarrollo de los apartados de viabilidad comercial, técnica, de gestión y financiera. • Elige tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utiliza oraciones cortas con una construcción sencilla. • Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. • Elige verbos de acción y en forma positiva. • Utiliza lenguaje sencillo y concreto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que la estructura del documento contenga: portada, índice de contenido, así como el desarrollo de los apartados de viabilidad comercial, técnica, de gestión y financiera. • Elige tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utiliza oraciones cortas con una construcción sencilla. • Establece planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. • Elige verbos de acción y en forma positiva. • Utiliza lenguaje sencillo y concreto. • Utiliza estilo formal. 	<p>Omite alguno de los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuidar que la estructura del documento contenga: portada, índice de contenido, así como el desarrollo de los apartados de viabilidad comercial, técnica, de gestión y financiera. • Elegir tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utilizar oraciones cortas con una construcción sencilla. • Establecer planteamientos congruentes para alcanzar el objetivo. • Elegir verbos de acción y en forma positiva.

		<ul style="list-style-type: none">• Utiliza estilo formal.• Cumple con las reglas ortográficas y gramaticales• Evita oraciones subordinadas.	<ul style="list-style-type: none">• Cumple con las reglas ortográficas y gramaticales.	<ul style="list-style-type: none">• Utilizar lenguaje sencillo y concreto.• Utilizar estilo formal.• Cumplir con las reglas ortográficas y gramaticales
	100			

MATRIZ DE VALORACIÓN O RÚBRICA

Siglema:	FEMP-04	Nombre del módulo:	EMPREDIMIENTO E INNOVACIÓN	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:		Grupo:		Fecha:	
Resultado de aprendizaje:	2.3 Captar inversiones y fuentes de financiamiento, de acuerdo con los programas y apoyos financieros públicos y privados.		Actividad de evaluación:	2.3.1 Elaborar y presentar un video de la propuesta de negocio emprendedor, para la obtención de socios o inversionistas. .	

INDICADORES	%	CRITERIOS		
		Excelente	Suficiente	Insuficiente
Resumen ejecutivo 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3	20	<ul style="list-style-type: none"> • Se elabora una vez concluido el plan de negocio • “Vende” la empresa basado en la propuesta de valor. • Describe veraz y objetivamente la experiencia del equipo creador. • Elabora en forma breve, concreta y esquemática. • Guarda coherencia con plan de negocios. • Integra y destaca cinco ideas clave del plan de negocios. • Establece proyección de ventas, margen de utilidad y retorno de la inversión. • Explica diferencia que se establece con el ofrecimiento del producto y/o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se elabora una vez concluido el plan de negocio • “Vende” la empresa basado en la propuesta de valor. • Describe veraz y objetivamente la experiencia del equipo creador. • Elabora en forma breve, concreta y esquemática. • Guarda coherencia con plan de negocios. • Integra y destaca cinco ideas clave del plan de negocios. • Establece proyección de ventas, margen de utilidad y retorno de la inversión. • Explica diferencia que se establece con el ofrecimiento del producto y/o servicio. • Demuestra ventaja competitiva del proyecto. • Destaca carácter sostenible. 	Omite alguno de los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar una vez concluido el plan de negocio • “Vender” la empresa basado en la propuesta de valor. • Describir veraz y objetivamente la experiencia del equipo creador. • Elabora en forma breve, concreta y esquemática. • Guardar coherencia con plan de negocios. • Integrar y destacar cinco ideas clave del plan de negocios. • Establecer proyección de ventas, margen de utilidad y retorno de la inversión. • Explicar diferencia que se establece con el ofrecimiento del producto y/o servicio.

		<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra ventaja competitiva del proyecto. • Destaca carácter sostenible. • Especifica fase de desarrollo en la que está el producto y/o servicio. • Destaca si ya se cuenta con la participación de inversores • Incluye cifras, cálculos, monto de inversión solicitado y beneficios económicos atractivos. • Destaca logros, premios o alianzas que haya obtenido el proyecto • Cuida aspecto gráfico del resumen, • Cuida redacción y ortografía • Evita previsiones demasiado futuras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Especifica fase de desarrollo en la que está el producto y/o servicio. • Destaca si ya se cuenta con la participación de inversores • Incluye cifras, cálculos, monto de inversión solicitado y beneficios económicos atractivos. • Destaca logros, premios o alianzas que haya obtenido el proyecto • Cuida aspecto gráfico del resumen, • Cuida redacción y ortografía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostrar ventaja competitiva del proyecto. • Destacar carácter sostenible. • Especifica fase de desarrollo en la que está el producto y/o servicio. • Destacar si ya se cuenta con la participación de inversores • Incluir cifras, cálculos, monto de inversión solicitado y beneficios económicos atractivos. • Destacar logros, premios o alianzas que haya obtenido el proyecto • Cuidar aspecto gráfico del resumen, • Cuidar redacción y ortografía
<p>Descripción de características del proyecto 1.4, 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3, 11.3</p>	<p>20</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expone claramente producto o servicio, resaltando ventajas. • Genera interés por producto o servicio. • Explica el grupo de clientes al que está destinado el producto o servicio. • Detallar la región donde se aplicará el negocio. • Detalla industria o mercado donde se aplicará el negocio. • Describe circunstancias de operación y contexto regulatorio. • Describe a los responsables del proyecto. • Explica quien conforma el equipo de trabajo clave. • Explica el plan financiero, operativo y administrativo. • Demuestra que hay una solución concreta y diferenciada a un problema o situación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expone claramente producto o servicio, resaltando ventajas. • Genera interés por producto o servicio. • Explica el grupo de clientes al que está destinado el producto o servicio. • Detalla la región donde se aplicará el negocio. • Detalla industria o mercado donde se aplicará el negocio. • Describe circunstancias de operación y contexto regulatorio. • Describe a los responsables del proyecto. • Explica quien conforma el equipo de trabajo clave. • Explica el plan financiero, operativo y administrativo. • Demuestra que hay una solución concreta y diferenciada a un problema o situación. • Expone en forma breve y clara las expectativas. • Explica beneficios y resultados posibles. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exponer claramente producto o servicio, resaltando ventajas. • Generar interés por producto o servicio. • Explicar el grupo de clientes al que está destinado el producto o servicio. • Detallar la región donde se aplicará el negocio. • Detallar industria o mercado donde se aplicará el negocio. • Describir circunstancias de operación y contexto regulatorio. • Describir a los responsables del proyecto. • Explicar quien conforma el equipo de trabajo clave. • Explicar el plan financiero, operativo y administrativo.

	<ul style="list-style-type: none"> • Expone en forma breve y clara las expectativas. • Explica beneficios y resultados posibles. • Explica consecuencias sociales y ambientales. • Expone los riesgos, recompensas, amenazas y oportunidades. • Centra presentación en expectativas, necesidades y procesos del posible inversionista. • Explica plan de contingencia • Explica que el proyecto puede tener ajustes y los motivos son multifactoriales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica consecuencias sociales y ambientales. • Expone los riesgos, recompensas, amenazas y oportunidades. • Centra presentación en expectativas, necesidades y procesos del posible inversionista • Explica plan de contingencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demostrar que hay una solución concreta y diferenciada a un problema o situación. • Exponer en forma breve y clara las expectativas. • Explicar beneficios y resultados posibles. • Explicar consecuencias sociales y ambientales. • Exponer los riesgos, recompensas, amenazas y oportunidades. • Centrar presentación en expectativas, necesidades y procesos del posible inversionista • Explica plan de contingencia.
<p>Aplicación de criterios de forma en el Video 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3</p>	<p>20</p> <ul style="list-style-type: none"> • Considera como máximo de duración cinco minutos • Selecciona si se usará plano cerrado o abierto. • Cuida que se tenga fondo neutro. • Selecciona excelente iluminación o en su caso opta por iluminación natural. • Utiliza micrófono o equipo que tenga un excelente micrófono ambiental para una grabación perfectamente clara. • Cuida que se grabe en un lugar silencioso y con acústica adecuada. • Mira a la cámara con naturalidad y directamente y evita leer • Selecciona opción de grabación de la mejorar calidad posible • Edita y monta el video en forma coherente y con transiciones limpias. • Apaga otros aparatos electrónicos que puedan interrumpir o hacer interferencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Considera como máximo de duración cinco minutos • Selecciona si se usará plano cerrado o abierto. • Cuida que se tenga fondo neutro. • Selecciona excelente iluminación o en su caso opta por iluminación natural. • Utiliza micrófono o equipo que tenga un excelente micrófono ambiental para una grabación perfectamente clara. • Cuida que se grabe en un lugar silencioso y con acústica adecuada. • Mira a la cámara con naturalidad y directamente y evita leer • Selecciona opción de grabación de la mejorar calidad posible • Edita y monta el video en forma coherente y con transiciones limpias. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Considerar como máximo de duración cinco minutos • Seleccionar si se usará plano cerrado o abierto. • Cuidar que se tenga fondo neutro. • Seleccionar excelente iluminación o en su caso opta por iluminación natural. • Utilizar micrófono o equipo que tenga un excelente micrófono ambiental para una grabación perfectamente clara. • Cuidar que se grabe en un lugar silencioso y con acústica adecuada. • Mirar a la cámara con naturalidad y evitar leer. • Seleccionar opción de grabación de la mejorar calidad posible • Editar y montar el video en forma coherente y con transiciones limpias.

<p>Demostración de habilidad comunicativa verbal 4.1, 4.2, 4.3, 8.2, 8.3</p>	<p>20</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explica con certeza y solidez los temas • Proyecta la voz utilizando la respiración, modulación y dicción. • Adecua el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad. • Modifica el tono de voz varias veces en el discurso para evitar la monotonía y retener la atención y el interés. • Aplica técnicas de comunicación eficaz: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Asertividad ➢ Empatía ➢ Motivación • Demuestra coherencia y fluidez durante la exposición • Realiza cierre de presentación con un resumen • Evita muletillas 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica con certeza y solidez los temas • Proyecta la voz utilizando la respiración, modulación y dicción. • Adecua el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad. • Modifica el tono de voz varias veces en el discurso para evitar la monotonía y retener la atención y el interés. • Aplica técnicas de comunicación eficaz: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Asertividad ➢ Empatía ➢ Motivación • Demuestra coherencia y fluidez durante la exposición • Realiza cierre de presentación con un resumen 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar con certeza y solidez los temas • Proyectar la voz utilizando la respiración, modulación y dicción. • Adecuar el volumen de voz al espacio físico donde se realiza la actividad. • Modificar el tono de voz varias veces en el discurso para evitar la monotonía y retener la atención y el interés. • Aplicar técnicas de comunicación eficaz: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Asertividad ➢ Empatía ➢ Motivación • Demostrar coherencia y fluidez durante la exposición • Realizar cierre de presentación con un resumen
<p>Demostración de habilidad comunicativa no verbal 1.4, 4.1, 4.2, 8.3</p>	<p>15</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra actitud segura y confiada • Cuida que el tiempo de exposición sea corto. • Utiliza gestos de acuerdo con información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se dice. • Utiliza expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor • Presenta una postura abierta a interactuar • Cuida que cabeza y cuello estén erguidos para demostrar confianza y seguridad • Cuida que los movimientos del cuerpo sean pertinentes con lo que busca expresar 	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra actitud segura y confiada • Utiliza gestos de acuerdo con información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se dice. • Utiliza expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor • Presenta una postura abierta a interactuar • Cuida que cabeza y cuello estén erguidos para demostrar confianza y seguridad • Cuida que los movimientos del cuerpo sean pertinentes con lo que busca expresar • Cuida que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo con el código de vestir del contexto de la presentación. 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demostrar actitud segura y confiada • Utilizar gestos de acuerdo con información que se transmite y como medio para ilustrar lo que se dice. • Utilizar expresiones faciales para regular la interacción y para reforzar al receptor • Presentar una postura abierta a interactuar • Cuidar que cabeza y cuello estén erguidos para demostrar confianza y seguridad • Cuidar que los movimientos del cuerpo sean pertinentes con lo que busca expresar

		<ul style="list-style-type: none"> • Cuida que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo con el código de vestir del contexto de la presentación. • Cuida que el tiempo de exposición sea corto. 		<ul style="list-style-type: none"> • Cuidar que la presentación personal sea formal y profesional y de acuerdo con el código de vestir del contexto de la presentación.
<p>Demostración de habilidad comunicativa escritas 4.1, 4.2, 4.3, 6.4, 8.3 (Autoevaluación)</p>	5	<ul style="list-style-type: none"> • Elige tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utiliza oraciones cortas con una construcción sencilla • Evita oraciones subordinadas. • Elige verbos de acción y en forma positiva. • Utiliza lenguaje sencillo y concreto. • Utiliza estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos. • Cuida la ortografía • Imprime dinamismo al texto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elige tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utiliza oraciones cortas con una construcción sencilla • Evita oraciones subordinadas. • Elige verbos de acción y en forma positiva. • Utiliza lenguaje sencillo y concreto. • Utiliza estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos. • Cuida la ortografía 	<p>Omite alguno de los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elegir tipografía clara y en un tamaño legible, en cuerpo 11 o 12 y con interlineado de 1,15. • Utilizar oraciones cortas con una construcción sencilla • Evitar oraciones subordinadas. • Elegir verbos de acción y en forma positiva. • Utilizar lenguaje sencillo y concreto. • Utilizar estilo formal, pero sin dejar de usar términos que sean estimulantes y persuasivos. • Cuidar la ortografía
	100			