



pequeños emprendedores

ACUDEN

#TodosPorLaNiñez

DEPARTAMENTO DE LA
FAMILIA
ADMINISTRACIÓN PARA EL
CUIDADO INTEGRAL Y
DESARROLLO DE LA NIÑEZ



PROGRAMA
 **CHILD CARE**

Contenido desarrollado por:





pequeños emprendedores

ACUDEN

#TodosPorlaNiñez

DEPARTAMENTO DE LA
FAMILIA
ADMINISTRACIÓN PARA EL
CUIDADO INTEGRAL Y
DESARROLLO DE LA NIÑEZ



PROGRAMA
CHILD CARE



DEPARTAMENTO DE LA
FAMILIA

ADMINISTRACIÓN PARA EL
CUIDADO INTEGRAL Y
DESARROLLO DE LA NIÑEZ



Es con mucha satisfacción que continuamos desarrollando herramientas efectivas para seguir con nuestra misión de servicio.

En ella está plasmada la visión de esta administración de dar prioridad a nuestros niños facilitándoles un entorno que les forme y les desarrolle para un futuro que se transforma aceleradamente.

Desarrollar la mentalidad emprendedora en nuestros niños de 3 a 5 años sin duda redundará en adultos emprendedores que serán capaces de innovar y llevar a Puerto Rico al sitio que queremos. De eso se trata Pequeños Emprendedores de visión, de innovación y de futuro.

Apuesto a que este programa sumado a tu dedicación como educador de nuestros niños sembrará semillas que juntos cosecharemos con orgullo y satisfacción.

Nuestros niños merecen vivir en un Isla que les potencie, y es mi compromiso, el del gobernador, Hon. Pedro Pierluisi y de esta administración el de asegurarnos que tengan todo lo que necesitan nuestros Pequeños Emprendedores.

Carmen Ana González Magaz
Secretaria del Departamento de la Familia



ACUDEN

#TodosPorLaNiñez



A diario reflexiono sobre cómo sería nuestro país si nuestros niños tuvieran acceso a herramientas que les permitan adoptar el emprendimiento y la innovación como una mentalidad y filosofía de vida.

Movido por esa visión he propulsado la creación del primer programa de emprendimiento para nuestra niñez temprana: Pequeños Emprendedores.

Este programa sembrará una importante semilla que dará infinitos frutos en nuestro futuro. Pequeños Emprendedores hará accesible, a 133 centros Head Start y Child Care, un programa innovador e integral que introducirá a nuestros niños y sus maestros a los conceptos más importantes sobre el emprendimiento, los expondrá a un mundo de oportunidades y, finalmente, los llevará de la mano para que puedan crear y exhibir sus propios emprendimientos.

Si tienes esta herramienta en tus manos es porque en tus manos tienes el potencial de formar una pequeña mente emprendedora que tendrá un gran impacto en el futuro de nuestro país. Queremos empoderarte a ti porque reconocemos el importante rol que juegas para nuestros niños y por consiguiente para nuestro futuro.

Es mi mayor ilusión que este programa te inserte en una travesía de imaginación y sueños junto con tus niños, y que al culminar este proyecto celebremos los resultados de esas semillas que has sembrado en tus Pequeños Emprendedores.

Como Administrador de ACUDEN, no descansaré hasta brindarte a ti como educador, y por consiguiente a nuestros niños, los recursos que realmente potencien el desarrollo integral de nuestros niños.

Roberto Carlos Pagán,
Administrador ACUDEN

Introducción

Esta herramienta educativa no llegó a tus manos por pura casualidad. Estás leyendo estas páginas porque eres un profesional que día a día se levanta a ejercer una labor de alto impacto en Puerto Rico. Con cada amanecer, renuevas el compromiso de salvaguardar el bienestar de pequeños seres humanos, y aceptas la gran responsabilidad de guiar y prestarle atención a cada uno de sus pasos, pensamientos, palabras y acciones, así como contribuir con su educación temprana. En caso de que no estés consciente o no lo hayas recordado recientemente, eres un recurso de gran valor, no solamente para los niños y niñas con quienes pasas la mayor parte de tus días, sino también para nuestra sociedad. Reconocemos que el trabajo de formar seres humanos de bien nace en el núcleo familiar y en el hogar; no obstante, este trabajo se complementa con la educación, cuidado y atención que reciben los pequeños en los Centros donde ejerces tu vocación. Esto significa que cada vez que llegas a tu espacio de trabajo, estás impactando directamente el futuro de nuestro país y el mundo.

Teniendo presente la complejidad de la labor que realizas día a día y con el fin de contribuir con tu desarrollo profesional, así como proveerte información y herramientas que te permitan innovar en la ejecución de tu trabajo diario, hemos desarrollado el programa educativo Pequeños Emprendedores. Este programa fue diseñado especialmente para ti, proveedor de servicios en los Centros Child Care y Head Start de Puerto Rico. El mismo tiene como objetivo principal nutrirte con nuevos conocimientos en la disciplina del emprendimiento para que a su vez, los compartas con los niños y niñas del Centro donde brindas tus servicios. Esto le abrirá los caminos del emprendimiento integral a nuestros niños y niñas de los Centros participantes y, con tu dirección, lograrán convertirse en pequeños emprendedores.

Este programa está cimentado en una metodología de aprendizaje que guía a los proveedores de servicio que, como tú, trabajan directamente con niños y niñas entre las edades de 3 y 5 años. La metodología fue diseñada y desarrollada específicamente para este programa. Esto significa que tanto tú como los niños y niñas con quienes ejerces tu vocación, fueron la principal fuente de inspiración. En esta herramienta educativa, te proveemos información teórica, actualizada, certera y completa, de modo que conozcas los aspectos más importantes del emprendimiento. A su vez, incluimos dinámicas que te asistirán en el proceso de implementar los conceptos teóricos de dicha disciplina en el Centro, y en el día a día con los niños y niñas. Nuestra mayor aspiración y deseo es que implementes la metodología completa y en el orden en que la presentamos a continuación para que resulte en la conceptualización de emprendimientos innovadores en cada uno de los Centros que se beneficien del programa.

Te damos las gracias y te enviamos toda la motivación que necesitas para ser el motor de este programa. Desde ahora, serás el principal testigo del gran potencial que tienen nuestros niños y niñas y los guiarás en su proceso de convertirse en pequeños emprendedores. Esperamos que los conocimientos que empiezas a adquirir desde este momento sean de gran valor y que disfrutes cada parte del proceso.

¡Éxito!



Metodología

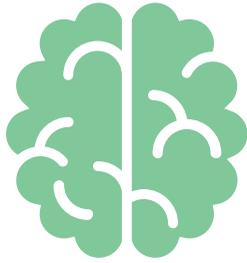
La Metodología Pequeños Emprendedores es una de aprendizaje que provee estructura, dirección, información, acompañamiento y dinámicas para que la disciplina del emprendimiento sea implementada de forma integral en los Centros Child Care y Head Start de Puerto Rico.

A través de tres fases principales, esta metodología provee un orden cronológico y relevante del proceso de emprender en edades tempranas. Esto permite que cada niño o niña entre las edades de 3 y 5 años cree y recorra su propio camino del emprendimiento. Cada camino es tan único como quien lo recorre, por lo que la metodología está diseñada para que, en la primera fase, cada niño o niña pase por un proceso de autoconocimiento. La segunda fase de la metodología permite que los pequeños y pequeñas conozcan lo que comprende emprender con un enfoque en visión e innovación. De igual forma, fomenta que pasen por un proceso de identificación y definición de ideas con el potencial de convertirse en su primer emprendimiento. Por último, la tercera fase se dirige a que los niños y niñas conceptualicen, elaboren y presenten su primer emprendimiento ante un público. La metodología sugiere que una vez los niños y niñas conozcan sus pasiones, talentos innatos y otros aspectos internos, empiecen a visualizar su futuro pensando diferente y en grande. También, provee dirección para que los niños identifiquen su primer emprendimiento, lo elaboren, y sea presentado y expuesto exitosamente. A través de tres fases, la metodología asiste al proveedor de servicios en el proceso de desarrollar pequeños emprendedores.

Cada fase contiene cuatro módulos educativos que cubren los temas y dinámicas necesarias para que el proveedor de servicios implemente la disciplina del emprendimiento de forma efectiva y orientada al resultado en su espacio de trabajo.

Fases





Propuesta de valor de la Metodología

El contenido de la metodología está cimentado en los conceptos teóricos más importantes y relevantes de la disciplina del emprendimiento, lo que garantiza su rigurosidad pedagógica. A su vez, está escrita en un lenguaje personalizado, amigable y fácil de entender e interpretar por cuenta propia. Tiene la capacidad de hacer sentir a quien la está leyendo acompañado por un equipo de mentores que lo guía en su camino. Del mismo modo, está desarrollada con fines prácticos, por lo que es interactiva. Más que entendimiento teórico, requiere acción por parte del proveedor de servicios y los niños y niñas, así garantizando resultados medibles.



Objetivos de la Metodología

- 1 Fomentar el autoconocimiento en niños y niñas entre las edades de 3 a 5 años para que desde una edad temprana descubran qué les apasiona, qué les motiva, qué les hace feliz y qué talentos innatos tienen.
- 2 Educar a los niños y niñas acerca de lo que significa emprender, ser un emprendedor(a), tener visión, trazarse metas y traer ideas innovadoras a un entorno.
- 3 Conceptualizar y diseñar emprendimientos innovadores en los Centros participantes cimentados en la resolución de problemas y en crear valor en un entorno.
- 4 Presentar los proyectos ante un público, ya sea en el evento final del programa Pequeños Emprendedores o a los padres en una actividad de confraternización en los Centros participantes.

Índice

Fase 1

Pequeños en edad, grandes en potencial

01	Autoconocimiento en la niñez	13
02	Desarrollo de destrezas importantes para el emprendimiento	22
03	La importancia de crear valor en un entorno	32
04	La importancia de apreciar el valor de los demás y trabajar en equipo	37

Fase 2

Pequeños Emprendedores en formación

05	Emprendimiento y emprendedor o emprendedora	44
06	Pequeños visionarios	50
07	Pequeños con grandes ideas	55
08	Pequeños innovadores	60

Fase 3

Pequeños Emprendedores en acción

09	Selección y definición de una idea para un emprendimiento	68
10	Audiencia que se beneficiará del emprendimiento	78
11	Aspectos financieros del emprendimiento	83
12	Comunicar y presentar el emprendimiento ante una audiencia	94



Fase 1

Pequeños en edad,
GRANDES en potencial

Pequeños en edad, GRANDES en potencial

¡Te damos la más energética y calurosa bienvenida a la primera fase de la Metodología Pequeños Emprendedores!

Aquí empieza tu gran travesía por el maravilloso e infinito mundo del emprendimiento. Utilizamos los adjetivos maravilloso e infinito porque el emprendimiento es un reflejo de la mente humana. Es decir, que esta disciplina es tan infinita y maravillosa como nuestras mentes. Contrario a lo que muchas personas creen, el emprendimiento no se origina en una máquina, computadora, dispositivo electrónico y mucho menos nace de un robot. Todo emprendimiento nace en la mente y corazón de un ser humano que ama soñar e imaginar cosas, lugares y experiencias completamente nuevas para sí mismo y para otras personas.

Dado que esta es la primera fase de la herramienta, queremos darle un tono entretenido que te mantenga conectado, y a su vez te haga reflexionar y sentar las bases del maravilloso mundo que estás a punto de recorrer. Lo más importante para nosotros es que tu experiencia navegando la metodología sea completamente memorable, pues es la única manera en que podrás transmitirle lo mismo a los niños y niñas, a quienes les sirves de ejemplo todos los días.

Para lograr esto, queremos que te transportes a uno de los acontecimientos que más orgulloso u orgullosa y más feliz te ha hecho sentir. Tómate unos minutos para buscar en lo más profundo de tu corazón ese momento que te hizo sentir la persona más dichosa y satisfecha del universo. Puede ser el día en que culminaste un proyecto importante o un grado

académico; el día en que recibiste un reconocimiento especial; el día en que visitaste un lugar soñado; el día que te dieron ese trabajo que tanto querías; el día en que te casaste o te convertiste en padre o madre; el día en que conociste a una persona especial; el día que ayudaste a alguien con algo importante; o cualquier momento que hayas tenido el privilegio de llamar el más importante de tu vida.

Esto es un ejercicio personal solamente para ti, por lo que el acontecimiento puede ser lo que haya hecho tu corazón latir con intensidad, aunque otras personas no lo entiendan o sientan igual. Si tienes fotos o vídeos de ese día o periodo de tiempo: búscalas, obsérvalas con detenimiento, transpórtate al momento en que esas imágenes fueron capturadas. Trata de rescatar todo lo que pasaba por tu mente y corazón en esos momentos.

Una vez identifiques y revisites ese momento de tu vida, reflexiona acerca de todo lo que tuviste que hacer, trabajar, perseverar, esperar, luchar, sacrificar o invertir para lograrlo o vivirlo. Ahora que estás consciente de todo lo que tuviste que hacer para sentirte así de feliz, satisfecho y orgulloso, piensa si todo eso valió la pena. Es muy probable que la respuesta sea un sí claro y contundente porque lo que lograste es mucho más grande y significativo que todo lo que te exigió. Además, sentirse como te sentiste no tiene precio porque son los momentos por los que realmente vivimos.

Si eres capaz de sentirte así es porque eso que te propusiste o lograste es un reflejo de quien eres, y está atado a tus pasiones y propósitos. Esta es la

verdadera clave del éxito y la felicidad. Enfocarse en lograr y vivir acontecimientos relevantes para nosotros mismos, cónsonos con los seres que realmente somos y siempre buscando la manera de dejar una aportación de valor en un entorno.

La única forma de experimentar ese sentimiento que acabas de recordar es teniendo claro tu propósito, tus pasiones, aprovechando cada uno de tus talentos innatos, desarrollando destrezas importantes, viviendo con disciplina, así como ayudando y siendo ayudado por los demás.

Ahora que te transportamos al pasado, queremos que regreses al presente. ¿No te gustaría que los niños y niñas con quienes tienes el privilegio de compartir tus conocimientos y formación profesional vivan momentos y acontecimientos que los hagan sentir como ese acontecimiento que recordaste te hizo sentir a ti? No dudamos de que la respuesta sea afirmativa. Eres un profesional que cada día forja una base sólida en la educación y bienestar de niños y niñas.

Nuestro deseo es que trabajes día a día enfocado en que cada pequeño o pequeña cree su propio camino que lo conduzca a esos momentos de la vida en que todo lo que logren tenga sentido para ellos y sus entornos. De igual forma, que tengan el privilegio de sentir que pueden lograr todo lo que se propongan y experimentar la felicidad que resulta de esto.

Como todo emprendimiento es producto de lo que un día surgió en la mente y corazón de un ser humano, trabajemos fuertemente para que los

pequeños y pequeñas de nuestros Centros alcancen su gran potencial.

Esta fase responde al primer objetivo de la metodología: Fomentar el autoconocimiento en niños y niñas entre las edades de 3 a 5 años para que desde una edad temprana descubran qué les apasiona, qué les motiva, qué les hace feliz y qué talentos innatos tienen.

A través de cada uno de los cuatro módulos de esta fase, te dirigimos para que asistas a cada pequeño o pequeña en el proceso de autoconocerse, autoamarse, autorespetarse, autovalorarse, así como estar consciente de lo maravilloso que es ser único. De igual forma, que fomentes que cada uno(a) descubra lo que le apasiona, así como los talentos innatos que tienen. En esta fase, también navegarás por módulos que te proveerán herramientas para el desarrollo de destrezas importantes en niños y niñas. Finalmente, en los módulos tres y cuatro encontrarás los fundamentos para que los pequeños y pequeñas aprendan a aportar valor a través de sus acciones. Del mismo modo, que aprendan a valorar el trabajo y aportaciones de los demás cuando trabajan en equipo.

Esperamos que la disfrutes, aproveches y compartas con tu grupo de pequeño(a)s emprendedor(a)s con gran potencial de convertirse en seres de valor para ello(a)s y sus entornos.

Módulo 1



Autoconocimiento en la niñez

01

Autoconocimiento y felicidad



Galileo Galilei fue un astrónomo, ingeniero, filósofo, matemático y físico italiano que, según la historia, en algún momento de su vida dijo que **“la mayor sabiduría que existe es conocerse uno mismo”**.

En esta metodología no discutiremos los detalles de la vida de Galileo Galilei, pero utilizaremos un fragmento de su vida académica para reflexionar acerca de la importancia que tiene fomentar el autoconocimiento en edades tempranas como los 3, 4 y 5 años. Galileo llegó a estudiar medicina en algún punto de su vida, una carrera que abandonó al cabo de cuatro años sin haberla culminado. Escritos históricos resaltan que su ingreso a la escuela de medicina fue impulsado por su padre y que su abandono fue por pérdida de interés.

Tomando en consideración estos microdatos de la vida académica de Galileo Galilei, ¿pensarías que fue una persona fracasada por abandonar sus estudios en medicina? Sería un poco injusto pensar que un ser humano es un fracaso por abandonar un camino que no le gusta, interesa o apasiona. Mucho más injusto si se trata de un camino tan exigente, largo y sacrificado como estudiar medicina.

En el caso de Galileo, el campo de la medicina no era de su interés, y evidentemente tampoco era su propósito y vocación. Esto no significa que no haya alcanzado el éxito luego de abandonarlo. Una vez Galileo descubrió cuáles eran sus verdaderos intereses, fue tras ellos, y fue ahí cuando empezó a dejar grandes aportaciones en ciencias como la astronomía y la física.

Sin entrar en los detalles, el gran aprendizaje de este fragmento de la vida de Galileo es que cumplir metas, dejar aportaciones y lograr lo que uno se propone requiere compromiso, y el ser humano se compromete con lo que ama y despierta un interés especial en su interior.

Para que los niños y niñas logren comprometerse con su futuro, con sus carreras, así como con trabajos y personas importantes en sus vidas es vital que desde esta etapa sepan identificar lo que les gusta, interesa, apasiona, desafía y motiva. También, es vital que identifiquen lo que no va acorde con sus personalidades, de modo que sepan tomar decisiones y elegir caminos que traerán frutos a sus vidas.



“La mayor sabiduría que existe es conocerse uno mismo”.

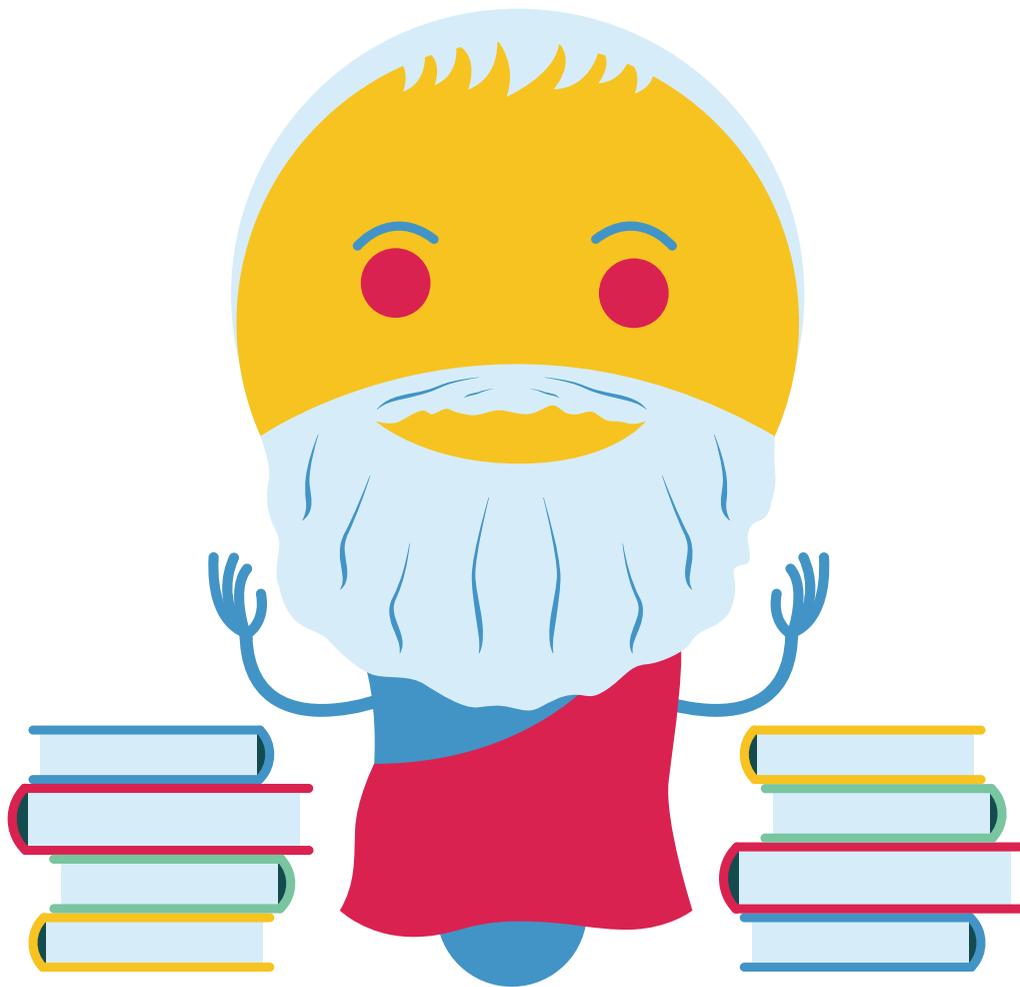
-Galileo Galilei

Si llevas a cabo una encuesta entre adultos y a cada uno le preguntas cuál es su mayor aspiración, es probable que la mayoría te responda: ser feliz. Esto se debe a que los seres humanos viven buscando aquello que los haga sentir felices. Incluso, Aristóteles sostenía que todos los seres humanos persiguen la felicidad.

La felicidad es tan única como cada mente y corazón humano, pues nos hacen felices cosas diferentes. Para filósofos griegos como Platón, la felicidad va de la mano con conocerse uno mismo. “El hombre que hace que todo lo que lleve a la

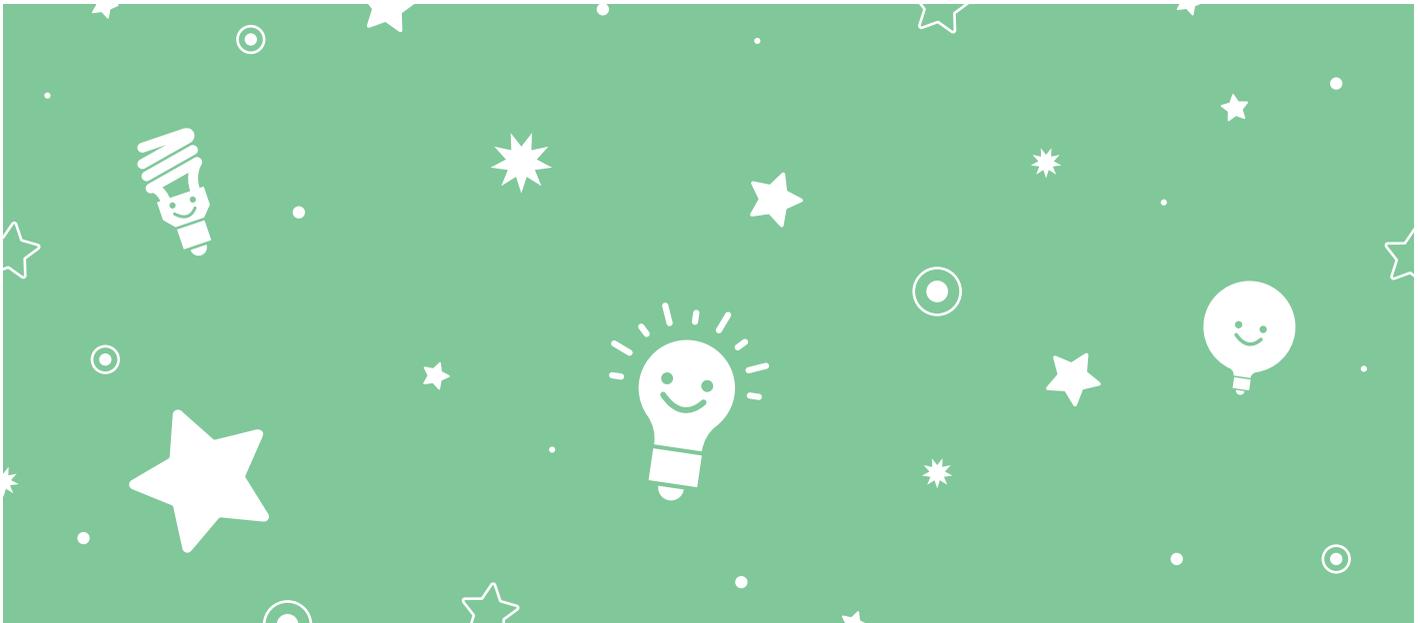
felicidad dependa de él mismo y no de los demás, ha adoptado el mejor plan para vivir feliz”. Platón (427 a.C. – 347 a. C.)

De este punto en adelante, te guiaremos para que asistas a los pequeños y pequeñas en el proceso de autoconocerse y crear la base sobre la que deben construir el camino que siempre los conduzca a su felicidad. Es importante mencionar que el autoconocimiento es un proceso que empezará, pero no acabará aquí. Esto se debe a que toma tiempo y evoluciona con el transcurso de las etapas de la vida.



02

Abordando el tema del autoconocimiento con los niños y niñas



El autoconocimiento es un tema que puedes abordar con los niños y niñas del Centro utilizando una constelación de estrellas como cimiento para explicar sus conceptos e importancia.

En su expresión más simple, una constelación es un grupo de estrellas posicionadas en el firmamento que están unidas por líneas imaginarias formando figuras o formas. Esto significa que en una constelación pueden haber muchísimas estrellas brillando de forma independiente, pero ninguna opaca a la otra, pues juntas forman una figura o forma determinada.

Cuando estés en el proceso de explicar el autoconocimiento, sus conceptos e importancia, explícale a los pequeños y pequeñas que los seres humanos en el mundo se pueden comparar con las estrellas en el cielo. El cielo está lleno de estrellas al igual que en el mundo habitan muchos seres humanos. Explícales que, aunque en el cielo haya

muchas estrellas y todas parezcan iguales, la realidad es que cada una es única y brilla con su propia luz.

Los seres humanos también somos únicos y debemos brillar con nuestra propia luz sin querer apagar la de los demás. Incluso, debemos ayudar a los demás cuando su luz no está brillando como debería. Es importante resaltarles que ayudar a los demás a brillar no apagará su luz. Todo lo contrario, ayudar a los demás a brillar nos hace brillar aún más.

Una vez hayas explicado esto, se te hará fácil introducir los conceptos del autoconocimiento. Ahora que los niños y niñas están pensando en las estrellas, pregúntales qué cosas les pueden hacer brillar como estrellas. Es importante que brindes ejemplos de cosas que les pueden hacer brillar, y que les facilites el proceso de identificar cosas que les gustan y con las que se identifican.



¡Hazlos BRILLAR como estrellas!

Utiliza esta lista para que los guíes en este proceso:



Tocar un
instrumento
musical



Aprender a leer
y escribir



Aprender a
contar, sumar,
restar, multiplicar
y dividir



Leerle un cuento
o contarle una
historia a sus
compañeros



Ayudar en
los quehaceres
del hogar



Compartir los
juguetes, materiales
o la merienda con
los demás



Vender dulces



Cuidar a su
mascota o a una
persona enferma



Aprender a nadar

Puedes agregar y descartar cualquier elemento de esta lista. Lo importante es que brindes ejemplos de cosas que pueden despertar intereses en ellos para que así puedas fomentar el autoconocimiento. Lo importante es que mantengas el vínculo entre lo que disfrutan hacer y lo que los hace brillar. **Explícales que siempre brillarán como las estrellas en el cielo cuando estén haciendo algo que les gusta, que disfrutan y que ayude a los demás.**

Haz énfasis en que, de ahora en adelante, ellos deben estar atentos a todo lo que les gusta y lo que no les gusta. También, es importante que vayan identificando lo que los hace sentir felices y lo que les puede generar incomodidad o miedo. Motívalos a hablar de lo que les gusta, lo que les parece interesante, lo que los hace reír o llorar, y en lo que prefieren invertir el tiempo.

Lo más importante...

Lo más importante de este módulo es que todos los días, antes de que finalice la jornada, saques un espacio corto de 15 a 30 minutos para que les recuerdes a los pequeños y pequeñas que todos somos únicos e inigualables y que nos debemos amar y respetar a nosotros mismos. Este espacio se puede llamar: Brillamos con nuestra propia luz como las estrellas.

En estos 15 o 30 minutos del día, utiliza las esteras (mats) que te entregamos como parte de los materiales de este programa. Acomoda las esteras (mats) en el piso, sienta a todos los niños y niñas haciendo un círculo. Realiza estas preguntas para que cada uno responda en voz alta. Puedes hacerle una pregunta distinta a cada niño o niña, o puedes seleccionar cuáles responderán.

Mientras los niños y niñas vayan respondiendo estas preguntas todos los días, van a ir creando conciencia acerca de quiénes son. De esta forma, podrás monitorear las respuestas y, poco a poco, los podrás ayudar a analizar lo que sus respuestas van demostrando sobre sus personalidades.

Preguntas que podrían responder...

- 1 ¿Qué me hizo reír hoy?
- 2 ¿Qué me pareció divertido hoy?
- 3 ¿Sentí miedo en algún momento?
- 4 ¿Qué me salió bien hoy?
- 5 ¿Algo me disgustó hoy?
- 6 ¿Me traté a mí mismo con respeto y amor?

03

Dinámicas para fomentar el autoconocimiento en la niñez

Si llegaste hasta este punto del módulo es porque ya tienes toda la información necesaria para abordar el tema del autoconocimiento con los niños y niñas. Llegó el momento de poner la teoría en práctica. Utiliza estas dos dinámicas para que fomentes el autoconocimiento y el amor propio entre los pequeños y pequeñas de tu Centro.

Dinámica de autoconocimiento

Autorretrato

Instrucciones:

- 1 Entrégale un papel en blanco, papel de construcción de varios colores, lápices de colores, crayones, escarcha y tijeras a cada uno(a). Explícale que cada uno(a) va a utilizar los materiales que se les entregaron para dibujar un autorretrato. Abunda un poco en lo que es un autorretrato: cada uno(a) va a dibujarse a sí mismo(a) en su lugar favorito y haciendo algo divertido. Primero, realiza tu autorretrato para que lo utilices de ejemplo, y explícale a los niños y niñas que te dibujaste tomando en consideración "X" detalles, que estás en "X" lugar y haciendo "X" cosa que tanto te gusta.
- 2 Otórgale de 20 a 30 minutos para que trabajen en su autorretrato y luego pídele a cada uno(a) que explique lo que dibujó. Guíales para que hablen de ello(a)s, el lugar donde se encuentran y lo que están haciendo. Este es un ejercicio que lo(a)s llevará a pensar en ello(a)s, en quienes son y qué disfrutan hacer.
- 3 Puedes colgar los dibujos con los nombres en una parte del salón para que cada uno(a) sienta que es importante y parte del grupo.

Materiales:



Papel en blanco



Papel de construcción



Crayones de colores



Lápices de colores



Escarcha



Tijeras

Ejemplo:



Yo me amo porque...

Instrucciones:

- 1 Con un marcador rojo, dibuja un corazón grande en el centro de la cartulina blanca. Dentro del corazón, escribe la frase con un llena blanco "Yo me amo porque _____".
- 2 Utiliza las esteras (mats) que te entregamos como parte de los materiales de este programa. Acomoda las esteras (mats) en el piso y sienta a todos los niños y niñas haciendo un círculo. Coloca la cartulina con el corazón y la frase en el medio del círculo.
- 3 Ve uno(a) por uno(a) preguntándole por qué se ama a sí mismo(a). Cada vez que brinden sus respuestas, anótalas en un papel con pegante (sticky note). Entrégale el papel con su respuesta a cada niño o niña y pídele que lo peguen alrededor del corazón.
- 4 Una vez los niños y niñas hayan pegado su papel, levanta la cartulina con todas las respuestas, y explícales que siempre deben tener razones para amarse y respetarse a sí mismos. Resalta que siempre recuerden lo que escribieron en el papel y que todos los días repitan la frase completa (incluyendo su respuesta en el llena blanco): "Yo me amo porque _____".
- 5 Una vez culmine la dinámica, puedes colgar la cartulina en algún espacio del salón para que cada día los pequeños y pequeñas recuerden el valor de amarse y respetarse a sí mismos. En caso de que los papelitos se empiecen a caer de la cartulina, los puedes pegar con un poco de pega blanca.

Materiales:



Cartulina blanca



Marcador rojo



Esteras (mats)

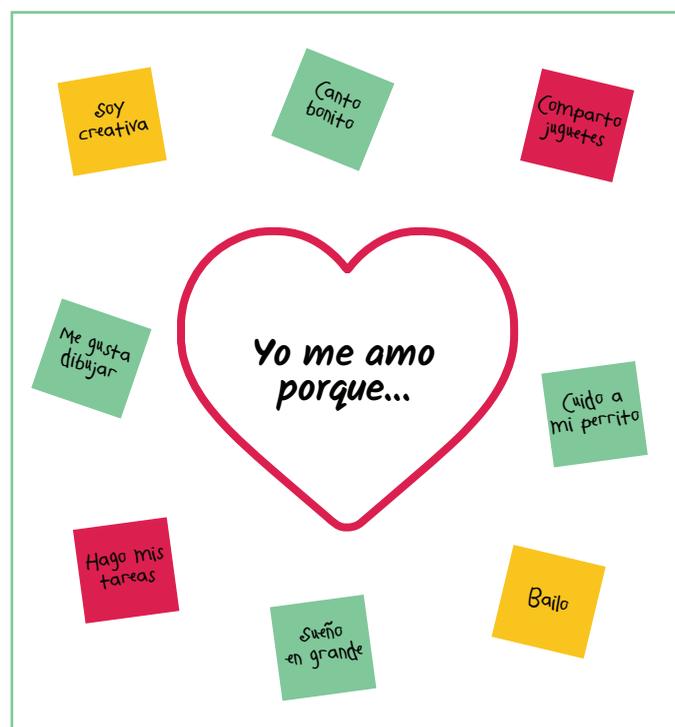


Papel con pegante (sticky notes)



Bolígrafo

Ejemplo:





iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 2

Lista de Cotejo

Módulo 1

Autoconocimiento en la niñez

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos del autoconocimiento y la felicidad con los niños y niñas.
- Realicé con los niños y niñas el ejercicio titulado “Brillamos con nuestra propia luz como las estrellas”.
- Cada Pequeño Emprendedor dibujó y presentó su autorretrato.
- Fomenté el amor y respeto propio entre los pequeños y pequeñas con la dinámica “Yo me amo porque _____”.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 2



**Desarrollo de destrezas importantes
para el emprendimiento**

04

La importancia de desarrollar destrezas claves para emprender exitosamente

En el primer módulo de esta primera fase de la metodología cubrimos un aspecto muy importante en el desarrollo de los niños y niñas: el autoconocimiento. Ese aspecto es vital para que los pequeños conozcan los seres únicos y maravillosos que son, y las cualidades y características distintivas de sus personalidades. De igual forma, que empiecen a crear consciencia acerca del amor y respeto propio que cada ser humano debe tener.

En este módulo, te adentrarás a otros aspectos que son vitales, pero que, a diferencia de las características y cualidades de los pequeños y pequeñas, se pueden aprender y desarrollar. Nos referimos a destrezas importantes para el emprendimiento.

La diferencia principal entre una característica o cualidad y una destreza es que las destrezas se pueden aprender y desarrollar. Por el contrario, las características o cualidades son parte de la esencia de un ser humano. Esto significa que el módulo de autoconocimiento busca que los niños y niñas inicien el proceso de descubrir, conocer, y valorar todas las cualidades con las que llegaron a este mundo y los hacen únicos.

Recordemos que este programa educativo nació para fomentar el emprendimiento en edades tempranas. Son muchas las destrezas importantes que deben aprender y desarrollar los niños y niñas entre las edades de 3 y 5 años. No las abarcaremos todas en esta herramienta. Nos enfocaremos en tres destrezas que son claves para que los niños y niñas logren convertirse en pequeños emprendedores y emprendedoras.

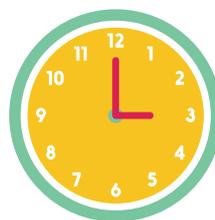
A continuación, proveemos información y herramientas que te permitirán guiar a los niños y niñas en el proceso de aprender y desarrollar tres destrezas claves para llevar a cabo cualquier tipo de emprendimiento a lo largo de sus vidas.

Es importante resaltar que los niños y niñas desarrollan destrezas con rapidez durante los primeros cinco años de vida. Es decir, que estamos en la etapa ideal para sembrar la semilla de las siguientes destrezas cognitivas en los pequeños y pequeñas. A continuación, abundaremos en las siguientes destrezas cognitivas que son claves para emprender cualquier tipo de proyecto exitosamente.



Comunicación

Resolución de problemas



Manejo del tiempo

05

Comunicación efectiva, resolución de problemas y manejo del tiempo



Somos seres humanos que tenemos que vivir en comunidad y armonía, pues compartimos este espacio tan preciado que llamamos Planeta Tierra. La clave de vivir de esta forma es saber comunicarnos efectiva y eficientemente con los demás. Esta es una destreza que se debe enseñar en edades tempranas, pues resulta en que los niños y niñas crezcan con la capacidad de articular y verbalizar sus ideas, pensamientos, sentimientos, incomodidades y preocupaciones.

Cuando de emprender se trata, esta destreza es vital porque un emprendedor o emprendedora necesita diferentes tipos de recursos para llevar a cabo un proyecto por más sencillo que sea. Durante el proceso de emprender, un ser humano debe saber relacionarse y comunicarse con otras personas que pueden colaborar positivamente con su proyecto. De igual forma, es importante que un emprendedor o emprendedora sepa conectar con otras personas.

Te estarás preguntando ¿cuál es la diferencia entre comunicar y conectar? Existe una gran diferencia entre estos dos conceptos, pero todo empieza por una buena comunicación. Un ser humano puede comunicarse con los demás cuando verbaliza lo que desea, propone o tiene en mente. Al verbalizarlo, los demás lo pueden escuchar, pero más allá de escuchar, no pasa nada más. Cuando un ser humano articula o verbaliza sus pensamientos, ideas o sentimientos, y logra que los demás se contagien y creen en sus palabras o apoyen sus proyectos, está conectando. Esta es la gran diferencia entre

comunicar y conectar.

De ahora en adelante, guía a los niños y niñas para que aprendan a comunicarse efectivamente y a conectar con los demás. Esta es una destreza que les abrirá muchísimas puertas en sus vidas.

Para que introduzcas este tema en el Centro, utiliza el ejemplo de un niño o niña que quiere hacer amigos. Él o ella puede acercarse a un compañero del salón y simplemente decirle "hola, seamos amigos". Al decirle esto, claramente se está comunicando bien, pues de forma contundente expresó su deseo de iniciar una amistad. En este caso, el otro niño o niña puede decir sí o no. Esto es una comunicación efectiva, pero no hay una conexión entre ambas partes.

Para que exista una conexión, y la amistad tenga mayores probabilidades de florecer y convertirse en una bonita relación, el acercamiento por parte del niño o niña que quiere hacer amigos puede ser más humano. También debe estar enfocado en resaltar todos los aspectos positivos que le motivan a iniciar una amistad. En este caso, un acercamiento que conduzca a una conexión más allá de una simple comunicación puede ser: “Eres muy divertido y me encantaría que seamos amigos. Tengo unas galletas que quiero compartir contigo”. La diferencia entre los dos acercamientos es que uno es simplemente comunicando y el otro es conectando con otro ser humano porque se está sintiendo valorado. Más allá de sentir que le están haciendo una pregunta, sentirá

que le están reconociendo una linda cualidad y están teniendo un gesto amable como compartir unas galletas.

En el acercamiento de comunicación, puede que la respuesta sea sí o no. En el acercamiento de conexión, orgánicamente la amistad iniciará de forma muy bonita. Esta es la gran diferencia entre comunicación y conexión. Utiliza este ejemplo con los pequeños y pequeñas para que no solo desarrollen destrezas de comunicación, sino que también logren conectar con los demás. Esto lo(a)s ayudará a convertirse en pequeño(a)s emprendedor(a)s que hacen la diferencia en un entorno simplemente con prestarles atención a otros detalles.



Resolución de Problemas

Otra destreza importante para el emprendimiento es la capacidad de solucionar problemas y no paralizarse ante ellos. En la vida, no todo sale según se planifica y, muchas veces, nos encontramos frente a situaciones que nos retan y exigen más de lo que creemos poder dar. Esto no se puede evitar, pues como seres humanos no podemos controlar todo lo que sucede a nuestro alrededor.

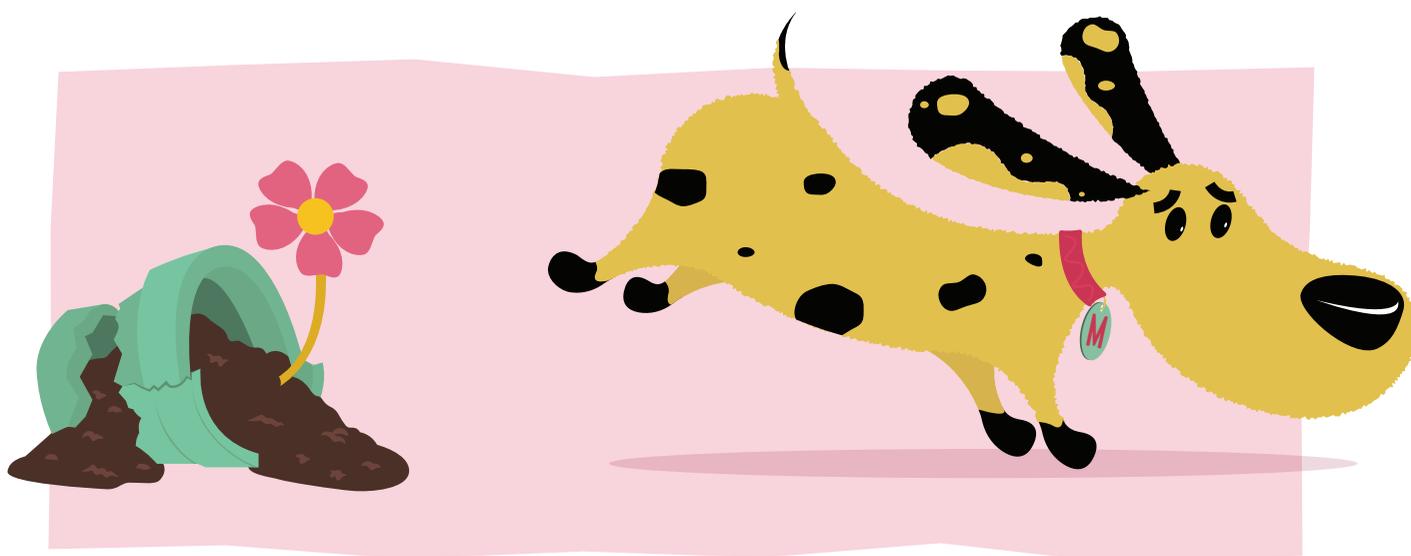
Lo que sí podemos hacer es aprender a manejar las situaciones adversas de la mejor manera. En el emprendimiento, muchas veces el camino es incierto y los recursos son escasos. De igual forma, ocurren eventualidades que son muy difíciles de anticipar. Es importante que, desde edades tempranas, los niños y niñas aprendan a seguir hacia adelante positivos, y a enfrentar las situaciones adversas, de modo que esto no obstaculice su futuro o genere frustraciones permanentes.

Resolver problemas es una destreza y, como toda destreza, se puede aprender y desarrollar con el tiempo. Enseñar esta destreza en edades tempranas

resulta en que más adelante, los pequeños y pequeñas se conviertan en adultos responsables con la capacidad de enfrentar y no huirle a los problemas. De igual forma, esta destreza permite que los niños y niñas desarrollen confianza y seguridad propia, pues al resolver problemas crean conciencia de sus grandes capacidades.

Para abordar este tema con los niños y niñas, te compartimos un cuento corto y sencillo que te ayudará a explicarles la importancia de buscar soluciones y no huir ante los problemas o situaciones adversas e inesperadas.

Esta es la historia del perrito Manchy...



Manchy y el florero

Manchy vivía en un hogar alegre y seguro en el que lo cuidaban, le daban amor, lo bañaban, alimentaban, llevaban a pasear, le compraban juguetes, y hasta un cuarto con camita tenía. Manchy formaba parte de una familia de cuatro integrantes: papá, mamá, hijo e hija.

Un día, Manchy estaba jugando en la sala de la casa y sin querer rompió un florero. Cuando el florero cayó al suelo hizo mucho ruido, se derramó el agua y el piso se llenó de los pedazos rotos del florero. Al escuchar el ruido, ver el agua y los pedazos del florero en el piso, Manchy se asustó tanto y tanto que se escapó de la casa y huyó a un bosque solitario.

Manchy pasó varios días y noches solo en el bosque con frío, sin comida, sufriendo y extrañando a su querida familia. La familia estaba muy triste y lo buscaban desesperadamente. Tanto buscó la familia a Manchy que lo encontraron desnutrido, deprimido y solo en el bosque a donde había huído luego de romper el florero. Manchy se escondió en ese bosque por miedo a enfrentar la situación. Manchy pensó que lo iban a castigar o a regañar por haber roto el florero.

Cuando la familia encontró a Manchy, no lo regañaron ni castigaron. Todo lo contrario. Le dieron mucho amor porque estaban felices de haberlo encontrado. Si Manchy no hubiera huido de la situación, no hubiera pasado esos días solo y perdido en un bosque. No había razón para huir. Manchy tuvo miedo de enfrentar las consecuencias de haber roto un florero y, por eso, pasó momentos más difíciles en el bosque.

Moraleja

Explícale a los pequeños y pequeñas que, al igual que Manchy, cuando les suceda algo no deben huir. Lo correcto es hablar con sus padres o maestros para buscarle una solución a la situación. Si huimos, las consecuencias son peores. Si nos quedamos y enfrentamos las situaciones, siempre habrá una solución y todo estará bien.



Manejo del tiempo

La tercera y última destreza cognitiva que te compartimos en este módulo es el manejo del tiempo. Las personas que tienen esta destreza bien desarrollada aseguran que en la vida hay tiempo para todo. El tiempo es el recurso más valioso que puede tener una persona y un emprendedor o emprendedora. Como todo recurso, debe ser bien invertido.

Es importante que desde la niñez se enseñe el valor del tiempo y el buen uso que siempre se le debe dar. La destreza de manejar el tiempo es la llave para una vida balanceada, objetivos cumplidos y proyectos completados. Este es un mensaje que le debes pasar a los niños y niñas del Centro para que poco a poco aprendan a organizarse y dedicarle tiempo a todos los aspectos importantes de sus vidas.

La base para aprender a manejar el tiempo es la combinación entre organización y disciplina. Una persona organizada y disciplinada sabe hacer buen uso de su tiempo y completa todas las tareas, metas y proyectos que se traza. Debes fomentar que desde esta etapa, los pequeños y pequeñas sepan organizarse y adquieran la disciplina necesaria para completar sus tareas, metas, proyectos, y hasta sepan identificar el tiempo para divertirse y hacer lo que les gusta y apasiona.

La organización tiene que ver directamente con tener claro lo que se tiene que hacer y encontrar el momento indicado para hacerlo. La organización requiere discernimiento para diferenciar entre lo que es y no es prioridad. Asiste a los niños y niñas en el proceso de saber organizarse a través de la identificación efectiva de prioridades. Para esto, puedes decirle a los pequeños y pequeñas que piensen en algo que les gustaría lograr, como por ejemplo ir a la playa con su familia. Ahora deben pensar en todo lo que tienen que hacer primero para poder ir a la playa con su familia y tratar de ordenar

cada actividad según la prioridad o la importancia que tenga cada una. Primero deben terminar sus tareas, luego deben recoger su cuarto, después deben bañarse, comer, organizar lo que quieren llevar a la playa y finalizar pasando todo un día disfrutando con su familia. Esto los ayudará a entender que, con organización y definición de prioridades, todo se puede lograr.

En su expresión más simple, la disciplina es un conjunto de normas, reglas o acciones cuyo cumplimiento constante conduce a cierto resultado. Si analizamos esta definición, podemos notar que la disciplina requiere cumplimiento, repetición y constancia para poder alcanzar un resultado deseado. Para poder obtener los resultados esperados en cualquier circunstancia, hay que trabajar consistentemente. Dedicarle tiempo esporádico a algo que deseamos no conduce a nada. Si un ser humano desea graduarse de la universidad, tiene que estudiar todos los días hasta lograrlo. No puede pretender obtener un grado académico dedicándole dos o tres horas al año. Lo mismo ocurre con cualquier proyecto, no se puede pretender concretar algo a lo que no se le dedica el tiempo requerido. Dedicarle el tiempo necesario a una actividad de forma constante es tener disciplina.

Explícale a los niños y niñas que ellos son como los superhéroes y heroínas que pueden lograr todo lo que se propongan siempre y cuando tengan dos súper poderes: organización y disciplina.

06

Dinámicas para fomentar las destrezas importantes para el emprendimiento

Si llegaste hasta este punto del módulo es porque ya tienes toda la información necesaria para abordar el tema de las destrezas importantes para el emprendimiento. Llegó el momento de poner la teoría en práctica. Utiliza estas tres dinámicas para que fomentes el desarrollo de estas destrezas importantes: comunicación y conexión, resolución de problemas y manejo del tiempo.

Dinámica de comunicación y conexión

Contemos una historia

Una de las formas más efectivas de conectar con los demás es compartiendo información en forma de historias. Estudios científicos han demostrado que el ser humano procesa y retiene mejor la información cuando es compartida en esta forma. Esto se conoce en inglés como storytelling. Aprender a compartir información en forma de historias ayudará a los pequeños y pequeñas en el desarrollo de sus destrezas de comunicación y conexión que, sin lugar a dudas, son necesarias para emprender exitosamente.

Esta dinámica ayudará a que los niños y niñas empiecen a dominar el arte de conectar con los demás a través de la forma en la que explican, hablan y comparten información. Esto fomenta a que busquen formas creativas y divertidas de explicar y hablar con los demás, especialmente cuando se trata de hablar en público.

Materiales:



Lápices de colores



Libreta

Instrucciones:

- 1 Piensa en algo interesante que hayas hecho recientemente y quieras compartir con los niños y niñas. Un ejemplo es que hayas ido al cine a ver una película de niños. En una libreta dibuja de tres a cinco páginas que ilustren tu experiencia en el cine viendo esa película. Comparte los dibujos uno por uno con los pequeños y pequeñas, y en cada uno cuenta lo que viviste y lo que deseas resaltar.
- 2 Entrégale a cada niño y niña una libreta y lápices de colores. Explícales que ahora ellos deben hacer lo mismo. Dirígelos para que recuerden una experiencia o un lugar que hayan visitado recientemente y explícales que deben dibujar lo que recuerdan de esa experiencia o lugar. Explícales que deben dibujar de tres a cinco páginas en la libreta.
- 3 Una vez terminen sus dibujos, motívalos a que cuenten la historia de lo que dibujaron mientras comparten los dibujos con el resto del grupo.

Busquemos una solución

Buscarle soluciones inmediatas a problemas o situaciones inesperadas es una destreza que se debe empezar a desarrollar en edades tempranas. Esta dinámica te ayudará a implementarlo en el Centro.

La idea central de esta dinámica es que los niños no dejen de completar una tarea sin antes buscar todas las alternativas posibles para poder lograrlo. Explícales que siempre hay una forma de lograr las cosas y que hay que buscar soluciones.

Materiales:



Crayones de colores



Bloques plásticos para construcción



Plastilina



Cartulina

Instrucciones:

- 1 Divide a los niños y niñas en dos grupos iguales.
- 2 Al grupo "A" entrégale bloques plásticos para construcción y una cartulina. Al grupo "B" entrégale plastilina y crayones de colores.
- 3 Explícale al grupo "A" que su tarea es dibujar un bosque y que solamente les puedes dar esos dos materiales (bloques y cartulina). Al grupo "B" explícale que su tarea es construir un edificio y que solamente les puedes dar esos dos materiales (plastilina y crayones).
- 4 Otórgale cinco minutos para que piensen y analicen cómo pueden cumplir con la tarea sin tener todos los materiales necesarios. Cuando pasen los cinco minutos, pregúntales cómo van a realizar la tarea con los dos materiales que les entregaste. La idea es que piensen en soluciones que les permitan aprovechar los recursos que tienen para lograr algo. Permite que expresen sus ideas, pues es ahí que desarrollan las destrezas de resolución de problemas y pensamiento crítico.
- 5 Una vez los pequeños y pequeñas compartan sus posibles soluciones, explícales que pueden hacer un intercambio de materiales entre grupos para que cada uno tenga lo que necesita. La idea es que intercambien entre grupos los bloques plásticos por crayones, de modo que el grupo que tiene como tarea dibujar un bosque quede con una cartulina y crayones. De igual forma, que el grupo que tiene como tarea construir un edificio quede con bloques de construcción y plastilina. De esta forma, podrán completar sus tareas.

Diseñemos una agenda

Una de las herramientas más comunes para organizarse y manejar el tiempo es la agenda. Esta herramienta permite que se establezcan prioridades y se lleven a cabo múltiples tareas en un periodo determinado de tiempo. Explícale a los niños y niñas que una agenda es un calendario en el que ellos pueden organizar todas sus tareas de modo que se completen y tengan tiempo para todo. Resalta que en esta dinámica diseñarán una agenda juntos.

Materiales:



Cartulina



Marcadores



Lápices
de colores

Instrucciones:

- 1 En una cartulina escribe con marcadores de diferentes colores los siete días de la semana. Utiliza un color distinto para cada día de la semana. Preséntale la cartulina a lo(a)s niño(a)s y explícales que esa será su agenda. Resalta que lo que les estás enseñando es un calendario que tiene los siete días de la semana. Puedes pedirle que reciten los siete días de la semana.
- 2 Pídele a los niños y niñas que mencionen todo lo que deben y quieren hacer durante la semana. Ayúdalos con ejemplos: leer un libro, colorear, hacer algún deporte o ejercicio, jugar, ir a la playa, compartir con la familia. Lo importante es que el listado sea realista, esté completo con todo lo que se hace en la semana, y tenga un balance entre trabajo y diversión.
- 3 Ahora, acomoden todas las actividades en la agenda de modo que cada día de la semana tenga actividades claves. Además, es importante que las actividades de diversión como ir a la playa y compartir con la familia se queden en el fin de semana para que los pequeños y pequeñas sepan que estos días son para compartir, descansar y divertirse.
- 4 Cuando terminen la dinámica explícales la importancia de organizar las actividades de la semana para que todas se puedan completar en su debido tiempo.



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 3

Lista de Cotejo

Módulo 2

Desarrollo de destrezas importantes para el emprendimiento

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos de las tres destrezas importantes para el emprendimiento.
- Los niños y niñas desarrollaron y contaron una corta historia para trabajar con las destrezas de comunicación y conexión.
- Los pequeños hicieron la dinámica de resolución de problemas.
- Como grupo, diseñamos una agenda con las actividades y tareas claves que debemos completar en la semana. La agenda es balanceada y permite que los niños y niñas entiendan que hay tiempo para todo si hay organización y disciplina.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 3



La importancia de crear valor en un entorno

07

Fomenta que los pequeños emprendedores y emprendedoras siempre busquen la manera de ayudar y realizar contribuciones en sus entornos

Ser un recurso de valor en un entorno debe ser la gran aspiración de todo ser humano. Estas palabras suenan complejas, pero no lo son: ser un recurso de valor es más sencillo de lo que parece. Esto se trata de simplemente reconocer en qué somos buenos y cómo podemos poner eso a disposición de los demás.

Es importante que los niños y niñas sepan identificar en qué son buenos y cómo ayudar en todo lo que puedan. Para que asistas a los niños en el proceso de identificar cómo pueden agregar valor en un entorno, fomenta que descubran aquellas cosas que les gusta hacer y que no les da trabajo realizar porque se las disfrutan y son buenos en eso.

Por ejemplo, puede haber niños o niñas que les guste recoger y siempre pueden ser voluntarios para recoger después de una actividad en el Centro o en su hogar. También, puede haber niños o niñas que les guste cantar o bailar y estén dispuestos a participar de actividades que requieran ese tipo de contribución.

Para abordar este tema con los niños y niñas explícales que ellos forman parte importante de grupos como su familia, el Centro, sus amigos y que, cuando uno forma parte de un grupo, siempre debe buscar la manera de ayudar al colectivo en lo que pueda. Utiliza ejemplos que los ayuden a entender mejor esta idea: en sus hogares siempre deben ayudar recogiendo sus juguetes, botando la basura, dándole amor a sus padres y hermanos. En el Centro siempre deben ayudar a mantener el salón recogido, llevando algún postre a las actividades, entre muchas

otras cosas.

Lo ideal es que trabajes con los pequeños y pequeñas para que ellos mismos sean capaces de identificar cómo pueden aportar valor en un entorno. Esto los ayudará a convertirse en personas con iniciativa que no tienen que esperar a que les digan lo que tienen que hacer. Fomentar la proactividad en los niños y niñas es vital para que siempre estén conscientes de que viven en una comunidad y eso requiere que aporten valor a la misma.

Utiliza este cuento del oso perezoso y la liebre veloz para explicarles a los niños y niñas lo que es crear valor en un entorno.

Ser un recurso de valor se trata de simplemente reconocer en qué somos buenos y cómo podemos poner eso a la disposición de los demás.



El oso y la liebre

Un día había una fiesta en el bosque y todos los animalitos estaban invitados. Cada uno tenía asignada una tarea para que la fiesta fuera divertida, entretenida y que no faltara nada.

El oso perezoso llegó a la fiesta sin ayudar y sin llevar nada para compartir con los demás. Simplemente llegó a comer y a sentarse en una esquina sin aportar nada.

En cambio, la liebre veloz se encargó de la comida, de la música y luego recogió todo para que el bosque quedara limpio después de la fiesta.

La liebre veloz aportó valor ayudando a que la fiesta fuera un éxito y que todos pudieran disfrutar. La liebre veloz también disfrutó y se sintió contenta por haber ayudado a que la fiesta fuera un éxito.

Moraleja

El aprendizaje de este cuento es que siempre debemos ser como la liebre veloz, buscar la forma de ayudar para que todo salga bien y sentirnos contentos porque dejamos una aportación en los entornos donde vivimos en comunidad. Recálcales a los pequeños y pequeñas que no se trata de que se encarguen de todo o que hagan cosas extraordinarias. Los pequeños gestos, acciones y detalles son los que hacen una gran diferencia.

08

Dinámica para aprender a crear valor en un entorno

Dinámica para crear valor en un entorno

Planifiquemos un compartir

Instrucciones:

- 1 Al iniciar una semana, comunícale a los estudiantes que el viernes tendrán un compartir y que cada uno debe aportar un detalle bien pequeño. Bríndales ejemplos de detalles como traer unas galletas, unas paletas o hasta hacerles un dibujo a sus compañeros.
- 2 Explícale al grupo que cada uno debe aportar lo que desee y que nadie está obligado a nada. Pregúntale a cada uno qué desea aportar y deja que tengan iniciativa. Si entiendes que lo que quieren aportar se sale de proporción, guíalos para que piensen y digan algo realista que no sea complicado ni costoso, más bien que sea un detalle. Anota lo que diga cada uno en el papel y durante la semana recuérdales a ellos y a sus padres lo que deben traer para el viernes.
- 3 Cuando llegue el viernes, separa media hora para el compartir y destaca la aportación de cada pequeño o pequeña.

Esto creará conciencia acerca de la importancia de tener iniciativa y que ellos experimenten la satisfacción que existe en aportar valor en un entorno.

Materiales:



Papel en blanco



Lápiz





iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 4

Lista de Cotejo

Módulo 3

La importancia de crear valor en un entorno

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos de crear valor en un entorno.
- Los niños y niñas entendieron la idea central y moraleja del cuento del oso perezoso y la liebre veloz.
- Se llevó a cabo un compartir en el que cada pequeño y pequeña aportó un detalle por iniciativa propia.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 4



La importancia de apreciar el valor de los demás y trabajar en equipo

09

Apreciar el valor de los demás

En el módulo anterior destacamos la importancia de que los pequeños y pequeñas creen conciencia acerca de crear valor en un entorno. En este módulo haremos énfasis en la importancia que tiene que los pequeños emprendedores aprecien el valor que también aportan los demás.

El primer paso para que los niños y niñas aprendan a vivir en comunidad es que siempre se preocupen por los demás y busquen la forma de aportar positivamente en toda ocasión.

El segundo paso es que reconozcan que los demás también tienen mucho que aportar, y que sus

aportaciones deben ser valoradas y agradecidas. Todos tenemos cosas buenas que aportar porque todos somos buenos en cosas distintas; este es el mensaje principal de este tema. Para que puedas transmitirle este mensaje a los pequeños y pequeñas, recuérdales que ellos son como las estrellas, cada una es única y brilla con luz propia. Esto significa que cada uno(a) es diferente y tiene propósitos diferentes. Eso es algo maravilloso porque la diversidad es lo más lindo que tiene el mundo.

10

Trabajo en equipo

“Ninguno de nosotros es tan bueno como todos nosotros juntos” son las sabias palabras que un día dijo Ray Kroc, fundador de McDonald’s.

Si analizamos las palabras de Kroc es prudente decir que un ser humano puede ser excelente en lo que hace, pero no puede hacerlo todo. Es de sabios y humildes reconocer que los grandes resultados se obtienen en equipo. El trabajo en equipo es extremadamente importante y se debe fomentar desde la niñez. Los pequeños y pequeñas deben reconocer el valor de pertenecer y formar un gran equipo.

Este programa fomenta el emprendimiento en la niñez y todo emprendedor o emprendedora debe aspirar a

tener un equipo que trabaje unido con el mismo norte y las mismas metas en común. Es así como las grandes cosas suceden en el mundo.

Fomenta que los niños y niñas no solamente reconozcan el gran valor que tienen sus compañeros y compañeras, sino que también formen equipos en los que todos puedan manifestar sus talentos y fortalezas. Todos los miembros de un equipo deben reconocer la gran meta que juntos deben alcanzar y saber qué fortalezas individuales harán que el equipo la cumpla exitosamente.

11

Dinámica para fomentar el trabajo en equipo

Dinámica de trabajo en equipo

Construyamos un castillo

Esta dinámica tiene como objetivo principal que los pequeños y pequeñas aprendan a trabajar en equipo. Más importante aún, que creen conciencia acerca de las grandes cosas que pueden lograr trabajando juntos.

El gran aprendizaje de esta dinámica es que los niños y niñas aprendan a formar parte de proyectos significativos y sepan dejar una aportación en los mismos. Explícales que, así como juntos lograron construir el castillo, unidos pueden lograr grandes cosas.

Materiales:



Plastilina



Sorbetes de papel



Cajas de cartón



Papel de aluminio



Bloques plásticos para construcción



Hilo



Liga de caucho (rubber band)

Instrucciones:

- 1 Divide a los pequeños y pequeñas en dos grupos iguales. Asígnale a un grupo el color rojo y a otro grupo el color azul.
- 2 Entrégale todos los materiales del listado anterior a cada grupo. Cada grupo debe tener exactamente los mismos materiales.
- 3 Explícales que cada grupo tiene que construir un castillo utilizando únicamente los materiales que se les entregaron. Puedes explicarles lo que es cada material y proveer ejemplos de cómo los pueden usar para construir el castillo. Pueden elaborar el castillo en el piso o sobre una mesa.
- 4 Otórgales de 30 a 45 minutos para construir el castillo. Asiste a los grupos durante el proceso.
- 5 Una vez construyan los castillos, cada grupo debe presentar el suyo. Lo más importante es que cada miembro del equipo explique cuál fue su aportación al castillo. Cada pequeño debe haber aportado una parte del castillo.



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder a la Fase 2

Lista de Cotejo

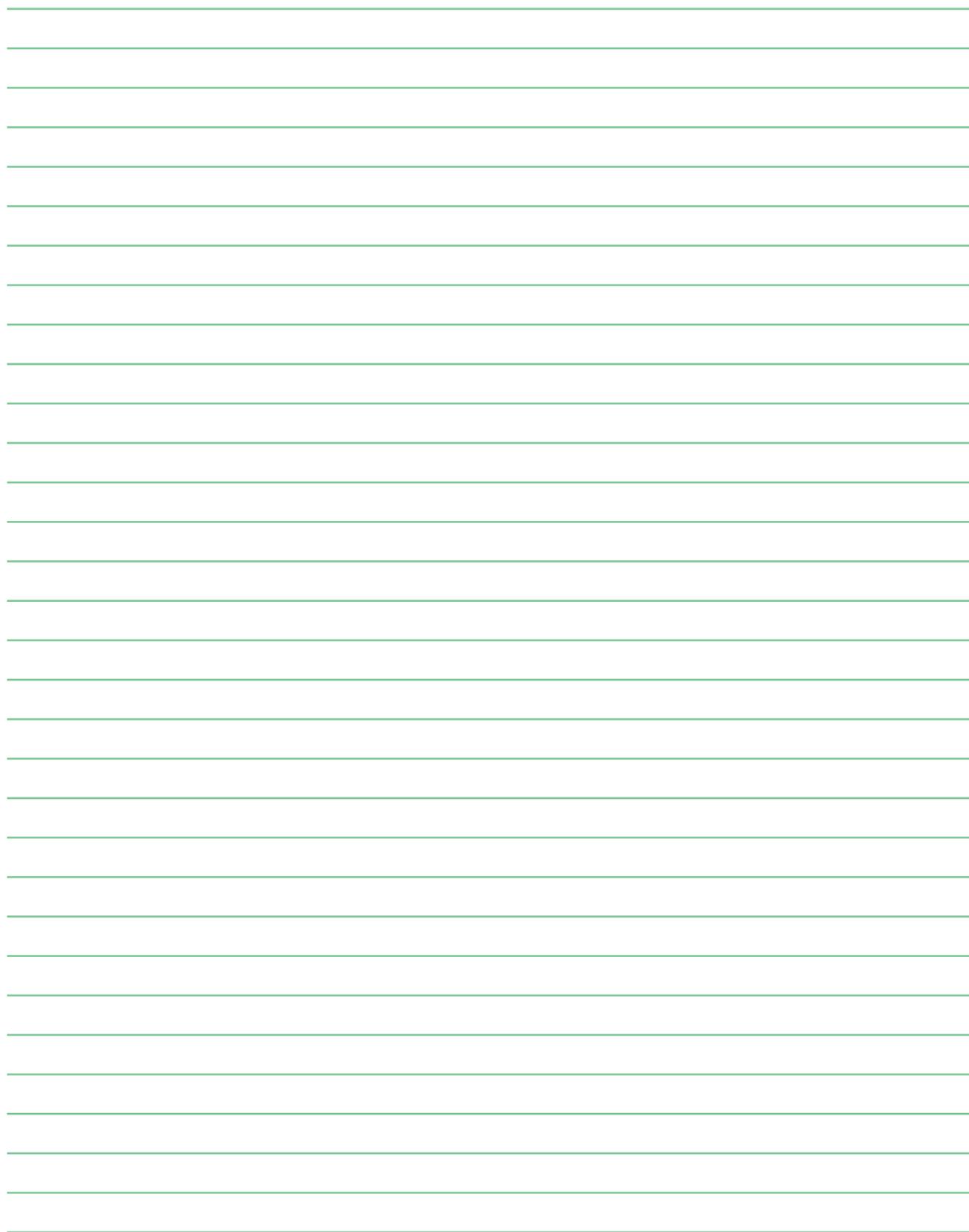
Módulo 4

La importancia de apreciar el valor de los demás y trabajar en equipo

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos de apreciar el valor de los demás y trabajar en equipo.
- Los pequeños trabajaron en equipo y lograron construir un castillo juntos.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.





Fase 2

Pequeños emprendedores en formación

Pequeños emprendedores en formación

¡Nos da mucha alegría que hayas llegado a la segunda fase de la metodología!

Bienvenido o bienvenida a un espacio en donde verás la creatividad de los pequeños y pequeñas en su máxima expresión.

En la primera fase, nos enfocamos en brindarte información y herramientas para trabajar con la fuerza motriz de todo emprendimiento: los seres humanos que, en este caso, son los niños y niñas con quienes estás implementando esta metodología. Los pequeños y pequeñas del Centro son los protagonistas y fuerza que siempre moverán los emprendimientos que estamos fomentando con este programa educativo.

Es por lo anterior que le dedicamos una fase completa a los aspectos que deben trabajar como individuos antes de empezar a formarse como pequeños emprendedores y emprendedoras. **La primera fase sentó las bases y creó un terreno fértil para que el espíritu emprendedor empiece a florecer en cada una de sus mentes y corazones.**

Desde este punto en adelante, y con tu dirección, los niños y niñas empiezan a formarse como pequeños emprendedores y emprendedoras. **¡Sí, llegó el momento de que seas testigo de la gran capacidad que tienen para crear!** Queremos motivarte y enviarte una buena dosis de energía, de modo que puedas transmitirle a los pequeños y pequeñas todo lo que hemos preparado para esta fase.

Esta fase responde al segundo objetivo de la metodología Pequeños Emprendedores:

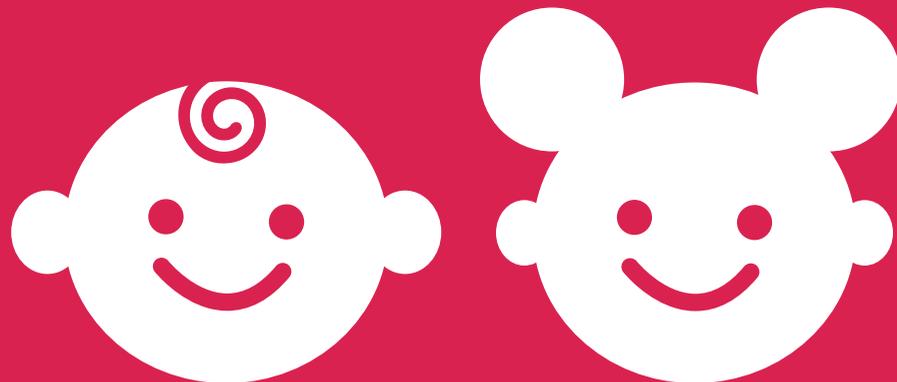
Educar a los niños y niñas acerca de lo que significa emprender, ser un emprendedor(a), tener visión, trazarse metas y traer ideas innovadoras a un entorno.

El director del Centro de Emprendimiento del Massachusetts Institute of Technology (MIT) y autor del libro *Disciplined Entrepreneurship*, Bill Aulet, dijo un día que “el emprendedor contribuye a cambiar y mejorar el mundo”. Esta cita de Aulet debe ser tu norte durante la implementación de esta segunda fase. Mientras vayas impartiendo los conocimientos que adquirirás al leer los próximos cuatro módulos, no pierdas el enfoque de la sabiduría que hay en las palabras de Aulet.

Un emprendedor o emprendedora tiene un propósito que debe cumplir a través de cualquier idea que desee materializar: CAMBIAR Y MEJORAR el mundo. Desde ahora, le enseñarás a los pequeños y pequeñas que la capacidad de hacer que el mundo sea un mejor lugar para todos habita en su interior. Es cuestión de saberlo y buscar la forma de lograrlo.

A través de cuatro módulos educativos, te dotaremos con información y herramientas que conducirán a que los niños y niñas conozcan los pilares del emprendimiento y empiecen a ser visionarios con la capacidad de generar ideas innovadoras. Esta fase te asistirá en el proceso de formar pequeños emprendedores y emprendedoras. ¡Estamos seguros de que disfrutarás el proceso y estarás orgulloso de los resultados!

Módulo 5



Emprendimiento y emprendedor o emprendedora

12

Emprendimiento en la niñez

El emprendimiento es un término que a través de los años ha recibido incalculables definiciones y, en ocasiones, pareciera que cada individuo tiene su propia forma de definirlo. Además, son muchas las opiniones y percepciones que existen acerca de esta disciplina en la actualidad. Desafortunadamente, se ven casos en los que el emprendimiento es tratado como un pasatiempo o como una actividad para entretenerse.

Es hora de que el emprendimiento sea visto como el camino que conduce a un individuo y su entorno a la evolución, progreso y bienestar.

Es importante brindarte un poco de contexto acerca del término emprendimiento para que empecemos a crear consciencia sobre lo que realmente significa y el valor que esta disciplina aporta a la sociedad.

El término emprendimiento parece ser nuevo, de esta época, pero la realidad es que surgió en 1850. Esta palabra se origina del término francés: entrepreneur. En 1920, Joseph Schumpeter acuñó el término y lo asoció directamente con la **capacidad y voluntad**

que tiene un individuo de convertir una nueva idea en una innovación exitosa.

Las aportaciones de Schumpeter a la disciplina del emprendimiento están cimentadas en los principios de innovación, riesgo y en salir de lo tradicional. Esto explica la razón por la cual otros académicos de épocas más recientes, como Peter Drucker (1985), resaltan que **el emprendimiento no está limitado a la esfera económica, pues se relaciona con otras actividades humanas.** Del mismo modo, aportaciones académicas que se han realizado acerca del emprendimiento destacan que este **no está limitado al desarrollo de un negocio.**

Sin lugar a dudas, el desarrollo de un negocio es una de las formas más tradicionales y efectivas de emprender, pero también existen otros tipos de emprendimientos. Ahora que estás formando pequeños emprendedores y emprendedoras, es importante que tengas presente que **emprender envuelve cualquier proyecto que se esté llevando a cabo de forma individual o colectiva que pueda resultar en una gran aportación para un grupo o entorno específico.** Lo importante del proyecto es que requiera que los individuos salgan de lo tradicional para obtener resultados nunca antes vistos y los cuales sean de beneficio colectivo.

Este programa nació para inculcar estos principios del emprendimiento en nuestros niños y niñas de modo que, a lo largo de sus vidas, el espíritu emprendedor siempre habite en su interior y lo(a)s mueva e inspire a dejar un legado en sus entornos. El trabajo que estás haciendo es de alto impacto y muy hermoso, pues sembrarás semillas cuyos frutos serán duraderos y abundantes.

13

Emprendimiento en la niñez

Joseph Schumpeter nos enseñó **que los emprendedores son individuos con facultades excepcionales que aprovechan oportunidades que otros no perciben o que crean oportunidades gracias a su propio empuje e imaginación.**

Con esta gran aportación de Schumpeter queremos inspirarte y motivarte a formar pequeños emprendedores y emprendedoras con la capacidad de reconocer las grandes oportunidades que existen en esta vida e ir tras ellas sin miedo ni dudas.

En este punto de la metodología, queremos dirigirte a que formalmente les presentes el maravilloso mundo del emprendimiento a los pequeños y pequeñas. Un mundo tan increíble como ellos y ellas, un mundo en el que las posibilidades son infinitas, en el que cada uno tiene espacio para ser auténtico y único. Un mundo en el que todos y todas pueden brillar con su propia luz como las estrellas en el cielo.

De ahora en adelante, trabajaremos para que los pequeños y pequeñas aprendan lo que es el emprendimiento, estén conscientes de lo que significa, pero más importante aún, que empiecen a emprender.

Para que puedas formar pequeño(a)s emprendedor(a)s, es importante que les expliques que cada uno de ellos nació para lograr grandes cosas, y que lograrlas requiere creer en ellos mismos, y en su capacidad de crear. Recordemos que el emprendimiento está cimentado en salir de lo tradicional, ver oportunidades que pasan inadvertidas para los demás y tener el impulso para ir tras ellas.

A continuación, una metáfora que te ayudará a presentarle a los pequeños y pequeñas los aspectos

más importantes del emprendimiento. Con mucha energía y entusiasmo, puedes compartirles la siguiente metáfora de los tres tesoros:

Hoy vamos a aprender lo que es emprender. Emprender significa que cada uno de ustedes tiene en su interior tres tesoros. Esos tesoros no se pueden ver ahora mismo, pero existen en su mente, en su corazón y en sus manos. No están en ningún otro lugar que no sea en ustedes mismos. Son los tres tesoros del emprendimiento, y de ahora en adelante hay que buscarlos. Los tres tesoros del emprendimiento son: 1) las grandes ideas que están en su mente, 2) la voluntad de hacer cosas únicas y diferentes, y 3) la capacidad de hacer las ideas realidad con el trabajo de sus manos.

En este momento no pueden ver los tesoros, pero cuando tengan una buena idea, las ganas de hacerla realidad y trabajen para lograrlo, encontrarán y verán los tres tesoros. Los tres tesoros se encuentran cuando logramos hacer nuestras ideas realidad. Son tesoros porque cuando los encontramos, disfrutamos de la mayor riqueza de la vida: ayudar a que el mundo sea mejor.



14

Dinámica para formar pequeños emprendedores y emprendedoras

Encontremos los tres tesoros del emprendimiento

Esta dinámica tiene como objetivo principal que los niños y niñas creen conciencia acerca de los principios del emprendimiento: 1) tener ideas únicas y diferentes, 2) querer desarrollarlas, y 3) trabajar para materializarlas. Es decir, que esto los ayudará a entender que el emprendimiento requiere buenas y diferentes ideas, voluntad para desarrollarlas y trabajo para materializarlas.

Materiales:



Tres cajas de cartón



Plastilina



Bloques plásticos para construcción



Name Tags

Instrucciones:

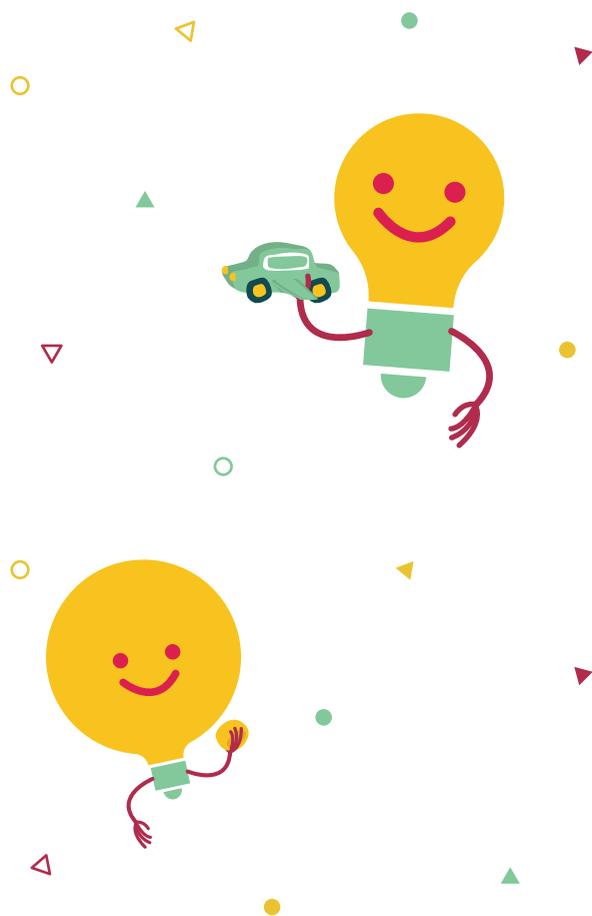
- 1 Arma tres cajas de cartón. Escribe la palabra IDEA en la primera caja, en la segunda caja escribe la palabra VOLUNTAD y en la tercera la palabra TRABAJO. Colócalas en la parte de al frente del salón. Explícale a los niños y niñas que esas cajas son tres tesoros: los tres tesoros del emprendimiento.



- 2 Entrégale la plastilina y bloques plásticos para construcción a cada uno de los niños y niñas. Todos deben tener los mismos materiales.
- 3 Explícales que esta dinámica es para encontrar los tres tesoros del emprendimiento.
- 4 Resalta que el primer tesoro es tener una idea única y diferente, y que para poder encontrarlo tienen que pensar en una. Guíalos para que puedan identificar una idea que se pueda concretar con los materiales que les entregaste. Un ejemplo puede ser crear un carro que vuela. Como los carros aún no vuelan, esto es una idea de algo diferente respecto a lo que ya existe. Esto es un buen ejemplo porque con los materiales que les entregaste podrían crear una replantación de esa idea.
- 5 Ahora déjales saber que el segundo tesoro es tener la voluntad (deseo o ganas genuinas) para desarrollar esa idea. Pregúntales si tienen muchas o pocas ganas de hacer esa idea realidad y que, para encontrar el segundo tesoro, tienen que tener MUCHAS ganas de hacerla realidad.
- 6 Una vez tengan la idea identificada y el deseo de desarrollarla, explícales que ya han encontrado dos de tres tesoros, pero que para emprender se requieren los tres tesoros. Es importante que dejes claro que, sin los tres tesoros no hay emprendimiento. Este es el momento para motivarlos a completar la búsqueda de los tres tesoros. Para esto, tienen que trabajar con sus manos y utilizar los materiales que les entregaste para materializar la idea o hacer algo que la represente. Utilizando el ejemplo del carro que vuela, los pequeños pueden hacer un carro de plastilina con alas para demostrar que concretaron su idea.

Una vez lo(a)s niño(a)s encuentren los tres tesoros, felicítalos y celebra con ellos el hecho de que emprendieron porque los encontraron. Entrégale un name tag a cada niño y niña que encuentre los tres tesoros. En el name tag escribe la palabra emprendedor o emprendedora seguido por el nombre del niño o niña. Es decir que, si la niña se llama María, el name tag debe leer: Emprendedora María. Cada niño o niña se debe colocar su name tag en la camisa para que se sienta orgulloso(a) de ser un pequeño emprendedor o emprendedora.

El gran aprendizaje de esta dinámica es que lo(a)s niño(a)s entiendan que las ideas son importantes, pero sin las ganas de desarrollarlas y el trabajo para materializarlas no hay emprendimiento.





iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 6

Lista de Cotejo

Módulo 5

Emprendimiento y emprendedor o emprendedora

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos del emprendimiento con los niños y niñas.
- Expliqué lo que es emprender utilizando la metáfora de los tres tesoros.
- Realicé la dinámica de los tres tesoros del emprendimiento con los pequeños y pequeñas.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 6



Pequeños visionarios

15

La visión es la base del emprendimiento

En el mundo del emprendimiento, la visión se trata de la capacidad que tiene un ser humano de plantear un **estado futuro deseado** para sí mismo, un grupo de personas o hasta para el mundo. Prestemos atención especial a la parte que dice: estado futuro deseado. La visión está atada directamente a lo que se aspira lograr en el corto, mediano y largo plazo. Esto **NO** significa que es la capacidad de predecir el futuro. Lejos de eso, tener visión implica tener la certeza de que, si en este preciso momento algo no existe, con el tiempo se puede crear.

La visión es reconocer que hay una necesidad, y tener la capacidad de imaginar una forma extraordinaria de satisfacerla. Los inventos que más han impactado a la humanidad son producto de la visión que un día tuvieron los seres humanos a quienes se les atribuyen dichas aportaciones. La visión es la base del emprendimiento porque es lo que abre los caminos para que las ideas empiecen a surgir y evolucionar. Todo emprendimiento nace de una visión individual o colectiva. **Si existe un ser humano con visión significa que viene una nueva solución.**

Es importante que, desde edades tempranas, los niños conozcan la importancia de tener visión, y confiar en sus capacidades de crear donde no hay. **La mejor manera de formar pequeños visionarios y visionarias es explicándoles que, si en este momento no tienen algo significa que existe una oportunidad para crearlo.** Más importante aún, debemos empoderarlos para que se sientan capaces de imaginar cosas que tienen el potencial de cambiar o mejorar el mundo.

Los grandes emprendedores y emprendedoras son visionarios. Tienen la capacidad de imaginar el futuro

del mundo y se anticipan a los acontecimientos para crear cosas nunca antes vistas. Henry Ford, creador de una de las primeras compañías de automóviles de la historia, solía decir: "si le hubiese preguntado a la gente qué querían, me hubieran respondido un caballo más rápido".

Si analizamos esta cita de Henry Ford, podemos identificar cómo la necesidad de transportarse rápida y eficientemente que abunda en los seres humanos fue satisfecha de una forma en que nadie se esperaba o imaginaba. Nadie le dijo a Henry Ford que proveyera algo distinto a un caballo. Él tenía clara la necesidad y buscó una nueva y mejor forma de satisfacerla. Este es el mejor ejemplo que te podemos compartir acerca de la importancia de la visión en el emprendimiento. Antes de empezar a generar o identificar ideas, es importante tener una visión.

Para que puedas abordar este tema con los pequeños y pequeñas, explícales que ellos tienen la capacidad de crear absolutamente todo lo que quieran en sus mentes. Lo importante es que piensen e imaginen todo lo que ellos entienden que puede hacer de sus vidas y el mundo algo maravilloso. Una buena forma de fomentar la visión en edades tempranas es reformulando la famosa pregunta:

X ¿qué quieres ser cuando seas grande?

✓ Es hora de que cambiemos las reglas del juego. Empecemos a preguntarle a los niños y niñas: **¿qué quieres crear o inventar?**

Cuando los niños o niñas respondan la pregunta, en vez de decirles que esperen a que sean grandes, se

les debe preguntar:

✓ ¿qué puedes ir haciendo para que un día lo logres?

Cambiar la pregunta original por estas dos fomentará que los niños empiecen a crear consciencia de que **para crear no hay que esperar.**

Aprovecha para hacerle esta pregunta a los niños y niñas para que empieces a formar pequeños visionarios y visionarias. Este ejercicio tan sencillo tiene la capacidad de enseñarle a los niño(a)s a pensar en grande y a sentirse capaces de poder generar sus propias creaciones.



16

Dinámica para formar pequeños visionarios

Construyamos un país

El objetivo de esta dinámica es que los niños y niñas aprendan a pensar en grande, y a ver con claridad y lujo de detalle algo que solamente está en su mente. Del mismo modo, la dinámica permite que los niños y niñas aprendan a explicar lo que visualizan.

Instrucciones:

- 1 Explícales a los niños y niñas que un país es un territorio o lugar donde habita una comunidad. Utiliza el ejemplo de Puerto Rico para que entiendan que nosotros vivimos aquí y que este es nuestro país.
- 2 Entrégales los materiales a cada niño(a). Lo ideal es que cada uno tenga los mismos materiales o que cada uno tenga variedad de materiales. Explícales que con esos materiales ellos deben construir un país en donde las personas puedan vivir felices y seguros. Importante resaltar que el país tiene que tener lugares bonitos como parques, playas, cine, escuelas, casas, hospital, Iglesia para que todos sus habitantes puedan vivir en comunidad. También explícales que su país puede tener absolutamente todo lo que ellos quieran y puedan imaginar, siempre y cuando no le haga daño a sus habitantes ni a la naturaleza.
- 3 Otórgales 30 minutos para que construyan su país. Una vez lo hayan construido, pídele a cada pequeño o pequeña que explique todo lo que tiene su país.

Al finalizar la dinámica, cada niño(a) habrá tenido que visualizar su propio país, lo que los lleva a pensar en aspectos que ellos quisieran que existieran en el

mundo y aprender a articularlo. Esta es la base de la visión, imaginar lo que queremos ver en el mundo y tener la capacidad de articularlo.

Materiales:



Cajas de cartón



Tijeras



Plastilina



Bloques plásticos para construcción



Crayones de colores



Lápices de colores



Cinta adhesiva (tape)



Papel de construcción



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 7

Lista de Cotejo

Módulo 6

Pequeños visionarios

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos acerca de la importancia de tener visión en el emprendimiento con los pequeños y pequeñas.
- Todos los niños y niñas respondieron las preguntas: ¿qué quieres crear o inventar? y ¿qué puedes ir haciendo para que un día lo logres?
- Los pequeños y pequeñas tuvieron la visión y crearon una simulación de su propio país.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 7



Pequeños con GRANDES ideas

17

La importancia de las buenas ideas

Ahora que formaste un grupo de pequeños visionarios y visionarias, capaces de imaginar un futuro extraordinario, puedes llevarlos por el maravilloso camino de las ideas. Las visiones se materializan a través de las ideas.

El novelista francés, Víctor Hugo, afirmó que “las que conducen y arrastran al mundo no son las máquinas, sino las ideas”.

La cita de Hugo nos reconecta con la línea de pensamiento que iniciamos en la primera fase de esta metodología: el emprendimiento no se origina en una máquina, computadora, dispositivo electrónico y mucho menos nace de un robot.

Si unimos la cita y el pensamiento anterior, podemos llevar el análisis a un punto más profundo y completo. Los acontecimientos que tienen el poder de evolucionar la forma en la que el mundo se mueve, no se originan en ningún otro lugar que no sean mentes humanas. Todo lo que vemos, escuchamos, tocamos, olemos, comemos y utilizamos es el resultado de algo que se originó en la mente de una persona, es decir, que es producto de una idea.

Este módulo tiene como objetivo principal que les enseñes a los pequeños y pequeñas la importancia de generar e identificar ideas que tengan el potencial de evolucionar a grandes y significativos emprendimientos. Los mismos deben tener la capacidad de convertirse en soluciones convenientes para las necesidades de otros seres humanos y el mundo, pero no nos compliquemos mucho en este momento. Empecemos por las ideas.

Recordemos que a nivel macro, el cuarto y último objetivo de este programa es que, con tu dirección,

los niños y niñas diseñen emprendimientos que se puedan presentar en el evento final o en una actividad para los padres en el Centro. Esta metodología está diseñada para que fase por fase y módulo por módulo, se vayan conceptualizando estos emprendimientos. Es decir, que mientras vayas implementado la metodología, poco a poco, los emprendimientos se irán identificando y diseñando.

Este módulo es extremadamente importante para el cumplimiento de este objetivo porque al completarlo, deben salir las ideas que servirán como punto de partida para diseñar los emprendimientos que serán exhibidos como parte de los resultados de este programa educativo.

A continuación, compartimos un ejercicio práctico para que crees la base de una buena generación e identificación de ideas. **Recuerda que una vez finalices este módulo, debes tener ideas que se puedan convertir en emprendimientos.** Nuestro mayor deseo es que, de ahora en adelante, empieces a trabajar con los niños y niñas en emprendimientos concretos que se puedan presentar ante un público.

Puedes abordar este tema con los pequeños y pequeñas simulando una aventura en el parque del emprendimiento. Empieza preguntando con mucha energía: ¿cuántos quieren ser pequeños emprendedores y emprendedoras con grandes ideas? ¡Motívalos a decir Sí con emoción! Ahora explícales que los emprendedores y emprendedoras tienen excelentes ideas, y las ideas salen de nuestras mentes. Para poder tener buenas ideas, necesitamos buena inspiración. Para buscar inspiración podemos ir a lugares lindos, donde hay otras personas, o simplemente estando atentos a todo lo que vemos, escuchamos y decimos.

Juguemos a que estamos paseando por el parque y queremos buscar inspiración para que nos surjan buenas ideas. Mientras paseamos por el parque podemos: observar, conversar y escuchar. Mientras dices cada palabra, pídele a los pequeños y pequeñas que las repitan después de ti. Este ejercicio puede salir así:

Tú: Cuando vayamos por el parque del emprendimiento, tenemos que buscar inspiración para que nos surjan buenas ideas. Mientras vamos por el parque, tenemos que OBSERVAR, CONVERSAR Y ESCUCHAR. Ahora repítanlo.

Niños y niñas: OBSERVAR, CONVERSAR Y ESCUCHAR.



18

Dinámica para generar e identificar ideas

Dinámica para generar e identificar ideas

Lluvia de ideas, mar de posibilidades

Esta dinámica tiene como objetivo principal que los pequeños y pequeñas aprendan a generar ideas y no sientan miedo de compartirlas o traerlas a un entorno.

Materiales:



Tablero (D-board)



Marcadores



Esteras (mat)



Papel con pegante

Instrucciones:

- 1 Con un marcador escribe la palabra IDEAS en el centro del tablero (D-board).
- 2 Acomoda las esterapas (mats) en piso y sienta a los niños haciendo un círculo.
- 3 Realízale a cada pequeño y pequeña la siguiente pregunta: ¿qué te gustaría inventar o crear?

- 4 En un papel con pegante escribe cada una de las respuestas. Cada respuesta debe quedar en un papel individual. Entrégale a cada pequeño o pequeña el papel con su respuesta, y dirígelos para que cada uno pegue su idea en el tablero (D-board).

- 5 Al final, el tablero debe quedar lleno con las ideas de los pequeños o pequeñas. Si algún papel se cae, lo puedes pegar con pega blanca. Puedes colgar el tablero en algún espacio del salón para que los niños y niñas recuerden que son pequeños emprendedores y emprendedoras en formación.

El aspecto más importante de esta dinámica es que cada pequeño pueda aportar una idea. Es vital que los dirijas para que sus ideas sean bastante claras. Esta dinámica es para que poco a poco vayas definiendo las ideas de los pequeños y pequeñas, de modo que más adelante puedas seleccionar aquellas que se pueden convertir en los primeros emprendimientos de los niños y niñas.

Una vez tengas las ideas en tus manos, selecciona varias ideas con las que entiendas que se puedan desarrollar proyectos concretos.

A partir de este momento, vas a necesitar esas ideas para continuar implementando la metodología Pequeños Emprendedores. ¡Esperamos que estés listo para una gran travesía!



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 8

Lista de Cotejo

Módulo 7

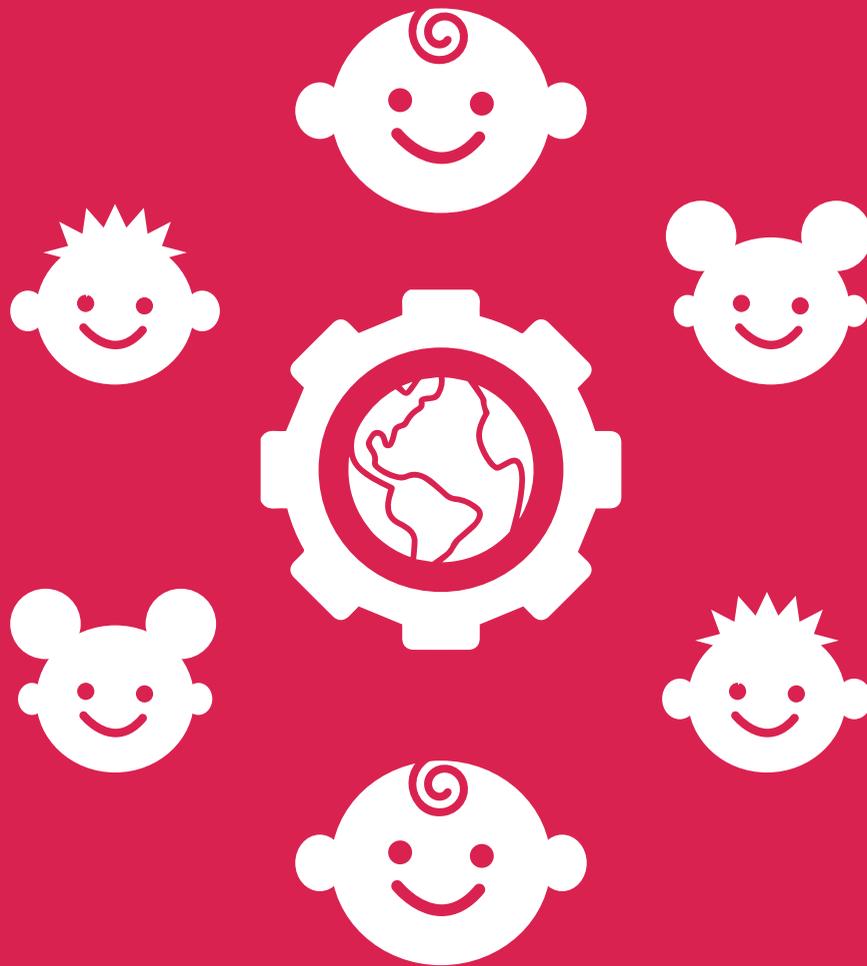
Pequeños con grandes ideas

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos acerca de la importancia de la generación e identificación de ideas en el emprendimiento.
- Todos los niños y niñas compartieron su idea en la dinámica **Lluvia de ideas, mar de posibilidades.**
- Ya tengo varias ideas identificadas que podrían convertirse en los primeros emprendimientos de los niños y niñas.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 8



Pequeños innovadores

19

La innovación mantiene el mundo en movimiento

Comúnmente, la innovación se confunde con avances tecnológicos y, aunque estos dos términos no son sinónimos, es cierto que la tecnología es un componente que facilita y simplifica los procesos de innovación. En palabras más sencillas, el desarrollo de tecnología es un tipo de innovación y probablemente el más común en estos tiempos, pero no el único.

El desarrollo tecnológico es vital para la evolución del mundo y para mejorar la forma en que vivimos. La tecnología nos ayuda a ser más eficientes y a satisfacer cada vez mejor nuestras necesidades básicas como la alimentación, comunicación y transportación. No obstante, los emprendedores también pueden satisfacer necesidades básicas; fomentar la eficiencia en muchos aspectos; ofrecer soluciones diferentes a problemas existentes o futuros de una manera nunca antes vista; así como brindar nuevas experiencias sin que esto esté limitado al desarrollo de tecnología.

Es vital que tengas presente la distinción entre innovación y tecnología al momento de abordar este módulo con los pequeños y pequeñas. Es importante que desde esta etapa de sus vidas aprendan los conceptos básicos y la importancia de innovar. No te alarmes, esto no significa que tienes que ofrecer un curso de programación o desarrollo de aplicaciones móviles.

Simplemente se trata de que dirijas a los niños y niñas para que aprendan a identificar necesidades y problemas, y que siempre busquen la manera de satisfacerlas o resolverlos de una forma en que no se haya pensado ni hecho antes.

Para abundar un poquito más en el tema de la innovación, te recordamos que son muchas las formas en las que se puede innovar. A continuación compartimos las tres categorías de mayor relevancia:

Innovación disruptiva:

Desde la perspectiva del emprendimiento, se puede innovar desarrollando un producto o servicio completamente nuevo para el mundo, así como cambiar las reglas del juego en cualquier entorno. **Sin limitarlo al desarrollo de un producto o servicio, la innovación disruptiva se da cuando un individuo, grupo de personas u organizaciones proponen formas de hacer las cosas que tienen la capacidad de revolucionar todo lo que se había estado haciendo hasta ese momento.** Para que la innovación disruptiva sea exitosa, al compartirla o difundirla entre grupos de personas debe superar el nivel de aceptación de la alternativa existente. En palabras más sencillas, las personas deben reemplazar lo que hacen, utilizan o consumen en la actualidad por la nueva alternativa innovadora. Las innovaciones disruptivas que son aceptadas por la masa, tienen el poder de desaparecer ciertos productos, lugares y formas de hacer las cosas para siempre. Desde la perspectiva de productos, se puede utilizar el ejemplo de la maquinilla y la computadora. La computadora fue una innovación disruptiva que sustituyó la maquinilla para siempre.

Por otro lado, no necesariamente se trata de reinventar la rueda, tampoco se trata de inventar problemas y necesidades. Se trata de reconocer las necesidades principales de los seres humanos y satisfacerlas de una forma en que los sorprenda, en el mejor sentido de la palabra, brindándoles algo más avanzado y eficiente respecto a lo existente. Esta es la innovación incremental.

Innovación incremental:

Se trata de realizar mejoras en un entorno, producto o servicio existente. Este es el ejemplo de los teléfonos

inteligentes. Apple y Samsung no inventaron el teléfono, esta invención ya existía. Estas empresas lo llevaron a otro nivel, es decir que, incrementaron la innovación.

Del mismo modo, se puede innovar con una mentalidad de desarrollo sostenible y bienestar social. Esto se conoce como innovación sostenible.

Innovación sostenible:

Se trata de desarrollar una solución enfocada en la conservación del medioambiente, así como el bienestar común en términos sociales y financieros. Básicamente, se trata de pensar en estos tres factores como prioridad a la hora de hacer cosas diferentes. Este es el ejemplo de los carros eléctricos. Satisfacen la necesidad de transportarse que tienen los seres humanos y al mismo tiempo proveen una solución diferente que protege el medio ambiente.

Ahora que conoces los principios de la innovación, compártelos de la siguiente forma con los niños y niñas del Centro para que de ahora en adelante sean pequeño(a)s innovadore(a)s. Primero explícales que hoy les vas a enseñar lo que es la innovación. La innovación significa que pensemos, y hagamos cosas diferentes para ayudar a los demás y al mundo. Con mucha energía, realízales la siguiente pregunta: ¿cuántos quieren pensar y hacer cosas diferentes para ayudar a que el mundo sea mejor? ¡Esperamos que todas las respuestas sean afirmativas!

Una vez formules esa pregunta con energía y entusiasmo, utiliza esta metáfora para explicar de una forma divertida y sencilla los principios de la innovación. Es como un mago que, con su varita mágica, desaparece cosas que existen y aparece cosas que no existían, y que son mejores que las que desaparecieron. Desaparece cosas que existían para que puedan aparecer nuevas y mejores cosas que nos ayuden a tener un mundo mejor.

Resalta que ellos no son magos y no pueden desaparecer cosas viejas y aparecer cosas nuevas con una varita mágica, pero sí pueden pensar y poco a poco crear cosas nuevas. En ellos existe la

capacidad de crear cosas nuevas que reemplacen las viejas por una alternativa que ayude a que el mundo sea un mejor lugar para todos. **Deja claro que no se trata de que quieran convertirse en magos, se trata de que sean pequeños innovadores. No es con magia que se innova, es con nuestra capacidad de pensar y hacer cosas diferentes.** Exhórtalos y empodéralos para que de ahora en adelante piensen diferente y trabajen para que sus ideas se conviertan en innovaciones.

En el módulo anterior de esta segunda fase de la metodología, llevaste a cabo una lluvia de ideas con los pequeños y pequeñas. También, seleccionaste las ideas que entiendes tienen el potencial de evolucionar a los primeros emprendimientos de los niños y niñas. Llegó el momento de agregarle el componente innovador a esas ideas. Analiza cada una de las ideas que seleccionaste y piensa cómo pueden resultar en proyectos que propongan nuevas formas de hacer las cosas. No te compliques. No se trata de cosas complejas, se trata de cosas sencillas que hagan la diferencia en un entorno.

Este es el último módulo de la segunda fase de la Metodología Pequeños Emprendedores. Al finalizar esta fase, es importante que tengas en tus manos las ideas de los pequeños y pequeñas, y que cada una tenga un componente innovador.

Recuerda que este programa educativo tiene como objetivo que las ideas innovadoras de los niños y niñas trasciendan a proyectos que se puedan presentar en el evento final o en una actividad que se lleve a cabo en el Centro para los padres y madres.

No se trata de presentar proyectos complejos, se trata de presentar lo que genuinamente nace de la mente y corazón de los niños y niñas, y lo que pueden lograr con tu dirección.

¡Confiamos en que estos conocimientos que estás adquiriendo resultarán en los primeros emprendimientos de los pequeños y pequeñas!

Dinámica para fomentar la innovación sostenible

¡Disminuyamos la generación de basura!

Esta dinámica tiene como objetivo principal que los pequeños y pequeñas aprendan que la generación de basura es un problema porque contamina el Planeta Tierra. Del mismo modo, los dirige a que piensen en formas creativas y diferentes para disminuir la generación de basura. Estos son los principios de la innovación: identificar problemas y pensar en nuevas formas de resolverlos. En este caso, trabajaremos con la innovación sostenible porque los niños y niñas pensarán en formas creativas de proteger el medio ambiente.

Instrucciones:

- 1 Explícales a los niños y niñas que en el mundo se genera mucha basura que contamina el medio ambiente. Enfatiza en que el Planeta es nuestra casa y la basura lo daña. El Planeta también es la casa de los animales y la basura les puede quitar la vida en algunos casos. Es nuestro deber proteger el medio ambiente para que tanto los seres humanos como los animales puedan vivir seguros. Para que los niños y niñas entiendan este concepto, utiliza el ejemplo de los peces en el mar. Comparte con ellos que muchas veces la basura como las botellas de agua y bolsas plásticas terminan en el mar haciéndole daño a los peces y a todas las criaturas cuyo hogar es el mar.
- 2 Entrégales a cada niño y niña los materiales. Explícales que hoy van a pensar en formas creativas y divertidas para evitar que la botella de agua termine en el mar. Enfatiza en que, cuando tomamos agua de una botella, en vez de botar la botella vacía, le podemos buscar un uso para que no se convierta en basura.
- 3 Dirígelos para que busquen formas creativas de transformar la botella de agua vacía en algo que se pueda usar. Un ejemplo es convertirla en un micrófono de juguete, y jugar a que son cantantes. Esto es un buen ejemplo porque con los materiales que les entregaste pueden convertir la botella de agua en un micrófono de juguete. En este caso, pueden utilizar el papel aluminio para hacer la parte de arriba del micrófono y decorarlo con escarcha.
- 4 Compárteles el ejemplo del micrófono y dirígelos para que hagan su propia creación. Una vez hayan terminado de transformar la botella de agua en algo que pueden usar, pídele a cada pequeño y pequeña que explique lo que crearon y para qué lo crearon.
- 5 Felicítalo(a)s por el trabajo que hicieron. Explícales que hoy se convirtieron en pequeño(a)s emprendedor(a)s innovadores e innovadoras porque crearon algo nuevo que ayuda a cuidar el Planeta.

Lo más importante de esta dinámica es crear conciencia acerca de los problemas que existen en nuestro alrededor, y enseñarle a los niños y niñas a pensar y crear soluciones innovadoras que ayuden a resolverlos. No podemos solucionar todos los problemas del mundo, pero con nuestra creatividad y pequeñas acciones hacemos la diferencia.

Materiales:



Botellas de agua vacías y reciclables



Sorbetos de papel



Escarcha



Papel de construcción



Hilo



Tijeras



Papel de aluminio



Cinta adhesiva (tape)

Ejemplo:





iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder a la Fase 3

Lista de Cotejo

Módulo 8

Pequeños innovadores

- Leí, entendí y abordé los fundamentos y conceptos teóricos de la innovación.
- Expliqué los fundamentos de la innovación utilizando la metáfora del mago.
- Cada niño y niña identificó una forma creativa de buscarle otro uso a una botella de agua para que no se convierta en basura.
- Le agregué el componente innovador a las ideas con las que estoy trabajando esta metodología.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.



Fase 3

Pequeños emprendedores en acción

Pequeños emprendedores en acción

¡Felicitaciones! Llegaste a la tercera y última fase de la Metodología Pequeños Emprendedores.

Gracias por aceptar ser parte de este programa educativo y mantenerte conectado con nosotros hasta este punto. Sin tu compromiso, trabajo y deseos genuinos de contribuir con el desarrollo y bienestar de nuestros niños y niñas, este proyecto no hubiera sido posible. Te felicitamos por darle vida a cada una de las páginas que hemos escrito en esta herramienta. Nos honras que confíes en los frutos que este tipo de iniciativa puede generar. Estamos seguros de que, mientras pusiste en práctica lo que te hemos compartido hasta ahora, fuiste testigo de todo lo que pueden lograr los niños y niñas con una buena dirección y educación.

Si durante las dos primeras fases obtuviste excelentes resultados, motívate aún más porque en esta tercera es que viene lo mejor: llevar la teoría a la acción. Es aquí donde todo lo que hemos sembrado dará frutos. Hasta ahora, hemos preparado un camino para que los niños y niñas adquieran una base sólida que les permita emprender cualquier tipo de proyecto a lo largo de sus vidas.

En las primeras dos fases de la metodología creamos el cimiento de la tercera. En la primera fase, te guiamos para que lograras fomentar el autoconocimiento y amor propio entre los niños y niñas. Del mismo modo, te brindamos herramientas para el desarrollo de destrezas importantes que necesitan los pequeños y pequeñas para emprender cualquier tipo de proyecto exitosamente.

En la segunda fase, te adentraste en el maravilloso

mundo del emprendimiento y te compartimos toda la información y herramientas necesarias para que los niños y niñas identificaran ideas, y se convirtieran en pequeño(a)s visionario(a)s. Por si fuera poco, te compartimos los conceptos más importantes de la innovación, y te guiamos para que lograras explicarle a los pequeños y pequeñas la importancia de innovar y brindar soluciones creativas ante problemas existentes y futuros.

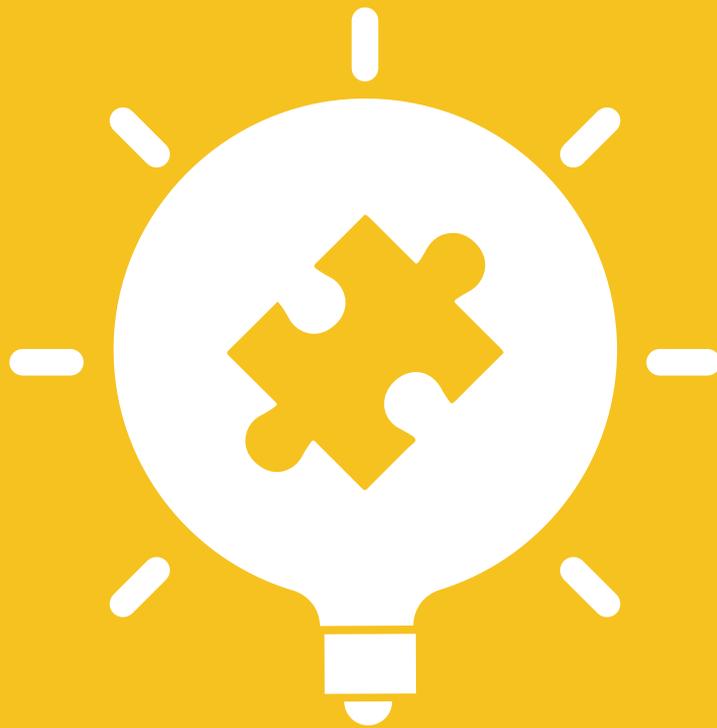
Ahora que tienes la base creada, podrás ver a los pequeños emprendedores y emprendedoras en acción. En esta tercera fase, trabajarás concretamente con proyectos que se pueden convertir en los primeros emprendimientos de los pequeño(a)s.

Esta fase responde al tercer y cuarto objetivo de la Metodología Pequeños Emprendedores:

- Conceptualizar y diseñar emprendimientos innovadores cimentados en la resolución de problemas, y en crear valor en un entorno.
- Presentar los proyectos ante un público, ya sea en el evento final del programa o a los padres en los Centros participantes.

A través de cuatro módulos educativos, te dirigiremos para que logres identificar, diseñar, y elaborar proyectos con los niños y niñas que resulten en sus primeros emprendimientos, y los puedan compartir en el evento final de este programa o con los padres en el Centro. ¡Que disfrutes todo lo maravilloso que estás a punto de crear con los pequeños y pequeñas emprendedores y emprendedoras en acción!

Módulo 9



Selección y definición de una idea para un emprendimiento

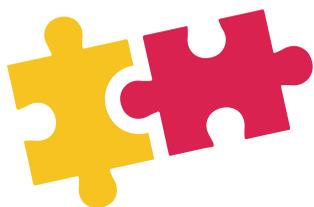
21

Identificar el problema

A lo largo de esta metodología hemos enfatizado en la importancia que tiene, en la disciplina del emprendimiento, identificar y resolver problemas. Todo emprendimiento debe surgir de la identificación de un problema, y de los deseos de un individuo de querer resolverlo de forma creativa, única y eficiente. En palabras más sencillas, cada emprendimiento debe tener un propósito: una razón para ser desarrollado.

Los emprendimientos requieren inversión de recursos que, en ocasiones, son significativos. El recurso de mayor valor que requiere cualquier emprendimiento es el tiempo de quien lo está llevando a cabo. Es decir, del emprendedor o emprendedora que tiene la aspiración de materializar sus ideas.

Para justificar y maximizar cualquier inversión de recursos, el propósito de un emprendimiento debe ser lo más claro posible. Si el emprendedor o emprendedora no tiene claro el problema que va a resolver, la necesidad que aspira satisfacer o la aportación que quiere dejar, caminará sin un norte y es probable que se quede dando vueltas en círculos sin llegar a ninguna parte.



Esta explicación acerca de la importancia de solucionar un problema puede sonar más compleja de lo que es. No queremos hacerte sentir que esto es muy complicado o difícil, por lo que te vamos a dar un poco de luz en este proceso. Trabaja con los niños y niñas para que juntos puedan identificar problemas con los que ellos se sientan identificados, de modo que este ejercicio pueda ser un trabajo en equipo.

Pregúntale a los pequeños y pequeñas qué cosas se les hace difícil hacer o qué cosas les piden sus padres que a ello(a)s no les gusta hacer. Para asistirte un poco más, a continuación te presentamos un listado de diez posibles problemas que pueden tener los niños que están entre las edades de 3 y 5 años:

- 1 No se pueden amarrar los zapatos.
- 2 No pueden ir solos al baño.
- 3 No alcanzan el lavamanos.
- 4 No les gusta el sabor de los alimentos saludables que deben comer.
- 5 No les gusta bañarse.
- 6 No se saben vestir solos.
- 7 No quieren ir al centro de cuidado, y se quedan llorando cuando los padres los dejan.
- 8 Se despiertan de madrugada.
- 9 No se quieren cepillar los dientes.
- 10 Quieren pasar mucho tiempo jugando con dispositivos electrónicos.

Ahora que te ayudamos un poco con este ejercicio de identificar problemas, trabaja con los pequeños y pequeñas para que ellos te vayan diciendo qué cosas no les gusta o se les hace difícil hacer. Puedes modificar esta lista como entiendas necesario, e ir mencionándoles cada uno de los problemas para que ello(a)s te vayan diciendo con cuál se identifican más.

Préstale atención a las reacciones y respuestas de los pequeños y pequeñas para que puedas ir identificando varios problemas que entiendas se podrían solucionar a través de un emprendimiento, ya sea creando un producto, servicio, o cualquier iniciativa que contribuya con su solución.

Ten presente que no se trata de identificar problemas complejos. La idea es buscar una solución que puedas conceptualizar con los pequeños y pequeñas. Ofrecer una solución única, efectiva y eficiente a un problema será el próximo paso. Para continuar con la metodología, debes primero seleccionar el problema con el que se identifican los niños y niñas, y con el que entiendas que pueden trabajar juntos ofreciendo una solución. Tan pronto tengas identificado el problema, puedes empezar a buscarle una solución con los pequeños y pequeñas.

Recuerda que no se trata de resolverlo todo. Si intentan resolverlo todo, no resolverán nada. Tampoco se trata de resolver múltiples problemas. La clave está en no complicarse, y llevar el problema a algo bien específico. Si identificaron un problema complejo, llévalo a su mínima expresión para que puedan continuar con el proyecto.

Nota: No es obligatorio seleccionar uno de estos problemas. Tampoco hay que limitarlo a problemas que abunden entre niños y niñas de 3 a 5 años. Estos son ejemplos que tienen como objetivo brindarte dirección, pero puedes identificar y seleccionar el problema de tu interés y el de los pequeños y pequeñas con quienes estás trabajando.



Recuerda que todo emprendimiento debe surgir de la identificación de un problema, y los deseos de un individuo de querer resolverlo de forma creativa, única y eficiente.

22

Buscarle una solución al problema



Ahora que identificaste un problema con los pequeños y pequeñas, podemos hablar de encontrarle una solución. La solución es vital para que el emprendimiento surja porque es lo que el emprendedor aspira crear, desarrollar, materializar y ofrecer.

Es importante que ahora trabajes con los pequeños y pequeñas para que juntos puedan pensar en una solución única y diferente respecto a todo lo que existe, y que resuelva eficientemente el problema que juntos identificaron.

Este ejemplo te ayudará con esta tarea de buscarle una solución al problema. La solución debe ser un producto, servicio, establecimiento o iniciativa que se pueda vender o poner a disposición de las personas que tienen el problema o la necesidad que identificaron. Es decir, que debe ser algo bien específico y concreto que se le pueda ofrecer a las personas como respuesta a su problema.

Utilicemos el ejemplo del problema número 4 que te compartimos en el listado anterior. Supongamos que seleccionaste trabajar con este problema que abunda en los niños y niñas: No les gusta el sabor de los alimentos saludables que deben comer. **Una buena solución para este problema es crear una línea de productos naturales para niños y niñas que estén hechos con ingredientes frescos, orgánicos y**

saludables que a su vez tengan sabores y texturas deliciosas. Lo más importante es que sean del total agrado de los niños y niñas para que siempre los quieran comer.

Este es un buen ejemplo porque el problema está bien definido, no es complejo y se puede resolver con la solución propuesta.

Una vez el problema esté bien definido y se haya planteado una solución, es importante crear un prototipo de la solución. En este caso, un prototipo es una representación lo más cercana posible a la solución que aspiran trabajar en este proyecto, **pero desarrollada con la menor o ninguna inversión posible**. No se trata de desarrollar el producto, servicio, establecimiento o iniciativa, **sino de desarrollar algo que muestre y represente cómo sería la solución, cuál es su finalidad y cuál es su valor principal.**

Aprovecha todos los materiales que te entregamos como parte de este programa. Utilízalos para crear un prototipo que no cueste dinero y represente la solución. A continuación, te explicamos paso a paso cómo construir un prototipo utilizando el mismo ejemplo de los alimentos frescos, orgánicos y saludables para niños y niñas.

La solución es lo que el emprendedor aspira crear, desarrollar, materializar y ofrecer.

Creación del Prototipo

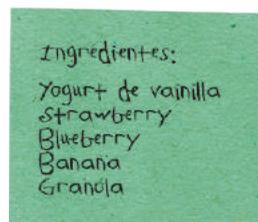
Paso 1

Pensar en una receta para niños y niñas que sea deliciosa, con buena textura y color, y solo tenga ingredientes naturales, frescos, orgánicos y saludables.



Paso 2

Escribir los ingredientes en un papel de construcción utilizando lápices de colores.



Paso 3

Utilizar uno de los envases de almacenar (canisters) que incluimos en la caja de materiales para simular el empaque del alimento. Pégalos el papel de construcción con los ingredientes para que se entienda lo que es el producto y cuál es su propósito y finalidad.



Sabemos que este ejemplo pondrá a volar tanto tu imaginación y la de los niño(a)s. Es importante que esto sea un trabajo en equipo, y que los pequeños y pequeñas tengan una alta participación. Utilizando este ejemplo, los niños y niñas pueden ser quienes definan los ingredientes del producto para que sea su propia creación.

¡Estamos deseosos de ver el prototipo que crearás con los pequeños emprendedores y emprendedoras! Ahora sabes por qué este módulo se titula: Pequeños emprendedores en acción. ¡Ya están concretando los emprendimientos!

23

El valor de la solución

Si llegaste a este folleto es porque ya identificaste un problema con los pequeños y pequeñas, y también crearon un prototipo de la solución. ¡Excelente!

Llegó el momento de reconocer el verdadero valor que tiene la solución que están proponiendo. De nada sirve crear una solución si nadie le percibe valor. Es importante que para que el emprendimiento sea exitoso, las personas que se beneficiarán del mismo le perciban valor. De lo contrario, no lo utilizarán o no se sentirán parte del proyecto. Si es así, el emprendimiento no tendrá el éxito esperado.

Lo más importante del emprendimiento es crear soluciones de valor para los demás. Es por esto que existe el término Propuesta de Valor. En palabras bien sencillas, la propuesta de valor es la razón principal por la que las personas utilizarán o comprarán el producto (si se trata de algo comercializable) o se sumarán al emprendimiento. La propuesta de valor no tiene que ser compleja y mucho menos un conjunto de muchas palabras que al final no dicen nada. Es suficiente con que los pequeños y pequeñas puedan identificar un solo aspecto que haga que su creación sea de valor, única y diferente respecto a todo lo que ya existe.

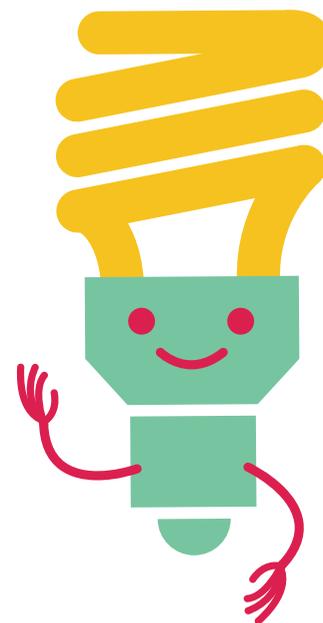
Manteniendo el ejemplo de los alimentos saludables para niños y niñas, podemos decir que la propuesta de valor de esta solución es:

Alimentos naturales, frescos, orgánicos y saludables con excelente sabor y textura para que los niños y niñas disfruten mientras reciben la mejor alimentación.

¡Se trata de ir directo al punto! No hay que resaltar ningún aspecto que no agregue valor. **La clave está en resaltar únicamente los aspectos relevantes y de valor para quien lo va a utilizar o para quien será desarrollado.**

¡Ahora inténtalo con los pequeños y pequeñas! Realízale la siguiente pregunta acerca de la solución que están creando: ¿Qué es lo que más les gusta de nuestro proyecto? Trata de guiarlos para que piensen en los aspectos más geniales de su proyecto y dirígelos para que logren identificar el valor de lo que están haciendo. Es importante que desde esta etapa aprendan a crear cosas de valor.

Al finalizar este folleto, es importante que como equipo hayan construido una corta oración con las palabras claves que hacen de su proyecto uno de valor para las personas que se van a beneficiar del mismo. Este emprendimiento es de los pequeños y pequeñas, por lo que su propuesta de valor pueden ser las palabras que ellos mencionen. Si no sale una oración y solamente salen palabras, no hay ningún problema, pues es la creación de los niños y niñas.



24

La identidad de la solución

¡Todo emprendimiento debe tener su propia identidad! Esto se refiere a que debe tener un logo que permita que sea reconocido y diferenciado de cualquier otro emprendimiento.

Ahora que los pequeños y pequeñas saben lo que van a crear, es importante que le den vida a lo que será el logo de su emprendimiento.

Esto parece complejo, pero no te alarmes porque lo vamos a simplificar. Lo más importante es que los pequeños y pequeñas sean los artistas y sean ellos quienes creen el logo de su emprendimiento.

Estos tres elementos te ayudarán a guiarlos en este proceso:

Nombre

Como equipo, piensen en una palabra corta, fácil de pronunciar, recordar y asociar con el emprendimiento. Es preferible que, si el emprendimiento es para contribuir con algún problema o necesidad en Puerto Rico o países de habla hispana, sea en español. También puede ser en inglés, siempre y cuando sea un concepto fácil de entender. La palabra puede ser compuesta y también puede ser un acrónimo.

Figura

Guía a los pequeños y pequeñas para que identifiquen y dibujen una figura o símbolo que distinga a su emprendimiento. Pueden ser descriptivas o asociativas al emprendimiento. Ayúdalos a identificar figuras relevantes que, con tu ayuda, puedan dibujar.

Colores

Como equipo, seleccionen entre dos y cuatro colores que, al combinarlos, lleven un mensaje coherente y cónsono con el emprendimiento que están trabajando.

Una vez hayan seleccionado el nombre, figura y colores, pueden unir todos los elementos y diseñar el logo que le dará identidad a su emprendimiento.

A continuación, el ejemplo del logo que podríamos utilizar para los productos de alimentos frescos, orgánicos y saludables para niños y niñas.



El nombre seleccionado es KiddyFresh.

Una palabra compuesta por Kiddy y Fresh. Kiddy significa pequeños y fresh significa fresco. Al unir estas dos palabras se forma una palabra original y única que lleva un mensaje claro, coherente, contundente y cónsono con el tipo de productos que se aspira desarrollar: frescos, orgánicos y saludables. El nombre también comunica que es una marca para niños y niñas. Es en inglés, pero es un concepto fácil de entender y captar por el mercado de habla hispana. Este nombre es ideal para el emprendimiento porque la audiencia no tiene que pensar mucho para captar el mensaje, es fácil de pronunciar y recordar.

25

Dinámica para crear el logo del emprendimiento

¡A ponerle cara a nuestro proyecto!

Esta dinámica tiene como objetivo principal que los pequeños y pequeñas dibujen el logo que le dará identidad a su emprendimiento. Al finalizar esta dinámica, los pequeños y pequeñas deben haber dibujado en una cartulina el logo de su emprendimiento.

Instrucciones:

- 1 Piensa en tres palabras cortas, fáciles de pronunciar, recordar y asociar con el emprendimiento que están trabajando los pequeños y pequeñas. En caso de que estés trabajando con varios emprendimientos, lleva a cabo la dinámica con cada uno. Con la tiza, escribe las tres palabras en la pizarra. Lleva a cabo una votación con los niños y niñas del equipo. La palabra que más votos reciba debe ser la que utilicen como nombre del emprendimiento.
- 2 Entrégale los materiales a cada grupo de niños y niñas que estén trabajando con los proyectos.
- 3 Explícales que van a dibujar el logo de su emprendimiento y que el logo es una obra de arte que representa su proyecto.
- 4 Piensa en figuras sencillas que los pequeños y pequeñas puedan dibujar, y que representen el emprendimiento. Dirígelos para que cada uno dibuje una parte del logo en la cartulina utilizando marcadores, crayones y lápices de colores. También pueden utilizar escarcha.
- 5 Pregúntale a los niños qué colores ellos entienden que debe llevar su logo y guíalos para que piensen en colores que se asocien con su emprendimiento. Como equipo, seleccionen de dos a cuatro colores. Asiste a los niños para que coloreen en la cartulina. Es importante que los dirijas para que su obra de arte tenga las características de un logo que se entienda y represente bien el proyecto que están trabajando.

Materiales:



Tiza



Papel en blanco



Marcadores



Crayones de colores



Lápices de colores



Escarcha



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 10

Lista de Cotejo

Módulo 9

Selección y definición de una idea para un emprendimiento

- Identifiqué con los pequeños y pequeñas el problema que como equipo vamos a resolver a través del emprendimiento.
- Planteamos una solución que resuelve el problema que identificamos de forma diferente, única y eficiente.
- Definimos la propuesta de valor de la solución.
- Creamos el logo de nuestro emprendimiento.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 10



**Audiencia que se beneficiará
del emprendimiento**

26

Identificar el perfil de la audiencia

¡Has avanzado bastante! Si estás en este módulo es porque los pequeños y pequeñas ya son emprendedores y emprendedoras en acción gracias a tu gran compromiso y dirección. ¡Felicitaciones! Estamos seguros de que están haciendo un excelente trabajo.

Recapitemos brevemente lo que trabajaron en el primer módulo de esta tercera fase de la metodología: ya identificaron un problema que aspiran desarrollar como equipo. Luego identificaron una solución que resuelve el problema que identificaron de forma diferente, única y eficiente. Definieron la propuesta de valor de la solución, y diseñaron el logo que le otorga identidad propia al emprendimiento que están trabajando activamente. ¡Excelente trabajo! Nos llena de alegría y orgullo que estés motivado o motivada, y disfrutando este programa con los pequeños y pequeñas.

En este módulo, destacamos la importancia de desarrollar soluciones para que otras personas o grupos se beneficien. Recordemos que uno de los principios del emprendimiento es ayudar a cambiar y mejorar el mundo. Para lograr eso, no necesariamente tenemos que intentar abarcarlo todo. Si nos enfocamos en ayudar a un grupo específico de personas y a mejorar sus vidas aportándoles algo de valor, estamos cumpliendo con el propósito de mejorar y cambiar el mundo de forma enfocada y realista.

El mensaje principal de este módulo es que las soluciones que desarrollemos siempre estén dirigidas a las personas correctas. Un emprendimiento puede tener gran potencial, pero si no está enfocado en la audiencia correcta, no será de valor percibido y no tendrá los resultados esperados.

Es importante que le expliques a los pequeños y

pequeñas que para que su emprendimiento sea exitoso, deben conocer para qué audiencia lo están desarrollando. Para abordar este tema, les puedes decir que el proyecto que están trabajando es para ayudar a que otras personas estén y vivan mejor. Para lograr eso es importante saber quiénes son esas personas. Agrega que hoy van a pensar en todas las cosas que le gustan e interesan a esas personas para poder hacerlos sentir felices con el proyecto que están trabajando.

Los pequeños y pequeñas deben crear conciencia acerca de la importancia de estudiar bien a su audiencia o mercado de interés para que puedan crear soluciones de valor que estén cimentadas en las necesidades, gustos y preferencias de la audiencia o mercado de interés.

Para lograr identificar la audiencia de interés del emprendimiento que están trabajando, pueden empezar respondiendo las siguientes preguntas:

- 1 ¿Quién se beneficiará de este emprendimiento?
- 2 ¿En dónde están estas personas ubicadas a nivel geográfico?
- 3 ¿Qué edades tienen?
- 4 ¿Cuáles son sus gustos y preferencias?
- 5 ¿Qué personalidades predominan en este grupo?
- 6 ¿Qué estilo de vida tienen?

KiddyFresh es una marca de alimentos naturales, frescos, orgánicos y saludables especialmente diseñada para niños y niñas entre las edades de 3 y 6 años. Esta es la audiencia principal de KiddyFresh porque serán los usuarios finales de sus productos. Es a estos niños y niñas a los que KiddyFresh tiene que conocer a profundidad para poder desarrollar productos que les fascinen a ellos y ellas. Si KiddyFresh no se dedica a conocer a profundidad a los niños y niñas con estas edades, no podrá desarrollar alternativas que se conviertan en los productos preferidos de su audiencia. Lo más importante de este ejercicio es que los pequeños emprendedores sepan reconocer que lo que están desarrollando no es para ellos y ellas, sino para otras personas. A estas personas hay que conocerlas para que logren conectar con el emprendimiento que están trabajando.

Respondamos las preguntas utilizando a KiddyFresh como ejemplo.

¿Quién se beneficiará de este emprendimiento?

KiddyFresh beneficiará a dos audiencias principales: 1) los padres y madres de niños y niñas que tienen dificultad encontrando alimentos saludables que le fascinen a sus hijos e hijas; 2) niños y niñas que no les gusta el sabor y la textura de alimentos saludables, y no los quieren comer.

¿En dónde están estas personas ubicadas a nivel geográfico?

KiddyFresh lanzará su primera línea de productos en el área metropolitana de Puerto Rico. Luego, se extenderá a las regiones norte, sur, este y oeste de la isla.

¿Qué edades tienen?

Los padres y madres de los niños y niñas KiddyFresh están entre las edades de 25 y 45 años. Los niños y niñas KiddyFresh tienen entre 3 y 6 años.

¿Cuáles son sus gustos y preferencias?

Los padres y madres prefieren alimentar a sus hijos e hijas con productos naturales, frescos, orgánicos y saludables que no tengan preservativos ni ingredientes que afecten la salud y bienestar de sus pequeños y pequeñas. A los niños y niñas KiddyFresh no les gusta comer vegetales, frutas, ni alimentos necesarios para su bienestar y crecimiento. Eligen golosinas y a la hora del almuerzo o cena no se comen la comida.

¿Qué personalidades predominan en este grupo?

Los padres y madres KiddyFresh son activos, energéticos, se mantienen a la vanguardia con todo lo nuevo que sale al mercado, se informan bien, y la salud y bienestar de ellos y su familia son su prioridad. Los niños y niñas KiddyFresh son energéticos, curiosos, activos y demuestran cierto grado de independencia.

¿Qué estilo de vida llevan?

Los padres y madres KiddyFresh tienen la agenda cargada. Están activos en proyectos, trabajan, se encargan de que todo esté en orden en el hogar y están completamente involucrados en la crianza de sus hijos e hijas. Los niños y niñas KiddyFresh van a su espacio de estudio o cuidado todos los días de la semana. Por las tardes tienen actividades como practicar un deporte o tocar un instrumento. Durante los fines de semana salen a pasear y divertirse con su familia.

Ahora que leíste este ejemplo, responde las mismas preguntas utilizando el emprendimiento que estás trabajando con los pequeños y pequeñas. Es importante que primero respondas estas preguntas para que guíes a los niños y niñas para que también sepan identificar a su audiencia de interés y lo que la distingue. Una vez respondas estas seis preguntas, puedes llevar a cabo la dinámica de este módulo para trabajar con los pequeños y pequeñas el perfil o perfiles de su audiencia de interés.

27

Dinámica para construir el perfil de la audiencia

¡Construyamos el perfil de nuestra audiencia!

Ahora que respondiste las seis preguntas claves para identificar la audiencia que se beneficiará del emprendimiento que estás trabajando con los pequeños y pequeñas, puedes utilizar esta dinámica para que ellos también sepan identificar para quién están creando una solución de valor. El objetivo principal de esta dinámica es que los niños y niñas aprendan a observar e identificar características y elementos distintivos de otras personas.

Instrucciones:

- 1 Dibuja la silueta de una persona en la pizarra.
- 2 Explícales a los pequeños y pequeñas que esa silueta representa a todas las personas que van a formar parte de su gran proyecto.
- 3 Destaca todos los detalles de la audiencia de interés para que los pequeños y pequeñas sepan de qué personas van a hablar.
- 4 Una vez dibujes la silueta y le expliques a los pequeños y pequeñas a qué personas representa esa silueta, pregúntales qué les viene a la mente cuando piensan en esas personas.
- 5 Escribe en la pizarra las siguientes categorías: género, edad, personalidad, estilo de vida, gustos y preferencias. Intenta acomodar cada respuesta en cada una de las categorías.
- 6 Al finalizar esta dinámica, debe quedar en la pizarra algo similar a la figura que te compartimos en el ejemplo.

Materiales:

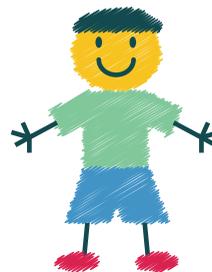


Tiza



Pizarra

Ejemplo:



Perfil de audiencia Kiddie Fresh

- 3 a 6 años
- Energéticos, curiosos, no les gusta el sabor de los alimentos saludables.
- Aman a su familia, comparten con sus amigos y amigas.



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 11

Lista de Cotejo

Módulo 10

Audiencia que se beneficiará del emprendimiento

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos de la audiencia que se beneficiará del emprendimiento.
- Respondí las seis preguntas claves para identificar y conocer a profundidad la audiencia del emprendimiento que estoy trabajando con los pequeños y pequeñas.
- Realicé la dinámica del perfil de la audiencia con los pequeño(a)s y juntos creamos el perfil de nuestra audiencia.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 11



Aspectos financieros del emprendimiento

28

Modelo de negocio

Durante todo tu emocionante, productivo y enriquecedor recorrido por la Metodología Pequeños Emprendedores, hemos identificado puntos en los que sabemos que trabajaste arduamente para transmitir los conceptos y realizar las dinámicas con los pequeños y pequeñas. Es por esto que nos hemos mantenido felicitándote y motivándote a lo largo de esta travesía.

Al llegar a este módulo, queremos felicitarte y motivarte aún más, pues si estás en esta página es porque el emprendimiento o emprendimientos que estás trabajando con los Pequeños Emprendedores ya están definidos y diseñados. ¡Esto nos llena de mucha satisfacción y emoción! Una vez más, te damos las gracias por creer en este programa y por tener el compromiso que se requiere para compartir estos conocimientos con los pequeños y pequeñas que, gracias a tu dirección, ya son emprendedores y emprendedoras en acción.

Este folleto es muy importante para los emprendimientos que están inclinados hacia el desarrollo empresarial. Es decir, que si el emprendimiento que estás trabajando con los pequeños y pequeñas se trata de un negocio, un producto o un servicio cuya finalidad es comercializarse (venderse), este módulo es indispensable.

En caso de que el emprendimiento que estás trabajando no se trate del desarrollo de un negocio, un producto o servicio que se vaya a comercializar (vender), de todas formas podrás adquirir y compartir conocimientos muy valiosos acerca del desarrollo empresarial con los pequeños y pequeñas.

En este folleto te compartimos lo que es un modelo de negocio, así como su importancia y finalidad en el desarrollo empresarial.

El modelo de negocio es lo que determina cómo la solución (producto o servicio) será monetizada. Es decir, cómo el negocio generará ingresos y ganancias. En palabras bien sencillas, este término se refiere a la forma en que un negocio genera sus ventas y ganancias. El modelo de negocio es lo que garantiza que se tenga bien identificado quién paga, cómo paga, por qué paga, así como cuándo y cuánto paga por el producto o servicio que se brinda.

Este es un término bastante complejo, pero no queremos complicarte. Lo más importante es que conozcas sus aspectos más básicos. El objetivo de compartirte esta información es que si estás trabajando algún emprendimiento que se pueda comercializar, es importante que identifiques con los pequeños y pequeñas un modelo de negocio que garantice que el producto o servicio se puede vender y generar ganancias. Del mismo modo, la forma en que se venderá y generarán esas ganancias.

Existen muchos modelos de negocios, pero te compartimos el más tradicional para que puedas transmitirte esta información a los pequeños y pequeñas de la manera más efectiva posible. La forma más común que existe para generar ingresos y ganancias en los negocios es la venta al detal. El proceso es sencillo: el emprendedor o emprendedora desarrolla un producto o servicio, establece un precio justo que produzca ganancias, y lo vende directamente a los consumidores o usuarios finales que le perciben valor. Este es el ejemplo de los supermercados, por mencionar alguno. Los supermercados tienen un modelo de negocio de venta directa o venta al detal.

Esto significa que su forma de generar ingresos y ganancias es comprando productos en grandes cantidades a fabricantes o distribuidores, y

cantidades a fabricantes o distribuidores, y vendiéndolos al detal a los consumidores o usuarios finales. Son consumidores o usuarios finales porque son los que van al supermercado a comprar productos que se llevan a su hogar para consumirlos. Al vender los productos a los consumidores finales a unos precios más altos en comparación con el precio al que los compraron, generan ventas que resultan en ingresos de capital y, a su vez, en ganancias. Es así como logran ser rentables, mantenerse abiertos y operando.

Reconocemos que este es un tema denso y que puede ser un reto explicárselo a los niños y niñas. Para que les puedas explicar los conceptos básicos de un modelo de negocio a los pequeños y pequeñas, puedes utilizar la dinámica que te compartimos en el siguiente folleto. Con esta dinámica, podrás abordar de una forma bien sencilla este tema que, a mayores escalas, puede ser complejo.

En caso de que estés trabajando con los pequeños y pequeñas un emprendimiento que requiera un modelo de negocio, puedes utilizar la siguiente tabla para que lo puedas identificar.

Esquema para identificar un modelo de negocio efectivo	
1 ¿Quién paga?	
2 ¿Por qué paga?	
3 ¿Cómo paga?	
4 ¿Cuándo paga?	
5 ¿Cuánto paga? y ¿Cómo el negocio recibe ganancias?	

Otro tipo de modelo de negocio que es muy común en estos tiempos es el de aplicaciones que funcionan como intermediarios entre el proveedor de un servicio y la persona que lo necesita. Este es el modelo de negocio de aplicaciones como Uber. Su razón de existir es conectar a un proveedor de servicio, que en este caso es un conductor, con una persona que necesita el servicio, que en este caso es el pasajero.

Ejemplo: A través de un modelo innovador, Uber logra ser un intermediario que los conecta para resolver de una nueva forma la necesidad del transporte privado. Uber tiene un modelo de negocio que le permite tener una entrada de efectivo cuando conecta a ambos jugadores: conductor y pasajero.

Respondamos las preguntas con el modelo de negocio de Uber para que puedas tener un buen ejemplo a la hora de realizar este ejercicio.

Esquema para identificar un modelo de negocio efectivo	
1 ¿Quién paga?	El pasajero.
2 ¿Por qué paga?	Por una plataforma tecnológica que le provee acceso a una transportación privada, segura, eficiente y con altos estándares de servicio al cliente.
3 ¿Cómo paga?	A través de la aplicación con una tarjeta de crédito, cuenta de banco o PayPal. En algunos casos, también aceptan dinero en efectivo y otros métodos de pago.
4 ¿Cuándo paga?	En el momento en que culmina su trayecto.
5 ¿Cuánto paga? y ¿Cómo el negocio recibe ganancias?	El pasajero paga una tarifa que depende de la distancia que haya recorrido. El dinero entra al negocio cuando el pasajero paga por el trayecto. De este dinero, Uber le paga al chofer un porcentaje, y el resto es ingreso y, se supone, que también ganancia para Uber.

Ahora que conoces los conceptos básicos de un modelo de negocio, lleva a cabo la dinámica que te presentamos a continuación para que los puedas compartir con los pequeños y pequeñas.

29

Dinámica para explicar lo que es un modelo de negocio

¡Fundemos nuestro supermercado!

El objetivo principal de esta dinámica es que los pequeños y pequeñas aprendan los conceptos básicos de un modelo de negocio: tener productos o servicios que se puedan vender, asignarle un precio justo, y vendérselos a los consumidores que pueden y están dispuestos a comprarlos porque los necesitan y le perciben valor. Del mismo modo, esta dinámica fomenta uno de los aspectos más importantes de los negocios: el servicio, la experiencia del consumidor y el trato excelente al cliente.

Materiales:



Caja registradora



Dinero de juguete



Compra de juguete



Ábaco



Cartulina



Marcadores



Papel de construcción

Instrucciones:

- 1 Explícales con mucha emoción a los pequeños y pequeñas que hoy van a fundar (crear) su propio supermercado. Para que sea más divertido, entre todos pueden ponerle un nombre al supermercado. Utiliza la cartulina y los marcadores para escribir el nombre que elijan. Pégala en el espacio del salón donde vayan a simular el establecimiento.
- 2 Acomoda la compra de juguetes en el salón, de modo que representen las góndolas de un supermercado. Puedes utilizar mesas, tablillas o sillas para acomodar la compra y simular las góndolas.
- 3 Explícales a los pequeños y pequeñas que a los productos se les tiene que asignar un precio justo que los clientes puedan y estén dispuestos a pagar con el dinero que tienen disponible. Entrégales papel de construcción y lápices de colores a los pequeños y dirígelos para que le asignen un precio justo y realista a cada producto. Explícales a tus Pequeños Emprendedores que los precios se asignan dependiendo de lo que cueste ese producto en otros lugares y el valor que tengan para los clientes. Esto les ayudará a entender el concepto de la competencia. Los precios deben ser similares a los de otros supermercados porque si los de su supermercado son más caros, nadie los va a querer comprar. Peguen los papeles con los precios al lado de cada producto. Trabaja con números redondos y sencillos para que los niños y niñas puedan contar con facilidad.

- 4 Crea un espacio en donde se pueda hacer la fila para pagar y acomoda la caja registradora.
- 5 Divide a los pequeños y pequeñas en dos grupos. Un grupo que trabajará en el supermercado y otro grupo de clientes.
- 6 Entrégale una cantidad de dinero a cada pequeño o pequeña que jugará el papel del cliente. La cantidad de dinero debe alcanzarles para comprar varios productos del supermercado. Explícales que les estás entregando X cantidad de dinero, y que deben saber escoger bien los productos que van a comprar porque tienen que hacer buen uso del dinero. Si se exceden de la cantidad que tienen, no tendrán suficiente dinero para pagar la compra. Lo importante es que comprendan lo que necesitan y que el dinero les alcance para todo eso. Resalta la importancia de hacer buen uso del dinero.
- 7 El grupo que trabaja en el supermercado debe estar dividido entre la caja registradora y los lugares donde ubicaron los productos. El grupo de clientes debe entrar al supermercado y ser recibido por los que trabajan en el supermercado de una forma amable y servicial. Explícales la importancia de tratar a los clientes con amabilidad, asistirlos y brindarles una gran experiencia de consumo.
- 8 Dirige a los pequeños y pequeñas que son clientes para que entren al supermercado, y a los que son empleados del supermercado que los reciban con mucha energía y amabilidad. Explícales a los empleados del supermercado que ellos deben tratar muy bien a los clientes y ayudarlos a encontrar lo que están buscando.
- 9 Explícales a los clientes que deben seleccionar su compra y llevarla a la caja para pagar. Los pequeños y pequeñas que están en la caja registradora deben tratar a los clientes con mucha amabilidad y preguntarles si encontraron todo lo que buscaban y si los pueden ayudar con algo más.
- 10 Los pequeños y pequeñas que están cobrando deben sumar con el ábaco la cantidad de dinero que están comprando en producto los clientes y decirles el total de la compra. Los clientes deben contar el dinero que tienen y pagar la cantidad. Ayuda a los pequeños a calcular el costo de la compra y a contar el dinero. Al terminar la transacción, los empleados deben darle las gracias a los clientes por su compra. Los clientes deben darle las gracias a los empleados por su excelente trabajo y servicio.

Esta dinámica ayudará a los pequeños y pequeñas a entender los conceptos básicos de un modelo de negocio y aprenderán la importancia de comprar con un presupuesto. Del mismo modo, esta dinámica ayuda a fomentar el excelente trato, servicio y experiencia que se le debe dar a los clientes.

Los recursos son todos los materiales, personas o elementos necesarios para hacer el emprendimiento realidad. La finalidad es el propósito para el cual se necesita el recurso. El costo es la cantidad de dinero que se requiere para adquirir el recurso.

Lo más importante de este ejercicio es que los niños y niñas aprendan que los emprendimientos requieren recursos que cuestan dinero. Del mismo modo, es importante que los pequeños y pequeñas sepan identificar recursos esenciales, así como conocer la cantidad de dinero que necesitan para ejecutar su emprendimiento.

Realiza el ejercicio de identificación de recursos esenciales para el desarrollo del emprendimiento con los niños y niñas. Es importante destacar el término esencial. Los emprendimientos se inician con lo esencial, es decir, con todo aquello que es indispensable. Se debe evitar adquirir o invertir recursos innecesarios. Este ejercicio parece sencillo, pero es muy importante porque ayuda a minimizar el desperdicio de recursos. Muchas veces, los emprendedores y emprendedoras no llevan a cabo este ejercicio, y empiezan a adquirir e invertir recursos que no son necesarios o que no aportan valor.

Dirige a los pequeños y pequeñas para que juntos, como equipo, logren realizar un listado de los recursos esenciales que requiere el emprendimiento que están trabajando. Una vez identifiques los recursos con los niños y niñas, busca información acerca del costo que tiene cada recurso. Inclúyelos en la tabla y calcula el monto total requerido para desarrollar el emprendimiento. Esto los ayudará a tener una idea clara de lo que sería un próximo paso para su proyecto.

Esta metodología no exige que los emprendimientos se desarrollen. La misma fomenta que se conceptualicen, diseñen y presenten a modo de simulación. No obstante, estamos seguros que de este programa saldrán emprendimientos con gran potencial, por lo que es importante tener claro cuáles serían los recursos necesarios para llevarlos a la realidad. Al completar este folleto, cada emprendimiento tendrá esto bien identificado y calculado.



31

Dinámica para fomentar el ahorro en la niñez

¡Aprendamos a ahorrar!

El objetivo principal de esta dinámica es fomentar el ahorro desde edades tempranas. Para emprender es imprescindible contar con capital (dinero) personal, pues es la fuente financiera principal de todo emprendimiento.

Esta dinámica ayudará a cerrar con broche de oro todo el trabajo que han estado haciendo guiados por la Metodología Pequeños Emprendedores. Es una ceremonia simbólica que exhorta a los pequeños y pequeñas a continuar emprendiendo a lo largo de sus vidas, y a ahorrar para que con su esfuerzo y compromiso logren todo lo que se propongan.

Materiales:



Alcancías



Mesa

Instrucciones:

- 1 Ubica una mesa en la parte delantera del salón.
- 2 Acomoda las alcancías en la superficie de la mesa. Debe haber una alcancía para cada pequeño y pequeña.
- 3 Explícales que ellos y ellas ya son pequeños emprendedores y emprendedoras, y que lo seguirán siendo a lo largo de sus vidas. Resalta que, así como han emprendido en el salón, seguirán emprendiendo y logrando cada una de las metas que se propongan. Es por eso que desde ya deben ir ahorrando poco a poco, de modo que cada vez que quieran emprender un nuevo proyecto tengan su propio dinero para hacerlo.
- 4 Compárteles que, para que puedan empezar a ahorrar, les vas a entregar una alcancía a cada uno. Esa alcancía se llama la alcancía del emprendimiento y todos los días deben echarle, aunque sea una moneda. De esa manera, cuando estén listos para emprender, la alcancía estará llena, y podrán utilizar el dinero para su emprendimiento.

- 5 Llama a cada pequeño y pequeña de forma individual por su nombre y pídele que pasen al frente a recoger su alcancía. Esto debe ser un evento muy bonito parecido al momento en el que se entregan los diplomas en una graduación.
- 6 Una vez los pequeños y pequeñas tengan su alcancía, explícales que se la deben llevar a sus casas y ahorrar todos los días para poder emprender.
- 7 Cuando hayas entregado todas las alcancías, puedes pedirle a cada pequeño y pequeña que diga para qué quiere ahorrar. Esto ayudará a fomentar que sean visionarios o visionarias y tengan muy claro para qué quieren ahorrar.



1 centavo



5 centavos



10 centavos



25 centavos



**Un dólar
(100 centavos)**



iBuen trabajo!

Ahora puedes proceder al Módulo 12

Lista de Cotejo

Módulo 11

Aspectos financieros del emprendimiento

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos de los aspectos financieros del emprendimiento.
- Realicé el ejercicio de modelo de negocio con los pequeños y pequeñas.
- Como equipo, identificamos los recursos esenciales que requiere nuestro emprendimiento para ser desarrollado y cuantifiqué sus costos.
- Realicé la dinámica del supermercado en el salón.
- Realicé la dinámica del ahorro. Le entregué a cada pequeño y pequeña su alcancía del emprendimiento.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.

Módulo 12



**Comunicar y presentar el
emprendimiento ante una audiencia**

¡Felicitaciones! Tu disciplina, consistencia, compromiso y gran trabajo son los motores que te trajeron al último módulo de la Metodología Pequeños Emprendedores.

Gracias por ser el pilar principal de este programa educativo. Los niños y niñas del Centro ahora son pequeños emprendedores y emprendedoras gracias a todo lo que les enseñaste con la dirección de esta herramienta.

Si estás en esta página es porque leíste y llevaste a la práctica cada una de las fases y módulos que preparamos para ti y para los pequeños y pequeñas. Esto significa que ya deben tener conceptualizado y diseñado el primer emprendimiento de los niños y niñas. ¡Excelente!

Estamos seguros de que es una gran creación con un enorme potencial. Debes estar muy orgulloso u orgullosa del trabajo que han hecho como equipo. Lo que más deseamos es que otras personas sean testigo de todo lo que han trabajado y creado.

Es por esto que queremos motivarte y prepararte para compartir este gran proyecto con otras personas. El cuarto y último objetivo de este programa y metodología es que los emprendimientos que hayan surgido sean presentados ante una audiencia. Esta presentación puede ser tanto en el evento final del programa como en una actividad que organices en el Centro para los padres y madres.

Para lograr este objetivo, te compartimos una forma efectiva y práctica para presentar adecuadamente un emprendimiento. Esta información te ayudará a organizar los aspectos más importantes y relevantes del proyecto, de modo que cautive el interés y sea valorado por otras personas.

La acción que lleva a cabo un emprendedor o emprendedora para comunicar y compartir su proyecto con otras personas se conoce como dar un pitch. Es probable que sea la primera vez que escuchas el término pitch. Este es un término muy común y utilizado en el campo del emprendimiento, y en ocasiones es un aspecto que le genera un poco de dificultad a quienes quieren emprender. Esta dificultad se genera principalmente porque encontrar la mejor manera de articular, verbalizar y explicar un proyecto puede ser un reto para cualquier persona.

Un emprendedor o emprendedora puede estar muy claro de lo que está haciendo, pero cuando llega el momento de compartirlo con los demás todo cambia, pues no necesariamente los demás captan la idea y su propósito con facilidad.

El emprendedor o emprendedora siempre debe buscar la manera de que otras personas entiendan con facilidad el proyecto y todos los aspectos más importantes y relevantes del mismo.

El pitch tiene que ser lo más sencillo, explícito y directo al punto posible. A esto se le debe agregar que, si no es interesante y expuesto de una forma atractiva y divertida, no despertará interés en otras personas.

El pitch es la acción de comunicar y compartir el proyecto con otras personas.

Reconocemos que encontrar la manera de comunicar en qué consiste el emprendimiento y dejar claro cuál es su propósito requiere un poco de estructura y dirección. Es por esto que a continuación te proveemos una explicación completa de lo que es un pitch y cinco pasos prácticos para que prepares el pitch del emprendimiento o emprendimientos que trabajaste con los pequeños y pequeñas.

Esperamos que sea de gran ayuda y que resulte en que encuentres la fórmula perfecta para presentar los proyectos a una audiencia junto a los niños y niñas.

En la disciplina del emprendimiento, un pitch es la herramienta que, por excelencia, le permite al emprendedor o emprendedora comunicar los aspectos más relevantes, interesantes y geniales de su emprendimiento.

Es decir, que un pitch es el instrumento que un emprendedor o emprendedora utiliza para conectar con la mayor cantidad de personas posibles, y dejarlos cautivados y encantados con su proyecto. Un pitch tiene como propósito principal que quien quiere emprender pueda construir una gran red de personas que entiendan y confíen en su visión. Más importante aún, que le apoyen y contribuyan con su materialización.

En palabras más sencillas, un pitch tiene que tener la capacidad de abordar personas a la nave que el emprendedor está intentando pilotear.

El pitch de un emprendedor se puede comparar con la primera canción que un cantautor comparte con el público. En el proceso de componer la pieza, el cantautor quiere darse a conocer, pues es la primera vez que el público lo escucha. Desea entrar en la vida y corazón de una posible audiencia a través de su música y letra. Hace todo lo posible por empezar a ganarse el cariño y respeto de su público potencial. Desea que esa pieza sea el inicio de una hermosa y exitosa carrera. Se esmera por crear la combinación perfecta entre sentimientos, palabras y elocuencia, de modo que la canción permanezca vibrando en la mente y corazón de las

personas por siempre.

El pitch del emprendedor o emprendedora es esa primera canción que su público escucha. Es la pieza que debe quedar vibrando en la mente y corazón de sus aliados por siempre. Para lograr que esa canción se entienda y trascienda, debe ser creada con propósito, mente y corazón.

33

¿Cómo preparar un pitch?

Para que logres preparar un buen pitch y presentarle el emprendimiento o emprendimientos a una audiencia junto a los pequeños y pequeñas, te compartimos cinco pasos prácticos. Estos pasos son la esencia de un pitch organizado, coherente, relevante, interesante, entretenido y memorable.

1 Reconocer que los Pequeños y Pequeñas son el mensaje

La energía, actitud, expresiones faciales, postura, lenguaje corporal y tono de voz siempre resaltarán más que las palabras. Brindar una experiencia visual y carismática cuando hablen de su emprendimiento debe ser lo más importante tanto para ti como para los pequeños y pequeñas.

2 Contar la historia que hay detrás del proyecto

No es hablar, es conectar con la audiencia. La mejor forma de conectar y cautivar a otras personas es siendo genuino y contando historias legítimas. De una forma resumida, pero interesante y emotiva, hablen de las razones que los llevaron a pensar en este proyecto. Compartan las experiencias vividas durante todo el proceso de conceptualización y diseño. Cuenten anécdotas que vivieron juntos y juntas durante este tiempo.

3 Plantear el problema que aspiran resolver

Provean datos reales y actualizados del problema que pretenden resolver o la necesidad puntual que desean satisfacer a través de su emprendimiento. No tiene que ser algo muy extenso o complicado. Es suficiente que que provean de dos a tres datos reales que muestren que existe una necesidad.

4 Explicar la solución que están proponiendo

Dejen claro si el emprendimiento se trata de un producto, servicio, establecimiento u otro tipo de proyecto. Hablen acerca de las especificaciones, bondades y detalles del proyecto. Compartan para quién están creando la solución, quién se beneficiará de la misma y cuál es su propuesta de valor.

5 Articular la visión

Este es el momento para ser completamente memorables. Esfuércense por verbalizar de una forma conmovedora qué quieren lograr con su proyecto a futuro. Cuál es el legado quieren dejar en Puerto Rico y el mundo.

Existen diferentes tipos de pitch, pues la información que un emprendedor o emprendedora incluye en el mismo depende de la audiencia a quien le esté hablando o presentando. En el emprendimiento hay audiencias que requieren información más específica, como por ejemplo los inversionistas, socios, aliados o potenciales clientes. Estos cinco pasos son para desarrollar un pitch que se le puede brindar a cualquier audiencia. No queremos complicarte con otros aspectos.

Estos pasos que te compartimos son la base de cualquier pitch y un buen esquema para que prepares el de los emprendimientos que trabajaste con los pequeños y pequeñas. La clave está en mantenerlo simple para no confundir a la audiencia.

En la disciplina del emprendimiento, el tiempo que dura un pitch tiene mucha importancia. Las versiones largas de un pitch duran 30 minutos aproximadamente. Esta guía que te compartimos es para que prepares un pitch corto, pero sustancioso que dure entre 8 y 20 minutos. Este tiempo es ideal para compartir aspectos importantes con cualquier audiencia.

Aprovecha esta información para que crees la pieza que vibrará en la mente y corazón de todas las personas que escuchen el pitch de los emprendimientos de los pequeños y pequeñas.

Es importante que los pequeños y pequeñas aprendan a comunicar los aspectos más relevantes, importantes, interesantes y geniales de su idea.

Ahora prepara un pitch sencillo que puedas compartir con los niños y niñas de modo que, con tu ayuda, cada uno(a) pueda entender y decir una parte del pitch cuando estén frente a una audiencia.

¡Estamos deseosos de escuchar el pitch de sus emprendimientos!

34

Ejercicio para preparar un pitch

¡Creemos un pitch!

El objetivo principal de este ejercicio es que prepares el pitch del emprendimiento o emprendimientos que trabajaste con los pequeños y pequeñas. De igual forma, que utilicen el pitch para que en equipo realicen la presentación de su emprendimiento frente a una audiencia.

Materiales:



Lápiz

Instrucciones:

- 1 Utiliza el formato en la siguiente página para redactar un pitch organizado, relevante, interesante y memorable. El pitch debe corresponder al emprendimiento o emprendimientos que trabajaste con los pequeños y pequeñas a lo largo de esta metodología.
- 2 Una vez lo hayas redactado, asígnale una parte del pitch a cada pequeño o pequeña. Cada uno debe practicar su parte hasta que lo puedan decir por su cuenta.
- 3 En caso de que decidan presentarle el pitch a una audiencia, puedes preparar una corta y sencilla presentación en PowerPoint que sirva de guía y efecto visual durante el evento o actividad. Del mismo modo, presenten el prototipo que crearon en la práctica del Módulo 9 de la tercera fase de esta metodología.

Formato para redactar un pitch

- 1 De una forma resumida, pero interesante y emotiva, escribe las razones que te llevaron a ti y a los pequeño(a)s emprendedor(a)s a pensar en este proyecto. Incluye las experiencias vividas durante todo el proceso de conceptualización y diseño, así como anécdotas que vivieron juntos y juntas durante este tiempo.
- 2 Provee datos reales y actualizados del problema que como equipo pretenden resolver o la necesidad puntual que desean satisfacer a través de su emprendimiento. No tiene que ser algo muy extenso o complicado. Con que proveas entre dos y tres datos reales que muestren que existe una necesidad es suficiente.
- 3 Explica si el emprendimiento se trata de un producto, servicio, establecimiento u otro tipo de proyecto. Abunda e incluye las especificaciones, bondades y detalles del proyecto.
- 4 Especifica para quién están creando la solución, quién se beneficiará de la misma y cuál es su propuesta de valor.
- 5 De una forma conmovedora, deja claro qué quieren lograr con su proyecto a futuro. ¿Cuál es el legado que quieren dejar en Puerto Rico y el mundo?

Ahora que redactaste el pitch, divídelo entre los pequeños y pequeñas. Motívense a presentar el proyecto frente a una audiencia.

¡Recuerda que durante la presentación del pitch, la energía y actitud son los aspectos más importantes!



iBuen trabajo!

**Has completado la Metodología
Pequeños Emprendedores**

Lista de Cotejo

Módulo 12

Comunicar y presentar el emprendimiento ante una audiencia

- Leí, entendí y abordé los conceptos teóricos de un pitch.
- Realicé el ejercicio de creación de un pitch.
- Le asigné una parte del pitch a cada pequeño y pequeña que forma parte del equipo.
- Cada pequeño y pequeña aprendió su parte del pitch.
- Como equipo, estamos listos para presentar el emprendimiento o emprendimientos frente a una audiencia.

Notas y avances

En este espacio, anota el progreso obtenido leyendo y llevando la teoría del módulo a la práctica con los pequeños y pequeñas. También incluye lo que observas en los niños y niñas con cada dinámica.



La Metodología Pequeños Emprendedores fue especialmente diseñada para que niños y niñas entre las edades de 3 y 5 años crezcan con el espíritu emprendedor en sus mentes y corazones. De igual forma, que desde edades tempranas se fomenten los principios del emprendimiento como respuesta a las necesidades que existen en el mundo.

Cada uno de los conceptos explicados, elaborados y abordados en esta metodología forman parte de la educación integral que se le debe proveer a todos los niños y niñas. La estructura y contenido de esta herramienta abre paso para que, a lo largo de sus vidas, confíen en su gran potencial para innovar, crear y buscar la forma de materializar sus grandes ideas. Del mismo modo, fomenta que cada uno(a) construya su camino individual que le conduzca a dejar una aportación colectiva de la que otras personas se puedan beneficiar.

Fueron los pequeños y pequeñas la principal fuente de inspiración de esta metodología, pero los aprendizajes que se obtienen de cada una de las fases y módulos son de gran valor para todos los seres humanos, sin limitarlo a edades o etapas de la vida.

En cada una de estas páginas está construido el cimiento sobre el cual un ser humano puede caminar en todo momento para lograr cualquier meta que se proponga. La finalidad de la metodología es que, al ponerse en práctica, nazcan emprendimientos que contribuyan con la evolución de un individuo y su entorno, y que desarrolle seres humanos con principios y valores que son necesarios para el bienestar y progreso de toda sociedad.

La metodología cubre los aspectos básicos del desarrollo empresarial como una de las formas comunes de emprender, pero no está limitado a este. Es decir, que fomenta, pero no se limita al desarrollo empresarial, pues el emprendimiento se manifiesta de diferentes formas.



Créditos

Desarrollo de contenido:

Natalia Bonderenko,
Directora de Educación y Desarrollo Empresarial, INprende

Edición:

Jorge Jorge,
Director de Comunicación y Operación, INprende

Diseño:

Emmanuel Oquendo Quintana,
Director de Diseño e INnovación, INprende

Ángel Rosa
Diseñador Gráfico y de Páginas Web, INprende

Alan McAbee
Diseñador Gráfico, INprende



pequeños emprendedores

ACUDEN

#TodosPorlaNiñez