

UNIDAD DIDÁCTICA: ESPÍRITU EMPRENDEDOR



Soy **María Jesús Gadea Moya**, investigadora, divulgadora y formadora en el ámbito del emprendimiento y la educación financiera. Mi propósito es acercar estos conocimientos a la sociedad de forma práctica y transformadora, ayudando a que las personas desarrollen competencias clave para su vida personal y profesional.

Actualmente, desarrollo una tesis doctoral sobre la financiación en startups fundadas por mujeres, combinando análisis cuantitativo y entrevistas a actores del ecosistema emprendedor.

Además, soy responsable del área de empresas en ESIC Business School, donde diseño programas orientados a la gestión empresarial, la innovación y la toma de decisiones estratégicas.

A través de mi marca MJ Financiera, trabajo para impulsar la educación financiera y el espíritu emprendedor, creando contenidos, talleres y recursos que faciliten la comprensión de conceptos económicos y la puesta en marcha de proyectos reales. Mi enfoque se basa en la practicidad, la creatividad y la conexión con la realidad, porque creo que emprender no es solo crear empresas, sino aprender a resolver problemas, tomar decisiones informadas, generar valor y construir oportunidades.

Contenidos

Introducción	3
Datos identificativos	3
Justificación pedagógica	3
Competencias clave (LOMLOE)	4
Objetivos didácticos	4
Contenidos	4
Metodología	5
Rol del profesorado y alumnado	5
Desarrollo de sesiones	5
Sesión 1: Explorando casos reales	5
Sesión 2: Diseña tu proyecto emprendedor	8
Sesión 3: Presentación de proyecto (pitch y presentación visual)	12
Práctica Final: Presentación del Pitch	15
Cierre y recomendaciones	18

Introducción

Esta unidad didáctica está diseñada para estudiantes a partir de 3º de ESO. Busca fomentar la mentalidad emprendedora, la creatividad y las habilidades clave para afrontar los retos del siglo XXI.

Se estructura en tres sesiones teórico-prácticas y una práctica final orientada a proyectos reales, siguiendo un enfoque activo y participativo.

Además, incorpora la introducción de conceptos financieros básicos, esenciales para que cualquier iniciativa sea sostenible y viable. Comprender cómo planificar ingresos, controlar gastos y anticipar necesidades económicas no solo fortalece la capacidad emprendedora, sino que también desarrolla una competencia para la vida: la gestión responsable de los recursos.

Esta combinación de **emprendimiento y educación financiera permite que los estudiantes no solo generen ideas innovadoras, sino que aprendan a convertirlas en proyectos reales con criterio y visión a largo plazo.**

Datos identificativos

Nivel: A partir de 3º ESO

Duración: 3 sesiones + práctica final (55 minutos cada una)

Área: Educación en valores, economía, emprendimiento, finanzas.

Justificación pedagógica

En un contexto de cambio acelerado, la capacidad de emprender se convierte en una competencia esencial. emprender no significa únicamente crear empresas, sino desarrollar proyectos, resolver problemas y generar impacto positivo. Esta unidad promueve la **iniciativa, la creatividad y la resiliencia**, alineadas con las competencias clave de la LOMLOE y con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Además, incorpora la dimensión financiera como pilar fundamental del emprendimiento: **aprender a gestionar recursos, planificar**

presupuestos y anticipar necesidades económicas es clave para que cualquier proyecto sea sostenible. La educación financiera no solo ayuda a evitar errores costosos, sino que **potencia la autonomía y la toma de decisiones estratégicas**, convirtiendo las ideas en proyectos viables y duraderos.

Competencias clave (LOMLOE)

- **Competencia emprendedora:** desarrollar proyectos y asumir riesgos calculados.
- **Competencia digital:** uso de herramientas para ideación y presentación.
- **Competencia personal y social:** autoconocimiento y trabajo colaborativo.
- **Competencia en comunicación lingüística:** expresión oral y escrita en el pitch.
- **Competencia matemática y STEM:** planificación financiera básica.

Objetivos didácticos

- Comprender el concepto de emprendimiento e intraemprendimiento.
- Identificar habilidades clave para emprender: creatividad, liderazgo, comunicación.
- Diseñar una idea de proyecto y planificar aspectos básicos de viabilidad.
- Presentar la idea mediante un pitch claro y convincente.

Contenidos

Conceptuales:

- Emprendimiento e intraemprendimiento.
- Habilidades del futuro: creatividad, liderazgo, comunicación.
- Conceptos básicos de planificación financiera.

Procedimentales:

- Dinámicas de autoconocimiento.
- Técnicas de creatividad (brainstorming, lienzo de modelo de negocio:

Business Model Canvas, DAFO).

- Elaboración de un plan de negocio y pitch.

Actitudinales:

- Iniciativa y proactividad.
- Tolerancia a la frustración y resiliencia.
- Colaboración y respeto por las ideas ajenas.

Metodología

Se aplicará aprendizaje activo, trabajo cooperativo y gamificación. El docente actuará como facilitador, guiando la reflexión y asegurando la participación equitativa. Se fomentará la conexión con la realidad mediante ejemplos cercanos y recursos digitales.

Rol del profesorado y alumnado

Profesorado: dinamizador, orientador y evaluador.

Alumnado: protagonista del aprendizaje, responsable de su proyecto y colaborador en el trabajo grupal.

Desarrollo de sesiones

Sesión 1: Explorando casos reales

Objetivo

Comprender la diferencia entre emprendimiento e intraemprendimiento y reflexionar sobre las habilidades necesarias para cada uno.

Contexto y guía para el profesorado

Antes de iniciar la sesión, es importante que el docente comprenda los conceptos clave que se trabajarán. Esta sesión busca sentar las bases del emprendimiento desde la actitud y el autoconocimiento, mostrando que

emprender no es solo crear empresas, sino desarrollar proyectos y habilidades para la vida.

1. ¿Qué significa emprender?

- Definición amplia: Emprender es poner en marcha una idea para convertirla en algo real. No se limita al ámbito empresarial; también incluye proyectos sociales, culturales o educativos.
- Diferencia entre emprender e intraemprender:
 - Emprender: Crear algo desde cero, asumir riesgos y tomar decisiones estratégicas.
 - Intraemprender: Innovar dentro de una organización existente, aprovechando recursos y estructuras ya creadas.

2. Emprendimiento como actitud

- Más allá de la empresa: Emprender implica iniciativa, creatividad, resiliencia y capacidad para resolver problemas.
- Competencias clave: Comunicación (y escucha), liderazgo, trabajo en equipo, pensamiento crítico y gestión financiera.

3. Autoconocimiento y emprendimiento

- Por qué es importante: Conocerse a uno mismo permite tomar decisiones auténticas, manejar la frustración y adaptarse al cambio.
- Herramientas prácticas:
 - Diario de emociones (para identificar fortalezas y límites).
 - Ejercicio de la "voz interior" (para trabajar la autoconfianza).

4. La dimensión financiera

- Por qué incluirla desde el inicio: Todo proyecto necesita recursos. Comprender conceptos básicos como presupuesto, costes y beneficios es esencial para la viabilidad.

- Idea clave para transmitir: "Sin planificación financiera, las ideas se quedan en sueños."

Desarrollo paso a paso

1. Investigación individual (15 min):

Cada alumno busca un caso real de emprendimiento y otro de intraemprendimiento (puede ser en internet, redes sociales, prensa o ejemplos locales).

Ejemplo:

- Emprendimiento: una persona que crea una app educativa.
- Intraemprendimiento: un empleado que desarrolla un sistema innovador dentro de su empresa.

2. Análisis de atributos (15 min):

Para cada caso, el alumno identifica qué habilidades fueron más determinantes (creatividad, liderazgo, comunicación, resiliencia, gestión financiera, etc.).

3. Puesta en común (20 min):

- Cada alumno comparte sus casos y habilidades con el grupo.
- Se colocan las habilidades en post-its en la pizarra, agrupándolas por similitud.
- Reflexión conjunta:
¿Qué habilidades se repiten? ¿Cuáles son exclusivas de cada tipo de emprendimiento? ¿Por qué la gestión financiera es clave en ambos?

4. Conclusión (5 min):

El profesor resume con una idea clave:

"Emprender es actitud, pero también planificación: sin habilidades y sin control financiero, las ideas no se sostienen."

Materiales

- Post-its y rotuladores.
- Pizarra o mural.
- Dispositivos con acceso a internet (si es posible).

Evaluación

- Participación activa en la búsqueda y análisis.
- Claridad en la identificación de habilidades.
- Aporte en la reflexión grupal.

Sesión 2: Diseña tu proyecto emprendedor

Objetivo

Que los estudiantes desarrollen una idea de producto o servicio, analicen su viabilidad y comprendan los factores internos y externos que influyen en su éxito.

Contexto y guía para el profesorado

Esta sesión introduce dos herramientas fundamentales para el diseño y análisis de proyectos: el **Modelo Canvas** y el **DAFO**. El objetivo es que el alumnado comprenda cómo estructurar una idea de negocio y evaluar su viabilidad desde una perspectiva estratégica y financiera.

1. ¿Por qué usar el Modelo Canvas?

El Business Model Canvas es una herramienta visual que permite representar de forma sencilla los elementos clave de un proyecto. Ayuda a responder preguntas esenciales:

- ¿Qué valor aporta mi idea?
- ¿Quiénes son mis clientes?
- ¿Cómo voy a llegar a ellos?
- ¿Qué recursos necesito?
- ¿Cómo generaré ingresos y controlaré costes?

Los 9 bloques del Canvas:

1. Propuesta de valor: ¿Qué problema resuelves? ¿Qué necesidad cubres?
2. Segmentos de clientes: ¿Quiénes son tus usuarios o clientes?
3. Canales: ¿Cómo entregarás tu producto o servicio?
4. Relación con clientes: ¿Cómo interactuarás con ellos?
5. Fuentes de ingresos: ¿Cómo ganarás dinero?
6. Recursos clave: ¿Qué necesitas para funcionar?
7. Actividades clave: ¿Qué acciones son imprescindibles?
8. Socios clave: ¿Quién puede ayudarte?
9. Estructura de costes: ¿Cuánto cuesta ponerlo en marcha?

Enfoque financiero:

El Canvas no es solo conceptual; permite estimar costes y prever ingresos, lo que conecta directamente con la educación financiera.

2. ¿Qué es el análisis DAFO?

El DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) es una herramienta estratégica que ayuda a analizar factores internos y externos:

- Fortalezas: ¿Qué ventajas tiene tu proyecto?
- Debilidades: ¿Qué aspectos debes mejorar?
- Oportunidades: ¿Qué tendencias o circunstancias externas pueden beneficiarte?
- Amenazas: ¿Qué riesgos externos pueden afectarte?

El DAFO permite anticipar problemas y diseñar estrategias para aprovechar oportunidades y minimizar riesgos.

3. Rol del docente

- Explicar cada herramienta con ejemplos sencillos (por ejemplo, un servicio escolar).
- Guiar a los alumnos en la reflexión sobre la viabilidad financiera.

- Fomentar el trabajo colaborativo y la creatividad.

Desarrollo paso a paso

1. Generación de la idea (10 min)

- Cada grupo elige un producto o servicio que responda a una necesidad real (puede ser algo para su instituto, barrio o entorno digital).
- Ejemplos:
 - Servicio de desayunos saludables en el centro.
 - App para organizar tareas escolares.
 - Talleres creativos para jóvenes.

2. Modelo Canvas (20 min)

- Cada grupo completa un Lienzo Canvas en una hoja grande o plantilla digital. Recomendable hacerlo en papel, preferiblemente en hoja A3 siguiendo este modelo:

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuestas de Valor	Relación con los clientes	Segmentos de clientes
	Recursos Clave		Canales	
Estructura de costes		Fuentes de ingresos		

- Bloques a trabajar:
 - Propuesta de valor
 - Segmentos de clientes
 - Canales
 - Relación con clientes
 - Fuentes de ingresos
 - Recursos clave
 - Actividades clave
 - Socios clave
 - Estructura de costes
- Enfoque financiero:
 - Estimar costes iniciales y posibles ingresos.
 - Reflexión: ¿es sostenible?

3. Análisis DAFO (15 min)

- Cada grupo realiza un DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) para su proyecto.
- Preguntas guía:
 - ¿Qué fortalezas tiene nuestra idea frente a otras?
 - ¿Qué riesgos externos podrían afectarla?
 - ¿Qué recursos necesitamos mejorar?

4. Puesta en común (10 min)

- Cada grupo presenta brevemente su Canvas y DAFO.
- Se comentan las conclusiones: ¿qué proyectos parecen más viables y por qué?

Materiales

- Plantillas impresas o digitales del **Modelo Canvas** y **DAFO**.

- Rotuladores, post-its, pizarra.
- Calculadora para estimaciones básicas.

Evaluación

- Claridad y coherencia del Canvas.
- Identificación realista en el DAFO.
- Participación activa y justificación de decisiones.

Sesión 3: Presentación de proyecto (pitch y presentación visual)

Objetivo

Que los estudiantes estructuren su mensaje y diseñen el soporte visual para un pitch breve, desarrollando habilidades de síntesis y comunicación.

Contexto y guía para el profesorado

Esta actividad prepara al alumnado para comunicar su idea de proyecto de forma clara, breve y persuasiva, desarrollando competencias esenciales como síntesis, creatividad y comunicación visual. Aunque en esta sesión no se realizará la exposición, el objetivo es que los estudiantes salgan con un pitch estructurado y una presentación lista para la siguiente clase.

1. ¿Qué es un pitch de ascensor?

Un pitch de ascensor es una presentación breve (entre 1 y 5 minutos) diseñada para captar la atención y convencer sobre una idea. Se llama así porque debe ser tan conciso que pueda explicarse en el tiempo que dura un trayecto en ascensor.

Características clave:

- Brevedad y claridad.
- Enfoque en el valor diferencial.
- Lenguaje sencillo y persuasivo.

Estructura recomendada:

1. Problema: ¿Qué necesidad resuelve tu idea?
2. Solución: ¿Cuál es tu propuesta?
3. Valor diferencial: ¿Por qué es única?
4. Modelo básico: ¿Cómo funcionará y cómo generará ingresos?
5. Llamada a la acción: ¿Qué esperas del oyente?

2. Importancia de la comunicación visual

El pitch se refuerza con diapositivas que transmitan la esencia del proyecto de forma atractiva. No se trata de saturar con texto, sino de usar imágenes, palabras clave y datos relevantes.

Recomendación para las diapositivas:

- 3 a 5 slides máximo.
- Primera diapositiva: nombre del proyecto y slogan.
- Última diapositiva: llamada a la acción o imagen inspiradora.

3. Rol del docente

- Explicar la estructura del pitch y mostrar ejemplos (puede ser un vídeo breve).
- Guiar a los grupos en la redacción del contenido y diseño de las diapositivas.
- Dar feedback sobre claridad, coherencia y creatividad.

Desarrollo paso a paso

1. Introducción (5 min)

- El profesor explica qué es un pitch de ascensor:
“Es una presentación breve (máximo 5 minutos) que busca captar la atención y convencer sobre una idea.”

- Se muestra un ejemplo sencillo (puede ser en vídeo o texto).

2. Estructura del pitch (15 min)

Cada persona redacta el contenido de su pitch siguiendo esta guía:

- Problema: ¿Qué necesidad resuelve tu idea?
- Solución: ¿Cuál es tu propuesta?
- Valor diferencial: ¿Por qué es única?
- Modelo básico: ¿Cómo funcionará y cómo generará ingresos?
- Llamada a la acción: ¿Qué esperas del oyente?

3. Diseño de diapositivas (25 min)

- Cada persona crea 3 a 5 diapositivas para acompañar su pitch.
- Contenido sugerido:
 - Diapositiva 1: Nombre del proyecto + slogan.
 - Diapositiva 2: Problema y solución.
 - Diapositiva 3: Propuesta de valor y público objetivo.
 - Diapositiva 4: Modelo básico (Canvas resumido).
 - Diapositiva 5: Imagen inspiradora o llamada a la acción.
- Herramientas: PowerPoint, Canva, Google Slides.

4. Revisión interna (10 min)

- Cada grupo revisa su pitch y sus diapositivas.
- El profesor circula por el aula para dar feedback sobre:
 - Claridad del mensaje.
 - Coherencia entre pitch y diapositivas.
 - Creatividad y diseño visual.

Materiales

- Ordenadores o tablets.
- Proyector (para mostrar ejemplos).
- Plantilla de estructura del pitch (opcional).

Evaluación

- Claridad y estructura del pitch escrito.
- Creatividad y coherencia de las diapositivas.
- Participación activa en la preparación.

Práctica Final: Presentación del Pitch

Duración:

55 minutos (puede ampliarse a 2 sesiones si hay muchos grupos).

Objetivos específicos

- Comunicar la idea de proyecto de forma clara, breve y persuasiva.
- Utilizar recursos visuales para reforzar el mensaje.
- Desarrollar habilidades de expresión oral y síntesis.
- Recibir y dar feedback constructivo.

Contexto y guía para el profesorado

La práctica final consiste en que cada grupo exponga su pitch de ascensor (máximo 5 minutos) acompañado de diapositivas. El objetivo es simular una situación real donde se presenta una idea ante potenciales inversores, socios o clientes. Cuanto más se simule la situación real, mejor se interiorizará el contexto.

¿Por qué es importante?

- El pitch es una herramienta clave en el emprendimiento: permite captar atención y generar interés en poco tiempo.

- Desarrolla competencias transversales: comunicación, creatividad, trabajo en equipo y planificación financiera.

Estructura recomendada para el pitch:

1. Problema: ¿Qué necesidad resuelve tu idea?
2. Solución: ¿Cuál es tu propuesta?
3. Valor diferencial: ¿Por qué es única?
4. Modelo básico: ¿Cómo funcionará y cómo generará ingresos?
5. Llamada a la acción: ¿Qué esperas del oyente?

Consejos para el docente:

- Recordar a los alumnos que el pitch debe ser claro, breve y convincente.
- Animar a usar ejemplos y datos concretos.
- Valorar tanto la presentación oral como el soporte visual.

Desarrollo de la sesión

1. Introducción (5 min)

- El profesor explica la dinámica y los criterios de evaluación.
- Se recuerda el tiempo máximo: 5 minutos por grupo. Se puede (y recomienda) utilizar cronómetro.

2. Presentación de los pitches (40 min)

- Cada grupo expone su pitch con diapositivas.
- El resto de la clase toma notas para dar feedback.

3. Feedback y reflexión (10 min)

- Comentarios del profesor y compañeros sobre:
 - Claridad del mensaje.
 - Creatividad y diseño visual.

- Capacidad de persuasión.
- Pregunta final:
“¿Qué mejorarías si tuvieras que presentar esto a un inversor real?”

Materiales

- Ordenadores o tablets para proyectar diapositivas.
- Proyector o pantalla.
- Cronómetro.

Evaluación

- Claridad y estructura del pitch.
- Creatividad y coherencia de las diapositivas.
- Actitud profesional y trabajo en equipo.

Cierre y recomendaciones

Se recomienda reforzar la conexión con la realidad mediante ejemplos cercanos y casos prácticos que los estudiantes puedan reconocer en su entorno (proyectos escolares, iniciativas sociales, pequeños negocios locales). Además, es fundamental fomentar la reflexión sobre cómo aplicar estas habilidades en la vida diaria: desde organizar un evento hasta gestionar un presupuesto personal. El emprendimiento no es solo una técnica, sino una actitud que se cultiva con práctica, perseverancia y visión. Integrar la educación financiera en este proceso refuerza la autonomía y la responsabilidad, enseñando que cada idea necesita planificación y recursos para convertirse en realidad.

Para seguir aprendiendo, se sugiere incorporar recursos adicionales como:

- Libros y guías prácticas sobre emprendimiento y finanzas personales.
- Canales y podcasts inspiradores que presenten historias reales de emprendedores.
- Plataformas digitales con simuladores de presupuestos y herramientas de planificación.
- Comunidades y foros donde compartir ideas y recibir feedback.

El aprendizaje no termina en el aula: emprender y gestionar recursos son competencias que evolucionan con la experiencia. Por ello, **se anima a los estudiantes a mantener una actitud curiosa, buscar nuevas oportunidades y seguir formándose de manera continua.**

Con cariño:

María Jesús Gadea