

TRABAJO FIN DE MÁSTER
**EL AULA DE
EMPRENDIMIENTO
COMO ESTRATEGIA
DE ENSEÑANZA
APRENDIZAJE EN LAS
FAMILIAS
PROFESIONALES
AGRARIA E
INDUSTRIA
ALIMENTARIAS**

Estudiante: Selva Cerdá, Vanesa
Especialidad: Tecnología
Tutor/a: Ángel Calín Sánchez
Curso académico: 2023-24



ÍNDICE

1. Resumen y palabras clave.....	4
2. Introducción.....	5
3. Metodología.....	8
3.1. La competencia emprendedora y las <i>Soft-vocational skills</i>.....	8
3.2. El espíritu emprendedor en la Formación Profesional y el sistema educativo español.....	9
3.3. Las aulas profesionales de emprendimiento en el módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios.....	10
3.4. Metodología del <i>Learning by doing</i>.....	12
4. Resultados.....	13
4.1. Contexto de la propuesta.....	13
4.1.1. Desarrollo de la situación de aprendizaje.....	15
4.1.2. Evaluación inicial/final.....	17
5. Contribuciones prácticas.....	19
5.1. Guía para presentar proyectos relativos a la creación de aulas de emprendimiento en los centros docentes públicos que imparten enseñanzas de formación profesional en el curso 2022-2023.....	19
5.2. Puesta en marcha.....	19
6. Conclusiones.....	20
7. Bibliografía.....	21
Anexos.....	23
Anexo I. Solicitud de proyecto de creación de aulas profesionales de emprendimiento en el año 2023.....	24
Anexo II. Proyecto aulas profesionales de emprendimiento.....	25

Anexo III. Declaración responsable de la persona titular de la dirección del centro docente.....	27
Anexo IV. Desarrollo de unidades de trabajo y contenidos y su relación con los resultados de aprendizaje, objetivos generales del ciclo y competencia profesional.....	28
Anexo VI. Rúbrica de autoevaluación para el estudiante.....	30
Anexo VI. Formulario de aptitudes.....	32
Anexo VII. Esquema breve para la explicación de la metodología <i>Design Thinking</i>.....	33
Anexo VIII. Propuesta de valor para la penúltima fase de la metodología <i>Design Thinking</i>.....	34
Anexo IX. Lienzo Modelo de negocio (Business Model Canvas) de la metodología <i>Learn Startup</i>.....	35
Anexo X. Rúbrica de evaluación de las exposiciones por parte del profesor.....	36
Anexo XI. Rúbrica de evaluación entre estudiantes.....	38
Anexo XII. Formulario de satisfacción.....	40

1. Resumen y palabras clave

Este Trabajo Final de Master tiene como objetivo general el diseño de proyecto de un aula de emprendimiento con foco de incluir una mejora educativa de emprendimiento dirigida al módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios, presente en el ciclo formativo de grado medio Aceite de Oliva y Vinos. Las políticas educativas europea y españolas piensan que enseñar habilidades de emprendimiento es realmente esencial para solucionar los problemas socioeconómicos y los retos a los que nos enfrentamos actualmente. Con este fin, y desde el aprendizaje situado de Vigotsky, este proyecto quiere ayudar a las personas a aprender cómo ser emprendedores y desarrollar habilidades personales, sociales y profesionales o *Soft-vocational Skills*, a partir de la sinergia de estos tres elementos: la metodología aprendizaje basado en la experiencia real de lo aprendido "*learning by doing*", el aula profesional de emprendimiento y los contenidos de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios.

Palabras claves: Venta y Comercialización de Productos Alimentarios, habilidades de emprendimiento, *Soft-vocational skills*, *Learning by doing*.

Abstract

The general objective of this Master's Final Project is the design of an entrepreneurship classroom with the approach of including an educational improvement of entrepreneurship aimed at the module of Sales and Marketing of Food Products, present in the training cycle of medium grade Olive Oil and Wines. European and Spanish educational policies consider that the teaching of entrepreneurial skills is really key to solve the socio-economic problems and challenges faced by today's society. In this direction, and from Vigotsky's situated learning, this project wants to help people to learn how to be entrepreneurs and develop personal, social and professional skills or *Soft-vocational skills*, considered as complementary, from the union of these three elements: the learning methodology based on the real experience of what is learning by doing, the professional classroom of entrepreneurship and the contents of Sales and Marketing of Food Products.

Keyboards: Sales and Marketing of Food Products, entrepreneurship skills, *Soft-vocational skills*, *Learning by doing*.

2.Introducción

Según la web oficial de la UE¹, actualmente, los emprendedores, desempeñan un papel fundamental en el fomento del empleo, el crecimiento y la creación de una economía más firme. Solo las nuevas empresas, especialmente las pequeñas, generan más de cuatro millones de puestos de trabajo al año en Europa. Ante este panorama, algunos fenómenos del mercado laboral señalan la importancia de crear una persona que tenga unos conocimientos y aptitudes suficientes para adaptarse al entorno y ser un individuo transformador y resolutor de los problemas a los que nos enfrentamos.

En esta dirección, la UE apuesta en su Plan de Acción de Emprendimiento 2020 por relanzar la tradición del emprendimiento en Europa como herramienta de mejora, y pretende cambiar la actitud de los ciudadanos europeos en relación con el emprendimiento y hacer que lo consideren una opción profesional atractiva. Por ese motivo, principalmente, este plan se centra en la educación. Y tiene por objeto el apoyo a los emprendedores, que desempeñan un papel fundamental en el fomento del empleo, el crecimiento y la creación de una economía más firme.

Además, también examina los múltiples obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores potenciales, como la falta de una educación y formación adecuadas, dificultad de acceso al crédito y a los mercados, miedo y estigmatización del fracaso y demasiada burocracia.

Con ello la UE invita a los Estados miembros a hacer que la educación en materia de emprendimiento sea una parte obligatoria de la educación escolar y tiene como objetivo cambiar la percepción del público sobre los emprendedores, de modo que reciban el reconocimiento y apoyo que merecen.

Según el Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2020, p.31 cree que la Formación Profesional es la clave del crecimiento en España. Por ello, es necesario mejorar la Formación Profesional para que coincida con las necesidades del mercado laboral y lo que saben los estudiantes. En este proceso el Gobierno de España elaboró una “Guía para emprender en la Formación Profesional” (2021) para ayudar a realizar las denominadas aulas de emprendimiento, que están dirigidas al desarrollo de startups. Aunque las aulas ya están ahí, no sabemos mucho como utilizarlas en la Formación Profesional. Sabemos que aprender habilidades a través de métodos de colaboración activa es útil, pero no hay muchos estudios que combinen este enfoque con aulas profesionales de emprendimiento. Así, en esta propuesta hemos incluido aquellos métodos que, siguen el Aprendizaje Situado de Vigotsky, promueven el aprendizaje activo y están estrechamente relacionados con el contexto al que se dirigen, lo que implica la combinación de estos tres elementos: aprendizaje *Learning by doing* o aprender haciendo, el aula profesional de emprendimiento y los contenidos del módulo

¹ UE: Unión Europea

de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios, lo que lo hace único, con el fin principal de potenciar la adquisición de la habilidad emprendedora y de las *Soft-vocational skills*.

Se establecen así los siguientes objetivos específicos:

- Diseñar un entorno que estimule la creatividad y la innovación y favorezca el trabajo en equipo.
- Trabajar un proyecto de inserción laboral que implique estos tres elementos: las aulas de emprendimiento, el uso de la metodología *Learning by doing* y los contenidos del módulo de Venta y Comercialización de Productos alimentarios.
- Reprogramar los contenidos del bloque temático del módulo de acuerdo con la aplicación de la metodología de aprender haciendo y del uso del Aula profesional de emprendimiento.
- Impulsar la aplicación de las actividades más allá del aula para consolidar los contenidos y contribuir al beneficio del alumnado y del entorno.
- Promover la motivación y participación del alumnado en el aula de Venta y Comercialización de productos Alimentarios.
- Instigar el aprendizaje activo, significativo, colaborativo y averiguatorio.
- Consolidar el uso de dispositivos y TIC² útiles y aplicables al mundo laboral.
- Conseguir generar experiencias reales de emprendimiento.
- Orientar al alumno con respecto a su futuro profesional.

En conclusión, mi etapa como alumna me ha enseñado que los estudiantes a menudo carecen de habilidades importantes, como la autogestión y el autoaprendizaje, y que no siempre se toman medidas para mejorar desde los centros educativos. Un antecedente del presente trabajo ha sido detectar estas necesidades y tener en cuenta este tipo de habilidades como fundamentales para la relación de uno mismo con su entorno y elemento transformador de la sociedad.

² TIC: Tecnologías de la Información y Comunicación

3. Metodología

Para ayudar a hacer esta propuesta de innovación didáctica utilizaremos la idea de aprendizaje en contexto de Vigotsky, que se basa en el modelo constructivista. Esto unido a la legislación e instrucciones que España y Europa han establecido en materia de emprendimiento nos ayudará a reprogramar el contenido del módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios.

La teoría de Vygotsky trata sobre cómo aprendemos de forma gradual trabajando con otros. Destaca como las personas y la zona de desarrollo más próximo afectan nuestra forma de aprender, y cómo podemos mejorar llevando a cabo actividades que son más difíciles de las que podemos hacer de forma individual. En educación se utiliza para fomentar métodos que ayuden a los estudiantes a aprender de manera más eficaz, como centrarse en lo que pueden hacer trabajando en grupo. Dentro de este prototipo, se compone este trabajo.

Para aplicar la teoría de Vigotsky en el aula de emprendimiento, los profesores deben tener en cuenta algunos aspectos claves. En primer lugar, es importante fomentar la colaboración entre los estudiantes, ya que eso les permitirá compartir ideas y aprender unos de otros. Además, es esencial que los maestros brinden a los alumnos desafíos para resolver problemas complejos, ya que esto les permitirá desarrollar su pensamiento crítico e innovador.

Otro aspecto es el término de la zona de desarrollo próximo, que se refiere al espacio entre lo que el alumno ya sabe y lo que todavía no tiene capacidad de hacer por sí sólo. Al identificar esta zona, los profesores pueden ofrecer a los estudiantes orientación y apoyo. Teniendo en cuenta que las habilidades que se abordan aquí son las *Soft-vocational skills* junto a la competencia emprendedora, estas estrategias favorecen al éxito.

La educación para el emprendimiento desempeña un papel fundamental en el crecimiento continuo económico nacional y europeo. Por ello siguiendo las instrucciones de la UE se ha incorporado a todas las etapas educativas, a través de una variedad de proyectos formativos basados en promover la cultura emprendedora como instrumento de restitución de las consecuencias sociales y económicas de la crisis sufrida recientemente y como optimizador para hacer frente a los cambios y desafíos por los que pasa nuestra sociedad. Ya hace años, la UE definió ocho competencias clave para el aprendizaje permanente entre las cuales se encuentra la "Competencia Emprendedora" Ministerio de Educación y Formación Profesional, s.f.

La consolidación de la competencia emprendedora en la educación como competencia clave, anima a los estudiantes a que adquieran diferentes conocimientos dirigidos a su flexibilidad a un mundo definido por la globalización, las TIC y los cambios acelerados para ser capaces de formular soluciones innovadoras para los problemas sociales que se

originan tales como el desempleo, la crisis económica, el cambio climático y la digitalización.

3.1. La competencia emprendedora y las *Soft-vocational skills*

La competencia emprendedora y las *Soft skills* o habilidades blandas “necesarias en el desarrollo de las relaciones interpersonales e individuales en un entorno volátil, incierto y complejo como el que nos toca vivir” (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2021, p. 40) son fundamentales para el éxito en el mundo laboral. Mientras que las habilidades técnicas son importantes, las *Vocational skills* como la comunicación efectiva, el pensamiento crítico, la resiliencia, el liderazgo y la inteligencia emocional también desempeñan un papel crucial. En la era de la tecnología y la automatización, la demanda de las habilidades blandas o *Softs skills* en el ámbito laboral están en aumento. Estas habilidades permiten construir relaciones sólidas, adaptarse a cambios y superar desafíos.

El fomento del espíritu emprendedor se encuentra relacionados con aspectos estructurales, tales como, apoyo a la iniciativa empresarial, accesibilidad a la financiación o políticas favorecedoras de la actividad empresarial. Sin embargo, el espíritu emprendedor también se vincula con aspectos personales como la capacidad de innovación, la iniciativa, o la motivación al logro.

Esta contribución al crecimiento de uno mismo como una forma de educación humanizadora y progreso de aptitudes como la creatividad, el pensamiento crítico, el aprendizaje activo, competencia digital, etc. comparten el mismo objetivo y son definitorias de la competencia emprendedora, ya que la adquisición de una o unas contribuye al desarrollo de la otras. La sinergia de todas es lo que denominados las *Soft-vocational skills* (personal, social y profesional).

De acuerdo con lo recopilado en la “Guía para empezar a emprender” del Ministerio de Educación y Formación profesional (2021), y los objetivos de este trabajo, se definen a continuación las habilidades concretas a desarrollar:

- a. Competencia digital
 - Uso de información (CMI³)
 - Manejo de diferentes herramientas digitales

- b. Habilidades sociales
 - Trabajo en equipo

³ Cuadro de Mando Integral (CMI): es una herramienta de gestión empresarial muy útil para medir la evolución de la actividad de una compañía.



- Oratoria

c. Habilidades de autogestión

- Autoconocimiento
- Aprendizaje autónomo

d. Habilidades de creatividad y originalidad

- Pensamiento crítico
- Resolución de problemas
- Imaginación

3.2. El espíritu emprendedor en la Formación Profesional y el sistema educativo español

El sistema educativo español, al igual que otros de la UE, ha realizado intentos, sobre todo durante las últimas décadas para fomentar y difundir el espíritu emprendedor y en general la cultura empresarial desde las etapas obligatorias de la enseñanza.

En el caso de nuestro país, este asumió el compromiso de promover el espíritu emprendedor en la Ley Orgánica de la Educación (2002) y lo revalidó en la Ley Orgánica de Educación (LOE) de 2006 al igual que en la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE) de 2013, aunque en este caso de una manera más limitada. Más reciente, en la Ley Orgánica 3/2020 por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006 de Educación (LOMLOE).

Este reto por el refuerzo de la cultura emprendedora procede de la situación de España, según la cual la ausencia del espíritu emprendedor entre los jóvenes es considerada una de las causas de los problemas económicos y, en especial del paro juvenil. Además, nuestra oferta formativa está dividida hacia arriba y hacia abajo. Por un lado, tenemos un alto número de población sobrecualificada y, por otro, tenemos un bajo número de individuos con habilidades adecuadas a las necesidades laborales más demandadas.

El Plan de actualización de la Formación Profesional en 2020 muestra que es necesario cambiar el sistema para adaptarlo a las necesidades de la economía actual. El sistema de Formación Profesional esta mejorando al reconocer y acreditar las competencias profesionales, facilitar el acceso a la formación e incluir la digitalización, la innovación y el emprendimiento.

Para materializar ese deseo de reactivación económica apostando por el emprendimiento, la innovación y la digitalización, el Gobierno de España lanzó en 2021 una “Guía para emprender en la Formación Profesional” que estableció las bases para

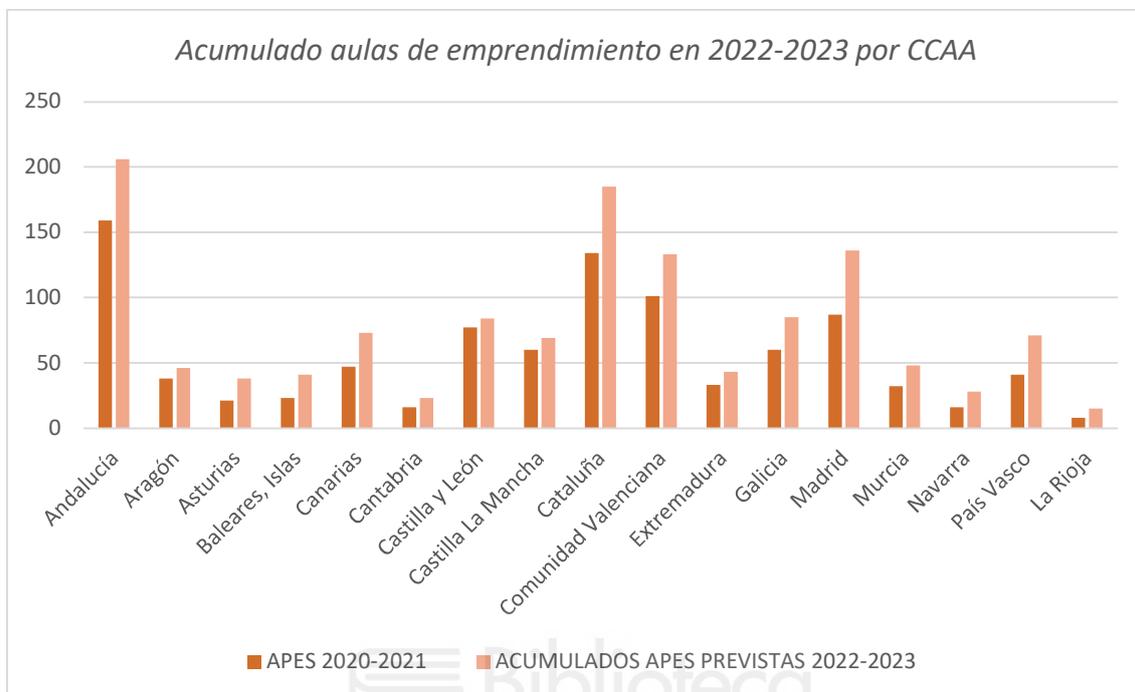
la creación de las denominadas aulas de emprendimiento. Estas aulas pretenden funcionar como incubadoras de *Startups* que ayuden a generar ecosistemas emprendedores, teniendo como objetivos (p. 6):

- a. Sensibilizar al alumnado [...] del centro educativo en el emprendimiento en general y en sus versiones social, sostenible o colaborativo.
- b. Consolidar las *Soft-Vocational skills* (habilidades personales, sociales y profesionales) como habilidades transversales y necesarias en el alumnado para triunfar como emprendedores y potenciar su autonomía, confianza y empleabilidad.
- c. Crear un espacio-físico que incentive la creatividad, la innovación, el trabajo en equipo y, como consecuencia, la innovación y el emprendimiento.
- d. Crear una Red de colaboración, cooperación y alianzas entre centros educativos, empresas, instituciones y organizaciones del entorno comprometidos con el emprendimiento.
- e. Generar experiencias reales e iniciales de emprendimiento en el alumnado participante.

3.3 Las aulas profesionales de emprendimiento en el módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios

Desde el año 2020 las aulas de emprendimiento se han comenzado a implementar en todas las comunidades autónomas con el objetivo de alcanzar las 1.850 en el año 2024 de acuerdo con el Ministerio de Educación y Formación Profesional (2021). Para el período 2022-2023 se aprueba la creación y financiación de 374 aulas nuevas que se añadirán a las 953 conseguidas en el año 2022, con lo que se alcanzará un total de 1.327 (Resolución de 11 de julio, 2023), como se muestra en la Gráfica 1.

Gráfica 1



Fuente: creación propia a partir de Resolución de 11 de julio (2022).

Sin embargo, aunque ya están puestas en marcha, todavía escasea la documentación al respecto. De la misma manera, sucede también con los estudios de caso y proyectos que unen las condiciones propias del aula de emprendimiento como originalidad ligada a este aprendizaje.

En este sentido, se pueden definir las aulas profesionales de emprendimiento como espacios multifuncionales con recursos tales como ordenadores, tables, mobiliario versátil adaptable a la naturaleza de las actividades que se desarrollen (simulaciones de ventas, desarrollo de ideas de negocio, reuniones, etc) con el objetivo de conseguir un mayor acercamiento al entorno laboral y más compromiso y motivación del alumno durante el aprendizaje.

En el planteamiento de este trabajo las aulas de emprendimiento ocupan un lugar importante para el desarrollo de los contenidos del módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios. Las modalidades de autoempleo y emprendimiento están conectadas porque las nuevas formas de trabajar, incluso por cuenta ajena, necesitan las mismas habilidades y destrezas que estas sesiones pretenden enseñar.

3.4. Metodología del *Learning by doing*

Se pretende utilizar, para la presente propuesta, la metodología *learning by doing* o aprender haciendo, una metodología de aprendizaje activa que se basa en la experiencia para asimilar conceptos mediante acciones. Ésta estaría constituida por tres elementos: el aula de emprendimiento, la metodología *learning by doing* y los contenidos específicos del módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios. El *learning by doing* o aprender haciendo es una aplicación del Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) la cual amplía la concepción de la pedagogía tradicional y defiende un sistema educativo más adaptable, arriesgando por un currículum globalizado y una enseñanza en la que el estudiante tenga una implicación activa en su aprendizaje y el objetivo del profesor sea que a lo largo de este proceso los/as participantes desarrollen aptitudes para plantear posibles soluciones. En línea con estas ideas, el *learning by doing* constituye un método que se centra en la idea de aprender a través de la acción. Se desarrolla dentro de un contexto real y concreto, lo que permite resolver los problemas específicos de cada organización. Además, fomenta el trabajo en equipo para ordenar las ideas y alcanzar los objetivos marcados. La metodología en tanto su resolución de forma autónoma y colaborativa requiere poner en marcha una serie de aptitudes que ayudan la adquisición de las competencias profesionales, que son claves para su inserción laboral. Con respecto al uso de esta metodología en formación profesional, esta práctica impulsa el desarrollo de habilidades blandas como la adaptabilidad, la creatividad, el trabajo en equipo o la toma de decisiones, entre otras muy valoradas por las empresas actualmente. Exactamente en el caso del módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios, no existen propuestas educativas en las que incluyan, la unión de la competencia emprendedora y el aula de emprendimiento, por lo que esta es uno de los motivos de innovación de la presente propuesta.

4. Resultados

La propuesta que se propone en este trabajo combina los elementos, tales como: el *learning by doing* o aprender haciendo, los contenidos específicos del módulo y el aula de emprendimiento, con el objetivo de que tal aprendizaje se vea favorecido a partir de la unión resultante. La metodología *learning by doing* o aprender haciendo permitirá combinar el proceso de enseñanza-aprendizaje y los contenidos del módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios en un proyecto ligado al objetivo de desarrollo personal y laboral de cada alumno que funcionará como referente de los aprendizajes. A ello se le unirá el aula de emprendimiento como espacio multifuncional ideal para llevar a cabo la propuesta. Con el fin de proveer al alumnado de una serie de herramientas, competencias y habilidades claves.

4.1. Contexto de la propuesta

Esta propuesta está pensada para su aplicación en el módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios del ciclo formativo de grado medio Aceites de Oliva y Vinos, perteneciente a la familia de Industrias Alimentarias. Es importante apuntar que para el correcto desarrollo se requiere que el centro educativo disponga de una serie de condiciones:

- Espacio adecuado para la consolidación del Aula de emprendimiento.
- Formación y sensibilización de los docentes del departamento correspondiente.
- Apoyo y financiación para facilitar el acceso a los recursos necesarios.
- Colaboración con empresas y organismos del entorno.
- Realización de actividades como: formación sobre habilidades personales y sociales, cómo hablar en público, cómo crear páginas web, etc.

La propuesta se aplica sobre un bloque temático que se estructurará de acuerdo a las fases del proyecto en consonancia con la metodología *learning by doing* y de acuerdo a los objetivos perseguidos. Este bloque es Aplicación de las técnicas de venta, cuyos contenidos, en base al ORDEN de 29 de julio 2009, de la Conselleria de Educación, por el que se establece para la Comunidad Valenciana el currículo del ciclo formativo de grado medio correspondiente al título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos. A continuación, se detalla la ubicación temporal y temática de estos contenidos, atendiendo a lo establecido en el ORDEN de 29 de julio 2009.

Tabla 1

Ubicación temporal y temática de los contenidos por bloques

	BLOQUE TEMÁTICO	UNIDAD DE TRABAJO	TÍTULO	TEMPORALIZACIÓN
1ª EVALUACIÓN	Establecimiento De precios de los Productos Alimentarios	1	Costes y beneficios. Fijación de precios	12
	Aplicación de las Técnicas de venta	2	Técnicas de venta. El cliente y el vendedor	10
		3	Distribución y promoción de productos alimentarios	10
2ª EVALUACIÓN	Realización de la Operación de venta	4	La operación de venta	10
		5	Métodos de pago. Documentación del cobro y el pago	8
	Atención al cliente	6	La comunicación. Atención y fidelización	9
	Resolución de reclamaciones y quejas	7	Atención de reclamaciones y quejas	7
3ª EVALUACIÓN	El alumnado está realizando su formación en Centro de Trabajo y no acude al centro educativo			
TOTAL HORAS:				63

De acuerdo con la tabla 1, los contenidos se desarrollarían desde la unidad didáctica 2 hasta la 3, consumiendo un total de 20 horas, en el primer trimestre, de las 66 establecidas para el módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios.

Teniendo en cuenta que las sesiones son de 55 minutos, el número de sesiones sería de 22.

4.1.1. Desarrollo de la situación de aprendizaje

Esta propuesta está estructurada en 9 fases, de acuerdo con la metodología del *learning by doing* durante la cuales se desarrollará la propuesta denominada “Aprender a emprender”. Durante esta propuesta el alumno deberá trabajar un modelo de negocio. El alumnado deberá poner en práctica las *Soft-vocational skills* y la iniciativa y espíritu emprendedor.

Fases del proyecto “Aprender a Emprender”:

a. Fase inicial:

- Definir el objetivo de “Aprender a Emprender” de forma y motivadora.
- Justificar la situación de aprendizaje que se pretenden desarrollar.
- Invitar a reflexionar e investigar sobre el tema.
- Usos y espacios del aula de emprendimiento.
- Rúbrica de autoevaluación para el estudiante (Anexo V).

b. Recursos para empezar:

- Formación de grupos heterogéneos de 4/5 alumnos.
- Actividades de autoconocimiento que les permitan identificar sus gustos y/o aspiraciones para tomar decisiones (Anexo VI).
- Facilitar técnicas y herramientas de búsqueda de oportunidad de negocio y de manejo de la información como punto de partida.

c. Investigación inicial:

- Indagar en el sector profesional, los itinerarios formativos y las oportunidades de negocio de forma colaborativa.
- Puesta en común de resultados para contrastar información.

- d. Definir los productos finales: los alumnos tendrán que exponer al acabar el proyecto su modelo de negocio.
- Explicación de las metodologías activas de emprendimiento empleadas como Design Thinking y Lean Startup, y proporcionar herramientas propias de éstas (Anexos VII, VIII y IX).
- e. Organización:
- Asignación de tareas, planificación y métodos.
- f. Creación:
- Uso del aula de emprendimiento en diferentes espacios modificables para la aplicación de metodologías activas de emprendimiento, como son: brainstorming y/o focus group.
- g. Exposición:
- Uso del aula de emprendimiento para presentar los proyectos (proyector, ordenadores, atril, mesa y silla de dirección, etc.)
- h. Divulgación:
- Crear una red de contactos a través de plataformas digitales de empleo como LinkedIn donde puedan validar aptitudes o conocimientos.
 - Proveer información sobre organismos de empleo y emprendimiento que puedan asesorar a los alumnos para facilitar su inserción laboral y la consolidación de los proyectos profesionales, como son: Labora, viveros de empresas del entorno, la Cámara de Comercio, PAE⁴, programas de ayuda a los emprendedores, entre otros.

⁴ PAE: Puntos de Atención al Emprendedor

- Asistencia de empresas u organismos del entorno que puedan valorar e incluso estar interesados en los proyectos y candidatos y aportar consejos para su mejora.

- i. Evaluación

- Por parte del/la profesor/a: evaluación de las presentaciones finales (Anexo X)

- Rúbrica de autoevaluación para el estudiante (Anexo VI)

- Rúbrica de evaluación entre estudiantes (Anexo XI)

Una vez finalizada la experiencia, se esperan obtener los siguientes resultados:

- Aumento en la participación y motivación del estudiantado.

- Más grado de autoconocimiento y claridad con respecto a su futuro laboral.

- Adquisición del conocimiento y recursos necesarios para ser capaces de emprender.

- Una mayor autopercepción de las *Soft-vocational skills* y de la competencia emprendedora.

4.1.2 Evaluación inicial/final

Para evaluar la eficiencia de la actividad se propone, como instrumento de evaluación inicial, el uso de una rúbrica de autoevaluación para el estudiante (Anexo V) que se administrará al inicio y final del proyecto. El objetivo de esta rúbrica es valorar la actividad educativa y conocer en qué punto de los objetivos previamente establecidos se ha avanzado, con el objetivo de mejorar. Esta rúbrica recoge cuatro declaraciones del 1 al 4 de cada una de las habilidades a desarrollar, siendo 1 el nivel más bajo y 4 el nivel más alto.

Al finalizar la propuesta y para llevar a cabo su evaluación, se hará uso de dos instrumentos de evaluación que se administrarán a los participantes:



- Rúbrica de autoevaluación para comparar las puntuaciones iniciales con las finales y evaluar la evolución del alumno (Anexo V).
- Formulario de satisfacción (Anexo XII).



5. Contribuciones prácticas

5.1. Guía para presentar proyectos relativos a la creación de aulas de emprendimiento en los centros docentes públicos que imparten enseñanzas de formación profesional en el curso 2022-2023

A continuación, se resume los pasos necesarios para realizar el proceso de presentación de proyectos relativos a la creación de aulas de emprendimiento para el curso 2022-2023. Consta de cuatro pasos:

Paso 1: Acceso al formulario de solicitud asignaciones económicas Aulas Emprendimiento: <https://forms.edu.gva.es/index.php/923866>

Paso 2: Cumplimentación de los diferentes apartados, adjuntando los documentos necesarios (ver Anexo I).

Paso 3: Generación del documento del proyecto específico (ver Anexo II).

Paso 4: Presentación y firma digital del proyecto. La solicitud será formalizada por la persona que tenga la representación legal del centro, en el plazo de 20 días hábiles a partir del día siguiente al de la publicación de esta resolución en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana (ver Anexo III).

5.2. Puesta en marcha

Después de que ya hemos diseñado lo que queremos hacer, se presentan varias vías para conseguir lo que hemos planteado:

- Jornadas de sensibilización hacia el emprendimiento. Coloquios con jóvenes emprendedores de la zona, Webinars, experiencias emprendedoras, etc.
- Formación del profesorado participante. Familiarizarse con las actuales metodologías activas del emprendimiento (*Design Thinking*, validación del modelo de negocio, metodología *Learn Startup*, etc)
- Talleres de emprendimiento. Aprender a trabajar en equipos de trabajo, los talleres de emprendimiento serán la clave del aula de emprendimiento.
- Talleres de habilidades personales, sociales y profesionales (*Soft-Vocational skills*). Como: digitalización para el emprendimiento, comunica, persuade, negocia y creatividad e innovación.
- Red de socios y colaboradores del entorno. De una idea de negocio que empieza crear alianzas y colaboraciones con su entorno socio-económico más cercano (ver Anexo VIII).

Tanto instituciones y organizaciones, públicas como privadas, nos ofrecen los recursos necesarios para poder poner en marcha estos talleres.

6. Conclusiones

En conclusión, la investigación y la experiencia de prácticas llevada a cabo durante el segundo trimestre del Master de Profesorado demuestran la importancia de reforzar las habilidades personales, sociales y profesionales en todo el sistema educativo, especialmente en la Formación Profesional con el fin de afrontar los retos que atraviesa nuestra sociedad.

Para ayudar a alcanzar este fin la implantación de las Aulas Profesionales de Emprendimiento en centros educativos son todo ventajas, no sólo para fomentar la creación de *Startups*, sino para alcanzar el objetivo de las metodologías activo-colaborativas, brindando al aula las condiciones adecuadas para adquirir estas habilidades. Además, cabe destacar que es necesario incrementar la cantidad de publicaciones académicas relacionadas con este tema, ya que son escasas las propuestas e investigaciones que combinan las características multifuncionales del Aula de Emprendimiento con las metodologías activo-colaborativas.

También un elemento que facilitaría la transformación hacia la actualización de la Formación Profesional es establecer sistemas para evaluar y acreditar las competencias. El módulo de Venta y Comercialización de Productos Alimentarios es un ejemplo de la introducción de innovaciones educativas para accionar esa palanca de cambio que se desea que sea la Formación Profesional, teniendo en cuenta su carácter transversal y su función orientadora respecto al mundo laboral. Con ello podríamos ayudar a crear un individuo que coopera, innova, sabe tomar decisiones y repercute así en el beneficio de sí mismo y social.

Con esta propuesta se pretende abrir una línea de investigación y tratar de consolidar el esfuerzo por construir al individuo emprendedor sobre la base del bienestar colectivo y el desarrollo individual.

En definitiva, es esencial que los centros educativos dispongan de los recursos y la disposición para llevar a cabo cambios metodológicos y físicos en esta dirección, no sólo a nivel de aula, sino también a nivel de centro como una competencia que promueve comunidades y los entornos sostenibles.

7. Bibliografía

Educación para el emprendimiento: una propuesta para el desarrollo humano. Revista Española de Pedagogía, 77(274), 517-533. <https://doi.org/10.22550/REP77-3-2019-03>

Comisión Europea. (2013). Plan de Acción de Emprendimiento 2020. Reforzando el espíritu emprendedor en Europa. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>

ORDEN de 29 de julio 2009, de la Conselleria de Educación, por la que se establece para la Comunitat Valenciana el currículo del ciclo formativo de Grado Medio correspondiente al título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos. [2009_9826.pdf \(gva.es\)](#)

El proyecto de inserción profesional. Premios Educaweb 2015. https://static.educaweb.com/notaprensa/Premi_educaweb/2015/B1_web.pdf

Aula emprendedora-Soft Skills. I.E.S. Juan Carlos I, Murcia. [AULA EMPRENDE | I.E.S. Juan Carlos I \(iesjuancarlosi.es\)](#)

Ministerio de Educación y Formación Profesional (2021). Creando aulas de emprendimiento en Formación Profesional. Una guía para empezar a emprender (Plan de Formación Profesional). [Emprendimiento en Formación Profesional - TodoFP | Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes](#)

Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. <https://www.boe.es/eli/es/lo/2006/05/03/2/con>

Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. <https://www.boe.es/eli/es/lo/2013/12/09/8/con>

Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. <https://www.boe.es/eli/es/lo/2020/12/29/3>

Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional. <https://www.boe.es/eli/es/lo/2022/03/31/3/con>

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. <https://www.boe.es/eli/es/l/2013/09/27/14/con>

Recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de diciembre de 2006 sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente. Diario Oficial de la Unión Europea. <https://www.boe.es/doue/2006/394/L00010-00018.pdf>

Resolución de 11 de julio de 2022, de la Secretaría General de Formación Profesional, por la que se publica el Acuerdo de la Conferencia Sectorial de Educación de 23 de junio de 2022, por el que se aprueba la propuesta de distribución territorial y los criterios de reparto de los créditos gestionados por comunidades autónomas, en el ejercicio presupuestario 2022, para el Plan de Modernización de la Formación Profesional, con cargo al presupuesto del Ministerio de Educación y Formación Profesional y en el marco del componente 20 «Plan Estratégico de Impulso de la Formación Profesional», del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. <https://www.boe.es/boe/dias/2022/07/19/pdfs/BOE-A-2022-11988.pdf>



 Biblioteca
UNIVERSITAS *Miguel Hernández*
Anexos

Anexo I. Solicitud de proyecto de creación de aulas profesionales de emprendimiento en el año 2023

SOLICITUD DE PROYECTO DE CREACIÓN DE AULAS PROFESIONALES DE
EMPRENDIMIENTO EN EL AÑO 2023

DATOS CENTRO EDUCATIVO	
CENTRO:	
MUNICIPIO:	CÓDIGO CENTRO:
DATOS RESPONSABLE DEL PROYECTO	
NOMBRE Y APELLIDOS:	TELÉFONO:
CARGO/ PROFESOR DE:	CORREO ELECTRÓNICO:

D./D^a.....
Director/a del.....

SOLICITA,

Participar en la convocatoria de proyectos para la creación de aulas profesionales de emprendimiento en Formación Profesional para el año 2023,

CICLOS FORMATIVOS QUE PARTICIPAN EN EL PROYECTO
FPB/GM/GS.....
FPB/GM/GS.....
FPB/GM/GS.....
FPB/GM/GS.....

DOCUMENTACIÓN APORTADA
<ul style="list-style-type: none"> ○ PROYECTO QUE SE DESEA IMPLANTAR. ○ ACTA DEL CLAUSTRO DE PROFESORES, EN LA QUE SE INFORME DE LA SOLICITUD DE IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO. ○ ACTA DEL CLAUSTRO DE PROFESORES, EN LA QUE SE INFORME DE LA SOLICITUD DE IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO.

Documento firmado electrónicamente: El/La director/a

Anexo II. Proyecto aulas profesionales de emprendimiento.

1. DATOS DEL CENTRO PARTICIPANTE

1.1. Datos del centro educativo.

Código, nombre, correo corporativo, teléfono contacto, dirección del centro.

2. DATOS DEL PROYECTO

2.1. Título del proyecto.

2.2. Persona responsable del proyecto:

2.3. Línea temática del Proyecto.

Sector productivo, familia profesional o familias profesionales.

2.4. Familias profesionales, Ciclos Formativos y Cursos de Especialización a los que dirigen el proyecto.

Indicar las familias profesionales y ciclos formativos que se puedan beneficiar del proyecto.

2.5. Breve resumen del Proyecto.

Describe con la mayor precisión el proyecto que propone realizar. Al hacerlo, tenga en cuenta que la convocatoria de Aula profesional de emprendimiento pretende:

- Ayudar a los centros a mejorar la calidad de la formación profesional.
- Promover metodologías activas y colaborativas.
- Contribuir a la mejora de la adecuación y coherencia entre el sistema educativo y el mercado laboral.
- Favorecer y fomentar la colaboración entre empresas y centros educativos.
- Poner en práctica los nuevos medios didácticos y recursos educativos que favorezcan el aprendizaje del alumnado y promuevan su empleabilidad. En este sentido, intente que la descripción de su Proyecto refleje de un modo concreto el modo en que pretenden abordar los puntos anteriores.

3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

3.1 Experiencia previa en emprendimiento Indicar, en su caso, si el centro cuenta con alguna experiencia de emprendimiento previa.

3.2 Motivos que justifiquen la implantación del proyecto. Nuevas metodologías de aprendizaje en el aula y fuera de ella.

4. OBJETIVOS.

Objetivos específicos en relación a los potenciales destinatarios: alumnado, profesorado, agentes externos, centro docente.

5. FORMACIÓN DEL PROFESORADO.

Indicar la necesidad, o no, de formación metodológica del profesorado.

6. PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO.

Secuenciación del Proyecto en el tiempo con una breve descripción de las acciones en cada fase del Proyecto.

A modo de ejemplo se citan algunas acciones que se podrían desarrollar:

- Sensibilización hacia el emprendimiento para el alumnado y el profesorado del centro (visitas a viveros de empresas, talleres, cursos, encuentros, campañas, etc.).
- Formación inicial del profesorado implicado en el proyecto.

7. RESULTADOS ESPERADOS CON EL DESARROLLO DEL PROYECTO.

Indicar los beneficios del proyecto en relación al alumnado, al profesorado, al departamento, al centro, a la familia/sector profesional, a las empresas.

8. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN.

Indicar los mecanismos e instrumentos para el seguimiento y evaluación del proyecto (definición de indicadores de cara al cumplimiento de las acciones recogidas en el proyecto)

9. DIFUSIÓN DEL PROYECTO.

Especificar cómo se dará difusión al proyecto.

10. COMPROMISO DE LAS EMPRESAS.

Datos de las empresas que se comprometen a participar en el Proyecto.



Anexo III. Declaración responsable de la persona titular de la dirección del centro docente.

D./D^a. _____ titular de la dirección del centro docente _____

DECLARA:

- Que conoce y acepta las condiciones de creación o mantenimiento de las aulas profesionales de emprendimiento.
- Que todos los datos y documentos aportados son veraces.
- Que el Claustro de profesores ha sido informado de la solicitud de creación o mantenimiento del proyecto profesional de aula de emprendimiento.
- Que se compromete a ejecutar los fondos asignados en el desarrollo del proyecto dentro del período indicado.
- Que se compromete a presentar la justificación económica de las cantidades empleadas en la ejecución del proyecto en la fecha establecida.
- Que se compromete a custodiar la documentación acreditativa que permita vincular de forma clara y directa la cantidad presupuestada que se pretende recibir con las actividades que se realizarán y las evidencias documentales de la realización de dichas actividades, durante los plazos señalados en la presente convocatoria.
- Que facilitará las actuaciones de comprobación que puedan realizar los órganos de control competentes, aportando cuanta información le sea requerida referida a las actividades realizadas.
- Que se compromete a cumplir las exigencias establecidas en materia de información y publicidad.

Documento firmado electrónicamente: El/La director/a

Anexo IV. Desarrollo de unidades de trabajo y contenidos y su relación con los resultados de aprendizaje, objetivos generales del ciclo y competencia profesional

1. TÉCNICAS DE VENTA. EL CLIENTE Y EL VENDEDOR	OBJETIVO	COMPETENCIA
<p><u>Contenidos desarrollados:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - El cliente. Tipología de cliente - Tratamiento y normas de cortesía - Técnicas de venta. Concepto y componentes - El vendedor. Características, funciones y actitudes - Organización de la venta. Agenda comercial. Documentación - Fases de venta presencial y no presencial - Necesidades y gustos del cliente, Motivación, frustración y mecanismos de defensa - Habilidades de comunicación - Técnicas que facilitan la empatía con los clientes de productos alimentarios <p><u>Destrezas a trabajar:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de las diferentes técnicas de venta. Ventajas e inconvenientes de los distintos canales de venta. - Análisis de las necesidades y expectativas del cliente. - Análisis de los principios de la atención al cliente. <p><u>Las líneas de actuación en el proceso enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos de la unidad versarán sobre:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Atención y asesoramiento a posibles clientes 	n, ñ, t, u, v	m, p, q, s, u
2. DISTRIBUCIÓN Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS	OBJETIVO	COMPETENCIA

<p><u>Contenidos desarrollados:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Características de los productos. Posicionamiento e imagen de marca - Canales de venta. Métodos de búsqueda - Ventas a través de medios no presenciales (teléfono, internet, teléfono móvil, correo electrónico y otros) <p><u>Destrezas a trabajar:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de los diferentes canales de venta. Ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos. - Reconocimiento de la importancia del posicionamiento e imagen de la marca para generar beneficios <p><u>Las líneas de actuación en el proceso enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos de la unidad versarán sobre:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación y disposición de los productos en expositores que motiven su compra, aplicando las condiciones de conservación adecuadas. 	<p>n, ñ, t, u, v</p>	<p>m, p, q, s, u</p>
---	----------------------	----------------------

Anexo V. Rúbrica de autoevaluación para el estudiante

	HABILIDADES	NIVEL DE ADQUISICION			
		1	2	3	4
1. COMPETENCIA DIGITAL	Búsqueda de información	No sabe buscar información, no sabe ni por dónde empezar	Se conforma con las primeras entradas que aparece, no selecciona.	No se conforma con las primeras entradas, y busca algo más.	Sabe buscar la información y realiza selección en la información encontrada.
	Uso de herramientas digitales	No tiene conocimiento respecto al uso de las diferentes herramientas tecnológicas.	Demuestra deficiencias en el conocimiento sobre el uso de las diferentes herramientas tecnológicas.	Demuestra buen conocimiento sobre el uso de las diferentes herramientas tecnológicas.	Demuestra amplio conocimiento sobre el uso de las diferentes herramientas tecnológicas.
2. HABILIDADES SOCIALES	Trabajo en grupo	No respeto las ideas de los demás.	En ocasiones respeto las ideas de los demás, pero no cumpla los acuerdos.	Casi siempre respeto las ideas de los demás.	Siempre respeto las ideas de los demás y cumpla los acuerdos.
	Comunicación	Se muestra muy nervioso e inseguro.	Aunque interacciona adecuadamente con el interlocutor, no sabe emplear estrategias de adecuadas.	Interacciona adecuadamente con el interlocutor y utiliza las estrategias oportunas ocasionalmente.	Interacciona adecuadamente con el interlocutor y utiliza estrategias adecuadas.
3. HABILIDAD	Autoconocimiento	No sé cuáles son mis aptitudes	Sé cuáles son mis aptitudes,	Sé identificar cuáles son mis aptitudes y	Sé identificar mis aptitudes y aspiraciones.

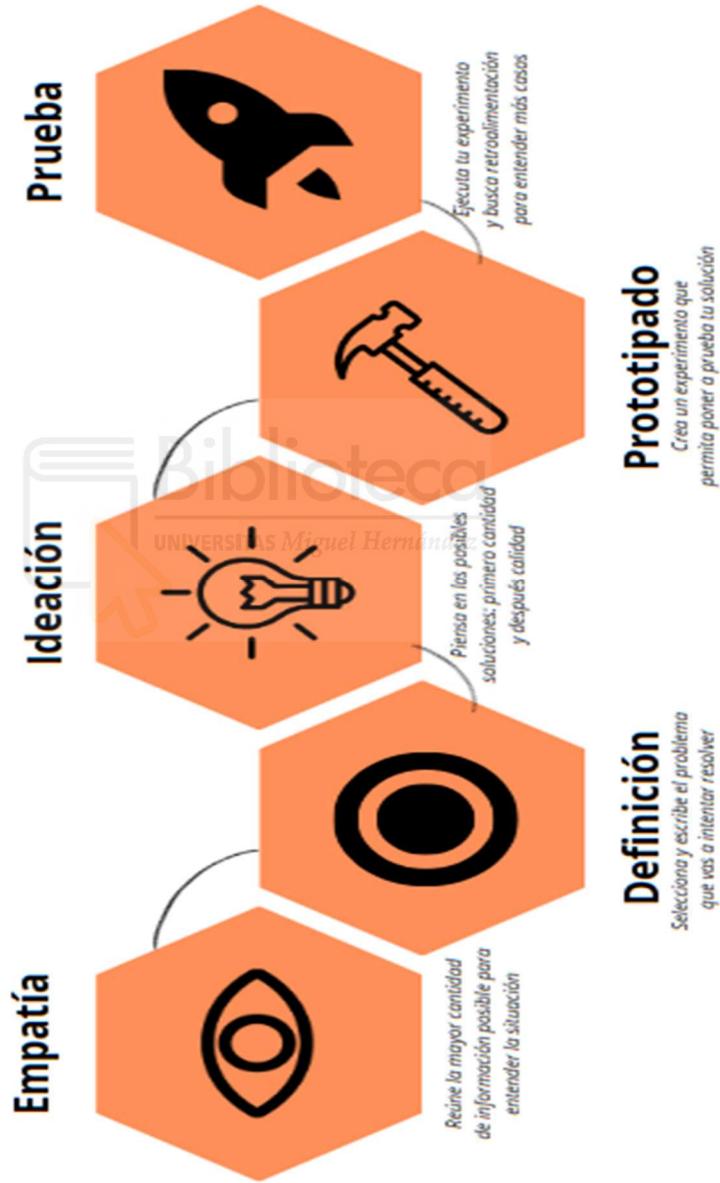
		y aspiraciones.	pero no mis aspiraciones.	suelo saber mis aspiraciones.	
	Resiliencia y flexibilidad	Me cuesta mucho intentar cosas que me parecen difíciles.	Soy capaz de intentar cosas siempre que no sean muy difíciles.	Tengo facilidad para intentar cosas que sean difíciles.	No tengo miedo de intentar cosas que me parecen muy difíciles.
4. HABILIDADES DE INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD	Resolución de problemas	Dejan a otras hacer el trabajo.	Sólo asumen soluciones sugeridas por otros grupos o profesores.	Refinan soluciones sugeridas por otros grupos o profesores.	Buscan y sugieren soluciones a los problemas.
	Pensamiento crítico	Las tareas no me han servido para reflexionar, aprender sobre las cuestiones tratadas en clase.	Las tareas me han servido para reflexionar, aprender sobre las cuestiones tratadas en clase.	Las tareas me han servido en ocasiones para reflexionar, aprender sobre las cuestiones tratadas en clase.	Las tareas me han servido siempre para reflexionar, aprender sobre las cuestiones tratadas en clase.
	Trabajo	No realizo el trabajo en el tiempo dado.	En ocasiones realizo el trabajo en el tiempo dado.	Siempre realizo el trabajo en el tiempo dado.	Siempre termino el trabajo en el tiempo dado y ayudo a los demás.
	Ideación	No apporto ideas nuevas al grupo ni participo de las que ellos aportan.	No apporto ideas al grupo, pero en ocasiones participo de las que ellos aportan.	En ocasiones apporto ideas al grupo y participo.	Siempre apporto ideas al grupo y participo activamente.

Anexo VI. Formulario de aptitudes

AFICIONES
¿Tienes hobbies? Nómbralos
¿Hay otro tema que te interese? Nómbralos
APTITUDES
¿Cómo te describirías?
¿Cuáles son tus fortalezas?
¿Cuáles son tus debilidades?
ASPIRACIONES PROFESIONALES
¿A qué preferirías dedicarte profesionalmente?
¿En qué ámbito laboral te gustaría trabajar?
¿Qué cargo te gustaría ocupar dentro de una empresa ? ¿Por qué?

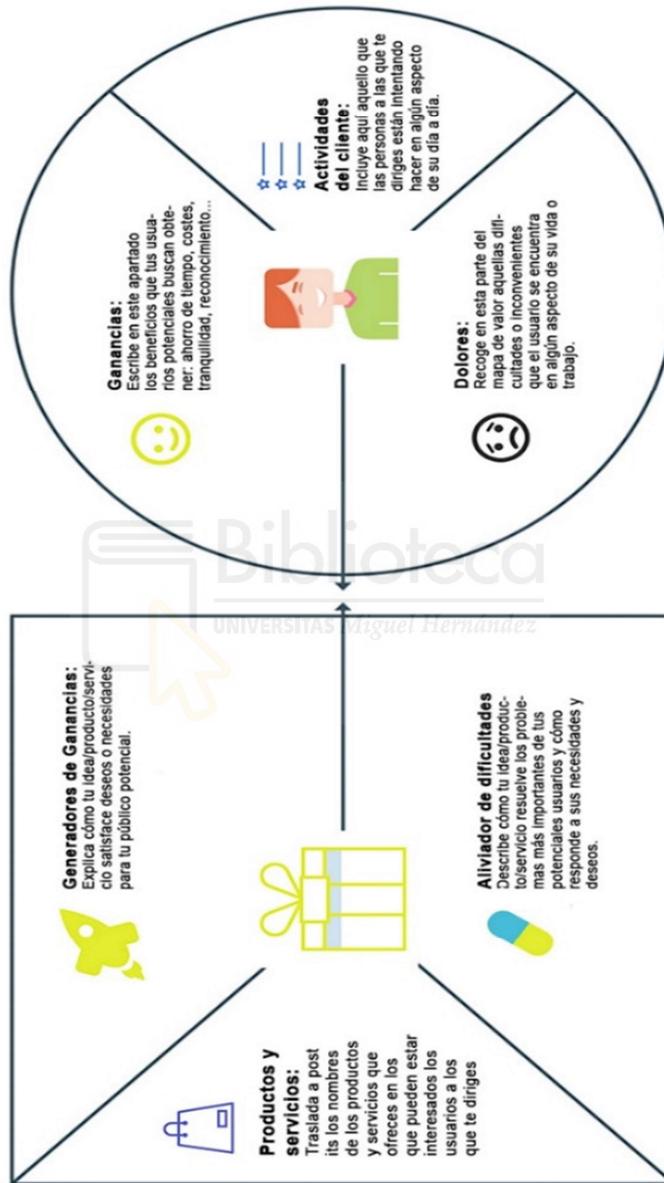
Anexo VII. Esquema breve para la explicación de la metodología *Design Thinking*

Fases del Design Thinking y técnicas para cada una



Anexo VIII. Propuesta de valor para la penúltima fase del *Design Thinking*

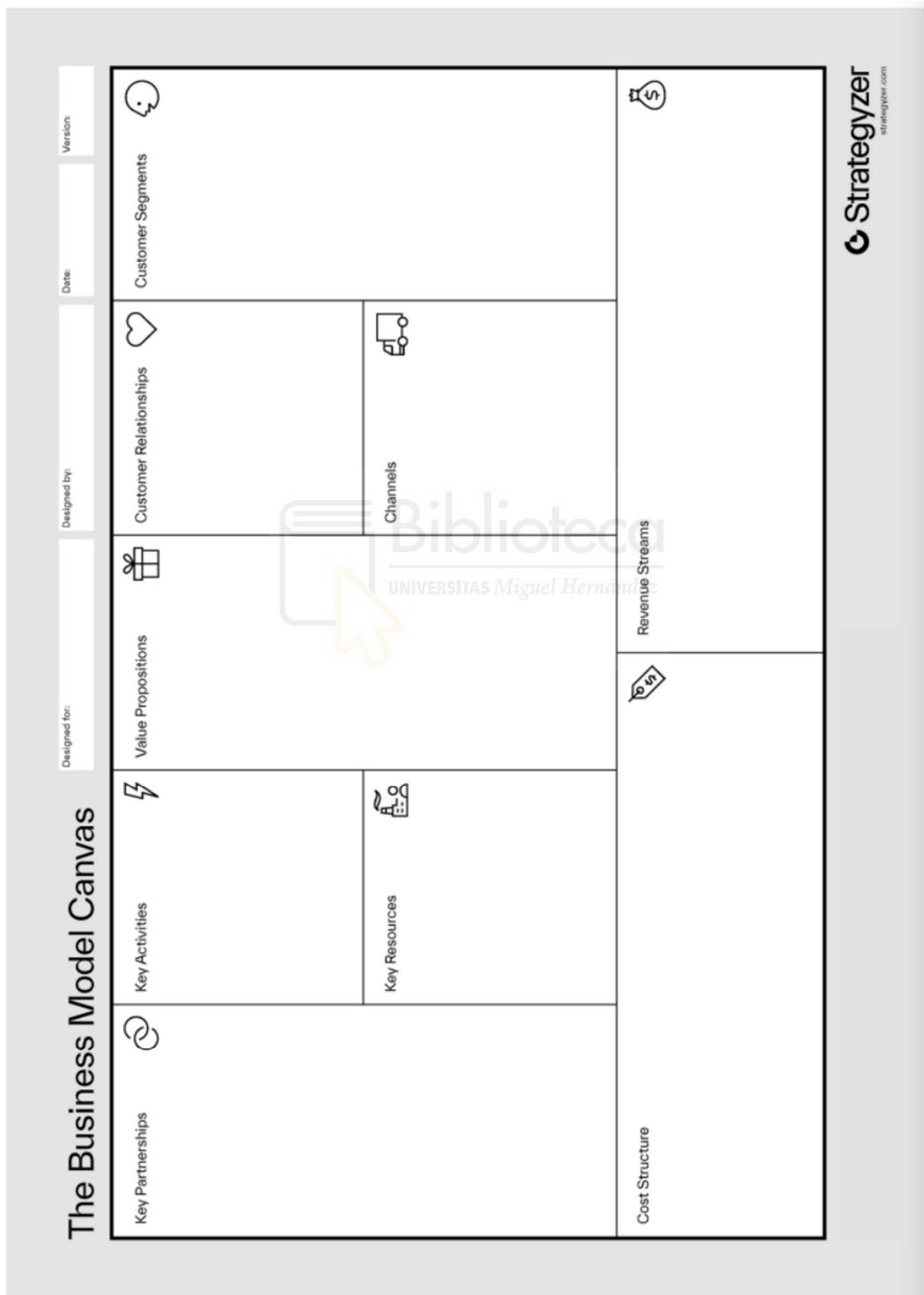
LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



Design Thinking España

El Lienzo de la propuesta de valor es una creación de Alex Osterwalder, adaptada en esta plantilla por Design Thinking España.

Anexo IX. Lienzo Modelo de negocio (Business Model Canvas) de la metodología *Learn Startup*



Anexo X. Rúbrica de evaluación de las exposiciones por parte del profesorado

		Excelente 4	Satisfactorio 3	Mejorable 2	Insuficiente 1
PRESENTACIONES FINALES	Oratoria	Voz clara, buena, vocalización, entonación adecuada, matizada, seducen.	Voz clara, buena vocalización.	Cuesta entender algunos fragmentos.	No se entienden la mayoría de las frases.
	Postura	Tienen buena postura, se les ve relajados y seguros. Establecen contacto visual con todos durante la presentación.	Tienen buena postura y algunas veces establecen contacto visual con las personas.	Sus posturas son simplemente adecuadas y no miran a las personas a las que se dirigen.	Tienen mala postura y/o no miran a las personas durante la presentación.
	Dominio del tema	Se nota un buen dominio del tema, no cometen errores, no dudan.	Demuestran un buen entendimiento de partes del tema. Exposición fluida, pocos errores.	Tienen que hacer algunas rectificaciones, de tanto en tanto parecen dudar.	Rectifican continuamente. No muestra un conocimiento del tema.
	Contenido	El conocimiento del tema es excelente. Hay mucho detalle y ejemplos.	Incluye conocimiento esencial acerca del tema.	Incluye información esencial acerca del tema, pero hay 1 o 2 errores.	Contenido es minimizado o hay muchos errores.
	Innovación	La exposición se acompaña de soportes visuales especialmente atractivos y de mucha calidad.	Soportes visuales adecuados e interesantes.	Soportes visuales adecuado.	Soportes virtuales inadecuado.

DESEMPEÑO DIARIO	Implicación	Interacciona con empatía y autocontrol, manteniendo una actitud respetuosa hacia otros puntos de vista y utilizando diferentes habilidades sociales que contribuyen a la cohesión.	Interacciona con empatía y autocontrol, manteniendo una actitud respetuosa hacia otros puntos de vista.	Interacciona manteniendo una actitud respetuosa hacia otros puntos de vista.	Interacciona con dificultades, necesitando ayuda para mantener actitudes respetuosas.
	Iniciativa	Contribuye de manera activa a la consecución de los logros en el trabajo grupal, responsabilizándose de su aportación en la presentación.	Contribuye a la consecución de los logros en el trabajo grupal, responsabilizándose de su aportación en la presentación.	Contribuye a la consecución de los logros en el trabajo grupal, con alguna dificultad para responsabilizarse de su aportación en la presentación.	Contribuye algo a la consecución de los logros en el trabajo grupal, con alguna dificultad para responsabilizarse de su aportación en la presentación.
	Inspiración	Suelen aportar ideas.	A veces aportan ideas.	Alguna vez han aportado alguna idea.	Nunca aportan ideas.

Anexo XI. Rúbrica de evaluación entre estudiantes

		Excelente 4	Satisfactorio 3	Mejorable 2	Insuficiente 1
PRESENTACIONES FINALES	Oratoria	Voz clara, buena, vocalización, entonación adecuada, matizada, seducen.	Voz clara, buena vocalización.	Cuesta entender algunos fragmentos.	No se entienden la mayoría de las frases.
	Postura	Tienen buena postura, se les ve relajados y seguros. Establecen contacto visual con todos durante la presentación.	Tienen buena postura y algunas veces establecen contacto visual con las personas.	Sus posturas son simplemente adecuadas y no miran a las personas a las que se dirigen.	Tienen mala postura y/o no miran a las personas durante la presentación.
	Dominio del tema	Se nota un buen dominio del tema, no cometen errores, no dudan.	Demuestran un buen entendimiento de partes del tema. Exposición fluida, pocos errores.	Tienen que hacer algunas rectificaciones, de tanto en tanto parecen dudar.	Rectifican continuamente. No muestra un conocimiento del tema.
	Contenido	El trabajo cumple con las indicaciones iniciales de organización.	El trabajo es adecuado, pero la organización es mejorable.	El trabajado es parcialmente adecuado, pero la organización no cumple lo esperado.	El trabajo ha sido presentado sin claridad, es algo impreciso y ambiguo.
	Innovación	La exposición se acompaña de soportes visuales especialmente atractivos y	Soportes visuales adecuados e interesantes.	Soportes visuales adecuado.	Soportes virtuales inadecuado.

		de mucha calidad.			
--	--	----------------------	--	--	--



Anexo XII. Formulario de satisfacción

Este formulario pretende recoger la opinión del alumnado sobre las distintas sesiones que han conformado esta propuesta “Aprender a Emprender”, con el fin de poderlo mejorar en un futuro.

Por favor, responde a cada una de las preguntas y gracias por tu colaboración.

		mal	bien	regular	excelente
1	Los objetivos “Aprender a Emprender” fueron explicados con claridad.				
2	El aula de emprendimiento me ha ayudado a estar más implicado/a de lo que estaría en el aula tradicional.				
3	El aula permitía la realización de las actividades de forma cómoda.				
4	Los contenidos han respondido a mi interés.				
5	Se ha fomentado el trabajo en grupo.				
6	Las actividades me han facilitado la comprensión de los contenidos.				
7	Este proyecto ha sido muy útil para acercarnos a nuestro futuro profesional.				
8	Estoy muy satisfecho/a con la forma en que se han trabajado estos contenidos.				