

El reto de la idea B1

Soy capaz de desarrollar una idea y un modelo para implementarla.

Educación emprendedora básica



Diseño emprendedor – Un modelo de negocio sostenible

El alumnado analiza el proceso entero de creación y marketing de un producto desarrollando un modelo de negocio adaptado a su idea. Además, aprende sobre temas como la protección de marcas.

Guía del profesorado

Los materiales contienen una descripción detallada de los retos para facilitar una implementación directa en clase. Los materiales didácticos están diseñados para ser utilizados junto al material para los estudiantes (hojas de ejercicios). La señal a indica que se trata de una tarea opcional para profundizar en el aprendizaje. Encontrarás los materiales correspondientes en “Materiales adicionales para los estudiantes”. Todos los materiales están disponibles en www.youthstart.eu.

Programa Youth Start Entrepreneurial Challenges

basado en el Modelo TRIO de educación emprendedora– www.youthstart.eu

Educación emprendedora básica		Cultura emprendedora						Emprendimiento responsable			
	El reto de la idea		El reto del héroe		El reto de la empatía		El reto de contar historias		El reto del compañerismo		El reto de mi comunidad
	Mi reto personal		El reto del puesto de limonada		El reto de las perspectivas		El reto del valor de la basura		El reto de las puertas abiertas		El reto del voluntariado
	El reto del mercado real		El reto de empezar tu proyecto		El reto máximo		El reto de ser positivo		El reto de la pericia		El reto del debate

El Modelo TRIO es un sistema pedagógico holístico que abarca tres ámbitos:

La “**Educación emprendedora básica**” comprende cualificaciones básicas para el pensamiento y la acción emprendedora, y más concretamente la capacidad de desarrollar e implementar ideas.

La “**Cultura emprendedora**” se refiere a la promoción de una cultura de apertura mental, empatía, trabajo en equipo, creatividad, establecimiento de objetivos e iniciativa personal, además de la asunción de riesgos y la consciencia sobre los riesgos.

El “**Emprendimiento responsable**” tiene como objetivo potenciar las competencias sociales y empoderar a los estudiantes en su rol de ciudadanos dispuestos a asumir responsabilidades por si mismos, hacia los demás y hacia el medio ambiente.

Cada reto pertenece a una de las 18 familias de retos, y cada familia de retos pertenece a uno de los tres ámbitos TRIO. Una familia de retos puede consistir en varios retos de diferentes niveles. Los códigos de letras que aparecen en el material didáctico indican los siguientes niveles educativos:

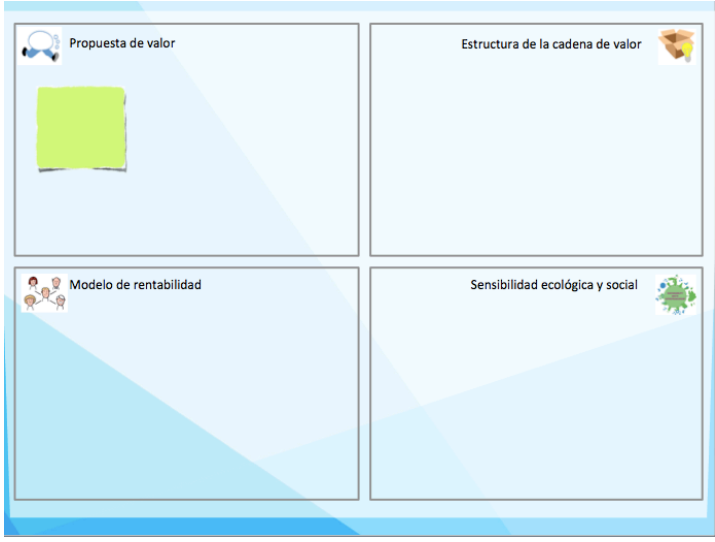
A1 y A2 – Primaria; B1 y B2 – ESO; C1 y C2 – Educación postobligatoria. Cada nivel se basa en el precedente.



Programación didáctica de la unidad

Tema	Diseño emprendedor – Un modelo de negocio sostenible
Nivel	B1
Familia de retos	<p>El reto de la idea – ¡De la idea al modelo de negocio!</p> <p>Llegar a tener una buena idea no es fácil. Reconocer una buena idea es aún más difícil y el gran desafío es implementarla de forma satisfactoria. El alumnado del nivel A1 entra en contacto con este tema analizando un producto (galletas). Aprenderá que para producir algo “valioso” se requieren muchos pasos previos. El alumnado del nivel A2 crea prototipos (ej: una silla), recibe feedback y desarrolla nuevas y mejores versiones. El alumnado de B1 analiza todo el proceso, desde encontrar una idea hasta desarrollar un modelo de negocio sostenible.</p>
Tiempo/Duración	Mínimo de 4 sesiones (hasta 10-12 sesiones incluyendo el material adicional)
Idea principal del reto	<p>Es un reto en sí mismo desarrollar una idea junto a un modelo de negocio sostenible. Pero utilizar técnicas y estrategias creativas para desarrollar esta idea, además de encontrar formas alternativas de implementación, hace que el reto todavía sea más interesante.</p> <p>El “Juego comercial”, que puede encontrarse en el material adicional, es un ejemplo ilustrativo de estos procesos. Además, se adjunta una hoja de ejercicios para el alumnado sobre los derechos de autor. A fin de cuentas, proteger tus ideas es muy importante para luego desarrollar tu producto.</p>
Competencias emprendedoras según del Marco Europeo	<p>Soy capaz de asumir la responsabilidad de realizar una tarea.</p> <p>Soy capaz de hacer frente a posibles competidores en la implementación de tareas.</p> <p>Soy capaz de desarrollar ideas.</p> <p>Soy capaz de identificar y aprovechar las oportunidades.</p> <p>Soy capaz de presentar un borrador.</p> <p>Me gustaría contribuir con mis ideas a un futuro ecológico y a que se instale una conducta sensible en el mundo de los negocios y en la sociedad.</p> <p>Soy capaz de analizar si mi idea va a generar beneficios o no.</p>
Objetivos de competencia en comunicación	<p>Soy capaz de describir mi idea en un discurso bien estructurado ya sea oralmente o por escrito. (Introducción – Solución – Conclusión)</p> <p>Soy capaz de argumentar con ejemplos concretos sobre por qué mi idea</p>



lingüística	tiene la posibilidad de ser implementada con éxito en el mercado y la sociedad.
Terminología (muro de palabras)	Idea, creatividad, modelo de negocio, mini lienzo, diseño, uso, implementación, beneficios, sostenibilidad.
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> Preparar una descripción por escrito de la idea (individualmente). Desarrollar y escribir un “modelo de negocio sostenible” utilizando el lienzo del diseño emprendedor (por escrito, en grupos pequeños). Autoevaluación
Conocimientos previos necesarios	El alumnado debería conocer ejemplos de buenas ideas que fueron implementadas. También deberían haber completado “El reto del héroe”.
Cuerpo y mente	Para ejercicios físicos que ayuden al alumnado a activarse y concentrarse, así como a mejorar su atención plena, visita: www.youthstart.eu (vídeo clips incluidos). ¡Elige los ejercicios apropiados para complementar este reto!
Materiales necesarios	<p>Documentos: hay dos cuadernos de trabajo disponibles para el alumnado. Por favor, asegúrate de fotocopiar “Nuestra economía necesita nuevas ideas” y “De una idea a un modelo de negocio sostenible”.</p> <p>También hay disponibles dos presentaciones en Power Point para apoyar el desarrollo de la idea mediante el lienzo de ideas, además del modelo de negocio sostenible mediante el mini lienzo del modelo de negocio.</p> <p>Se utiliza papel de rotafolio para desarrollar ideas y escribir modelos de negocio. Cada grupo pequeño dispondrá de 1 a 2 rotafolios para trabajar. Asegúrate de dibujar la estructura de un modelo de negocio en un rotafolio para que los estudiantes la vean. Los resultados de este trabajo en equipo deberán mostrarse en una presentación en PP.</p> 



	<p><u>Ver el diagrama de arriba: Modelo de negocio sostenible – Mini lienzo</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Apartado: Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿Qué valor tiene el proyecto ○ ... para el fundador/es? ○ ... para el cliente/s • Apartado: Estructura de implementación (Estructura de la cadena de valor) <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿Qué hace la empresa para añadir valor? ○ ¿Cómo se presta el servicio? ¿Quién lo presta? ○ ¿Cómo llega el servicio a los clientes? (Palabra clave: ventas) • Apartado: Modelo de rentabilidad <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿Cómo se pueden obtener ingresos con este plan de implementación? • Apartado: Sensibilidad ecológica y social <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿Qué responsabilidad ecológica y social asume la empresa? <p>Marcador para el papel de rotafolio y los post-its de diferentes tamaños.</p> <p>Una cuaderno de ideas innovadoras para cada participante.</p> <p>➡ Juego comercial (Hoja informativa 1, 1a y 1b en el Apéndice). Para el “juego comercial” se necesitará un proyector.</p>
<p>Actividades: paso a paso</p>	<p>Las instrucciones de este reto van acompañadas de múltiples actividades (algunas diferenciadas).</p>
<p>➡ Paso 1</p>	<p>Juego comercial (Hoja informativa 1, 1a y 1b en el Apéndice).</p> <p>La actividad (ver las instrucciones en el Apéndice) es una introducción de “Los secretos del éxito” y ofrece técnicas y estrategias para enfocar este tema.</p>
<p>Paso 2</p>	<p>Percepción de ideas de negocio</p> <p>Cada estudiante realiza una lluvia de ideas para encontrar una idea de negocio, la escribe en un post-it y la presenta brevemente. Esta actividad ayuda a medir la comprensión y percepción que tiene el alumnado de una idea de negocio. Como alternativa, también puedes mostrar ejemplos de invenciones japonesas. Los estudiantes valorarán las ideas y elegirán las que consideren mejores. (Simplemente busca en Google: <i>invenciones japonesas raras</i>).</p>



➔ Paso 3 La creatividad es un plus para las ideas (de negocio)

El desarrollo de la idea se llevará a cabo mediante técnicas y estrategias creativas y estructuradas. Los estudiantes aprenderán a desarrollar ideas a partir de influencias internas y externas (ver Materiales adicionales para los estudiantes: *La economía necesita nuevas ideas*).

El lienzo de la idea



Paso 4 Describe tu idea de negocio

Describe tu idea (máximo una página de tamaño A4, 3.000 caracteres aproximadamente).

Paso 5 De una idea a un modelo de negocio sostenible

Se utilizará el ejemplo de un caso práctico para demostrar paso a paso cómo una idea puede convertirse en un modelo de negocio sostenible. (ver “De una idea a un modelo de negocio sostenible” y también “Empieza tu proyecto”). Pensando en el modelo de negocio, los estudiantes responderán a las siguientes preguntas:

- ¿Qué beneficios tiene la idea para quien la desarrolla y para el grupo objetivo? El alumnado expondrá sus propias reflexiones.
- ¿Cómo puede implementarse esta idea? ¿Cómo podríamos hacerlo? Demuéstralo en dos colores: 1) ¿Qué puedes hacer por ti mismo (actividad clave)? y 2) ¿Qué componentes tienes que encargar a terceros (subcontratación)?
- ¿Cómo debería articularse el modelo de implementación de ingresos/ganancias?
- ¿La idea es ecológica y socialmente responsable (ecológica = respetuosa con el medio ambiente, social = tiene en cuenta su dimensión social, liderazgo/cultura = requiere de mucho trabajo



	en equipo?
Paso 6	<p>Pensamiento alternativo</p> <p>a) Después del caso práctico del Paso 5, los estudiantes empezarán a trabajar en su modelo de negocio.</p> <p>Como punto de partida, los estudiantes pueden escoger su idea o enfrentarse a una variedad de problemas para los que deben encontrar una solución creativa (ej: <i>la gente no cambia de cepillo de dientes tantas veces como debería, o la gente no está lo suficientemente activa físicamente</i>).</p> <p>En todo caso, debería escogerse un tipo de problema con el que los estudiantes se sientan cómodos o estén familiarizados. En pequeños grupos, los estudiantes deberían tratar de generar tantas ideas (de negocio) creativas como puedan para solucionar el problema, y escribirlas en post-its. Cada grupo tendrá un color de post-its diferente. Tienen en torno a 15 minutos para completar esta actividad. Luego, los estudiantes deberán dividirse en el mismo número de grupos.</p> <p>b) Un representante de cada grupo presenta las ideas del grupo para que todo el mundo las pueda conocer. Finalmente, los estudiantes se ponen de acuerdo en una idea que debería desarrollarse hasta convertirla en un modelo de negocio. Paso a paso, cada grupo debatirá sobre las cuatro perspectivas (uso, implementación estratégica, modelo de ingresos y perspectivas culturales ecológicas y sociales) y escribirá sus respuestas en post-its. Finalmente, todos los grupos presentarán sus ideas y modelos de negocio por turnos delante de toda la clase. Después, los grupos tendrán la oportunidad de dar feedback y añadir perspectivas adicionales y alternativas.</p> <p>El tiempo total que se necesita para presentar una idea de negocio depende de cuántas ideas se presenten. Deberías calcular un tiempo de presentación de 10 minutos, con otros 10 minutos adicionales para debatir. Cuando los estudiantes hablan de una futura “implementación”, los grupos deberán escribir en los post-its qué actividades pueden realizar ellos mismos (actividades clave) y cuáles deberán encargarse a terceros (subcontratadas). Los estudiantes continúan trabajando en los mismos grupos que en el Paso 3, con post-its de diferentes colores. La idea central de la reflexión sobre el modelo de negocio debería volver a revisarse antes de concluir la sesión.</p>



Paso 7	<p>Mi propia idea y modelo de negocio (Materiales para el alumnado, Hoja de ejercicios 1)</p> <p>Los estudiantes trabajarán en sus propias ideas y desarrollarán sus propios modelos de negocio según el lienzo de diseño emprendedor que hayan presentado. La Hoja de ejercicios 1 puede ser útil para autoevaluarse. Idealmente, sería preferible que los estudiantes sometieran sus ideas a un concurso de ideas (ver “El reto del mercado real”, que está muy relacionado con este reto, y que les ayudaría a prepararse para un concurso de ideas).</p>
➔ Paso 8	<p>Proteger mi idea (Material adicional para el alumnado, Hoja de ejercicios 1)</p> <p>Después de desarrollar una idea nueva el alumnado analizará qué posibilidades existen para protegerla.</p>
Paso 9	<p>Autoevaluación de final de unidad (Material para el alumnado, Hoja de ejercicios 2)</p> <p>A realizar de forma individual: el alumnado se autoevaluará.</p> <p>Lee cada apartado con atención. Deja tiempo al alumnado para que reflexione y se autoevalúe marcando con un círculo los emoticonos que le correspondan. Puede ser necesario clarar cada apartado con un ejemplo (Ej: <i>Soy capaz de realizar tareas sencillas – ¿Puedes poner un ejemplo de las tareas que has realizado?</i>) Una vez terminada la actividad, puedes recoger las autoevaluaciones o comentarlas en clase.</p>
➔ Paso 10	<p>Autorreflexión final (Material adicional para el alumnado, Hoja de ejercicios 2)</p> <p>Debe realizarse por parejas o delante de toda la clase. Lee todos los apartados en voz alta y deja tiempo a los estudiantes para escribir sus respuestas. Utiliza esta autorreflexión para iniciar un debate final. Puedes enseñar los resultados de esta hoja de ejercicios a las familias para que vean lo que aprenden los niños/as.</p>
Contexto dentro del programa YSEC	<p>Este reto se basa en “El reto de la idea” de los niveles inferiores. Es recomendable completarlo con retos de la familia “Héroe” en primer lugar. Después de “El reto de la idea”, el alumnado está listo para seguir adelante con los retos de las familias “Debate”, “Empatía”, “Contar historias”, “Mercado real”, “Empezar tu proyecto”, “Puertas abiertas” y “Pericia”.</p>
Enlaces de interés	<p>Sobre el proyecto Youth Start Entrepreneurial Challenges: www.youthstartproject.eu</p> <p>Para materiales pedagógicos adicionales (incluyendo vídeos): www.youthstart.eu</p> <p>El vídeo “Entrepreneurial Design Thinking” resume toda la información importante respecto a modelos de negocio sostenibles. Puedes</p>



	<p>encontrarlo en el canal YouthStart TV de YouTube: www.youtube.com/watch?v=731R2oc3E6E</p> <p>Inventos japoneses raros www.youtube.com/watch?v=txMyji4N_CQ</p> <p>¿De dónde vienen las buenas ideas? www.youtube.com/watch?v=NugRZGDbPFU</p> <p>Sir Ken Robinson: Creatividad (TedX Talk) www.youtube.com/watch?v=YYacgRldEDA</p>
Fuentes	<p>Lindner, J./Fröhlich, G.: <i>Wirtschaft gestalten</i>, Wien 2015</p> <p>Steve Mariotti</p>
Condiciones de uso	<p>Todo el material para el profesorado y alumnado de Youth Start Entrepreneurial Challenge está sujeto a licencia Creative Commons. Se puede compartir o distribuir el material en cualquier medio o formato a condición de que exista una correcta atribución (créditos). No se puede utilizar el material para fines comerciales. El material se puede editar, pero únicamente se puede distribuir bajo la misma licencia como material original. Para detalles de licencia, ver https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/.</p> <p>Al equipo de Youth Start le encantaría saber de ti: si quieres entrar en contacto con nuestros socios nacionales y aprender más sobre sus iniciativas o apoyar la implementación de este proyecto por favor escríbenos a office@ifte.at.</p>
Autores Editores	<p>Johannes Lindner (autor y editor), Inge Koch-Polagnoli (autora), Chadwick V.R. Williams (asesoramiento del autor/autoevaluación) Gerald Fröhlich (editor)</p>
Diseño gráfico	<p>Valentin Mayerhofer (diseño), Peter Stromberger (iconos), Gerald Fröhlich (gráficos)</p>
Traducción Redacción	<p>Chadwick V.R. Williams (traducción), Martina Jeric-Ruzvovits (traducción), Beate Tötterström (redacción), Heidi Huber (redacción), Werner Holzheu (redacción), Valentin Vertneg (redacción), Maureen Maher-Wizel (redacción), Martin Obermayr (redacción), EduCaixa (traducción del español)</p>



➔ Hoja informativa 1: Juego comercial

<p>¿Qué objetivos se persiguen?</p>	<p>A través de esta actividad sobre el pensamiento emprendedor exitoso, el alumnado profundizará en su comprensión de lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los recursos están distribuidos de forma desigual (especialmente cuando se pone en marcha una empresa), por lo que no todo el mundo puede hacer negocios de la misma manera. • Aquellos que tengan unos recursos mínimos podrán hacer negocios de manera que haya una situación beneficiosa para ambos lados y un sentimiento de satisfacción. • Algunas empresas pueden sufrir un embargo dependiendo del país en el que estén domiciliadas o del sector en el que operen. • Reflexionar sobre situaciones cotidianas realistas es importante para encontrar soluciones, y es una forma de aplicar la teoría a la práctica del día a día.
<p>¿Cómo? Materiales necesarios</p>	<p>Prepara bolsas con regalos para cada estudiante. Etiqueta cada bolsa con las letras A, B, C o NO en bolsas de distintos tamaños. Cada bolsa debe contener tres artículos, aunque los artículos en concreto varíen en cada bolsa. El valor total de los artículos en cada bolsa también debería ser diferente. El contraste en el valor de cada bolsa simboliza el hecho que las start-ups empiezan con una serie de recursos disponibles muy desigual. Los regalos pueden ser desde chocolate, gomas de borrar, esponjas, bolígrafos o artículos que puedan dividirse y repartirse entre varias bolsas (ej: un juguete en forma de jirafa compuesto de tres piezas – Coloca cada pieza de la jirafa en bolsas distintas y comprueba el valor que les asignan los estudiantes a la hora de intercambiarlas para tener las tres y así completar la jirafa).</p> <p>Primero analiza el modelo para entender cómo hay que utilizar el baremo de calificaciones (Hoja informativa 1a).</p> <p>Proyecta el baremo real (oja informativa 1b) en una pantalla y rellénalo mientras los estudiantes juegan.</p> <p>Explica las reglas a los estudiantes.</p> <p>a) No está permitido dar algo sin recibir nada a cambio y b) No está permitido robar.</p>



1ª ronda	<p>Cada estudiante recibe su bolsa de regalos. Se le permite mirar en el interior pero no se le permite enseñar a los otros estudiantes lo que hay dentro. Para que sirva de ejemplo, debes mostrar lo que tienes tú en la bolsa. A medida que retiras cada artículo, demuestra tu satisfacción con cada artículo y explica por qué el artículo es o no valioso para ti (ej: si sacas un bolígrafo expresas satisfacción porque los maestros siempre necesitan nuevos bolígrafos – tiene un gran valor. O bien: si sacas una paquete de ositos de gominola frunces el ceño porque realmente no comes dulces – poco valor).</p> <p>Instrucciones para el baremo de calificaciones (Hoja informativa 1b): pide a los estudiantes que miren dentro de sus bolsas y que no revelen el contenido a nadie. Comienza diciendo "Día de negociación uno, se abre el mercado". Pídeles que evalúen su nivel de satisfacción en función de los artículos que tengan. Recuérdales que esos artículos simbolizan los recursos de que disponen como start-up..</p>
2ª ronda	<p>Comienza diciendo "Día de negociación dos, se abre el mercado ". Pide a los estudiantes que saquen los artículos de sus bolsas y que los coloquen sobre la mesa frente a ellos. Luego pídeles que se levanten y que vayan caminando para ver qué tienen sus compañeros. Finalmente, los estudiantes devuelven todos los artículos a sus bolsas y escuchan cuál será el siguiente paso.</p> <p>Instrucciones para el baremo de calificaciones (Hoja informativa 1b): Pide a los estudiantes que evalúen su nivel de satisfacción. Escribe los resultados en la hoja de calificaciones.</p>
3ª ronda	<p>Comienza diciendo "Día de negociación tres, se abre el mercado". Los estudiantes que tienen una A marcada en su bolsa solo pueden comerciar con estudiantes que también tienen esa A. Se les permite comerciar e intercambiar artículos entre ellos. La misma regla se aplica a los estudiantes con bolsas etiquetadas con las letras B y C. Los estudiantes con NO escrito en sus bolsas no pueden comerciar y solo pueden observar a los demás. (Los estudiantes no deben saber que esto simboliza el embargo; se lo diremos más adelante). Finalmente, pide a los estudiantes que terminen sus operaciones y regresen a sus asientos.</p> <p>Instrucciones para el baremo de calificaciones (Hoja informativa 1b): pide a los estudiantes que evalúen su nivel de satisfacción. Escribe los resultados en la hoja de calificaciones.</p>



4ª ronda	<p>Comienza diciendo “Día de negociación cuatro, se abre el mercado”. Todos los estudiantes pueden comerciar entre sí. Finalmente, pide a los estudiantes que terminen sus operaciones y regresen a sus asientos.</p> <p>Instrucciones para el baremo de calificaciones (Hoja informativa 1b): pide a los estudiantes que evalúen su nivel de satisfacción. Escribe los resultados en el hoja de calificaciones.</p>
Evaluación	<p>Los estudiantes reflexionarán sobre su nivel de satisfacción durante cada ronda y cómo puede o no haber cambiado a medida que la actividad progresaba. Analiza las posibles causas de estos cambios. Todas estas respuestas en grupo deben escribirse en la pizarra y debatirse. También pregunta a algunos estudiantes cómo llegaron a un acuerdo entre ellos, y que expliquen su proceso o estrategia para comerciar. ¿Sintieron que cada trato era justo? ¿Por qué, o por qué no? ¿Siempre fueron capaces de llegar a una situación beneficiosa para las dos partes?</p> <p>Explica a los estudiantes lo que sucedió durante la Ronda 3 y por qué a los estudiantes "NO" no se les permitió comerciar. Indica a la clase que esto simboliza un embargo y que no todos los países tienen los mismos derechos para comercializar todos los bienes en todas las industrias. Haz que los estudiantes reflexionen y debatan sobre si esto es justo o no. ¿Conocen algún ejemplo de embargo? ¿Cómo han vivido el hecho de que sus start-ups no hayan disfrutado de los mismos recursos?</p> <p>Revela las puntuaciones totales de cada ronda. Repasa cada ronda y discute con los estudiantes sobre por qué el nivel de satisfacción aumentó o disminuyó. Pídeles que identifiquen qué elementos han contribuido a un aumento en la satisfacción y qué elementos han contribuido a una disminución. También pregunta por qué algunos artículos tienen más valor que otros. ¿Qué factores determinan el valor de los artículos? La calificación sirve como una excelente plataforma para una discusión significativa en torno al comercio dentro de una start-up.</p>
Extensión	<p>Como grupo, desarrollad un mapa conceptual a partir de una idea central: “Pensamiento emprendedor exitoso”.</p>



Hoja informativa 1a

Ejemplo de calificación del Juego comercial

Mira este ejemplo para entender cómo funciona este baremo de calificación.

1. Después de cada ronda pide a los estudiantes que levanten las manos para cada nivel de satisfacción. Cuenta el número de manos levantadas y escribe el resultado en la casilla "n.º de estudiantes" correspondiente.
2. Repite este mismo proceso desde el nivel de satisfacción 5 hasta el 1.
3. Multiplica el número de estudiantes por el nivel. Por ejemplo: si para el nivel 5 hay 2 estudiantes ($5 \times 2 = 10$).

Nivel de satisfacción	1ª ronda		2ª ronda		3ª ronda						4ª ronda	
	Autoevaluación (sin comerciar)		Autoevaluación (después de comparar los regalos con los de los demás, antes de comerciar)		Solo A, B y C Autoevaluación		Solo NO Autoevaluación		Total de (Ronda 1) + (Ronda 2)	Autoevaluación (Todos pueden comerciar con todos)		
	n.º de estudiantes	Total	n.º de estudiantes	Total	n.º de estudiantes	Total	n.º de estudiantes	Total	Total	n.º de estudiantes	Total	
5 😊😊😊😊😊	2	10										
4 😊😊😊😊	4	16										
3 😊😊😊	10	30										
2 😊😊	5	10										
1 😊	3	3										
total		69										



Hoja informativa 1b: Calificación en grupo para la discusión sobre el Juego comercial

Nivel de satisfacción	1ª ronda		2ª ronda		Solo A, B y C		Solo NO		Total de (Ronda1) + (Ronda 2)	4ª ronda	
	Autoevaluación (sin comerciar)		Autoevaluación (después de comparar los regalos con los de los demás, antes de comerciar)		Autoevaluación		Autoevaluación			Autoevaluación (Todos pueden comerciar con todos)	
	n.º de estudiantes	Total	n.º de estudiantes	Total	n.º de estudiantes	Total	n.º de estudiantes	Total	Total	n.º de estudiantes	Total
5 😊😊😊😊😊											
4 😊😊😊😊											
3 😊😊😊											
2 😊😊											
1 😊											
Total											

Legenda: 5 = Extremadamente satisfecho 4 = Muy satisfecho 3 = Satisfecho 2 = Poco satisfecho 1 = No muy satisfecho