

De la molestia local a la idea del proyecto

Dinámica cronometrada en la que cada equipo parte de necesidades reales de su entorno cercano, genera ideas de negocio con brainstorming y SCAMPER respetando la separación entre fase divergente y convergente, y selecciona la idea candidata a convertirse en su proyecto del curso.

DURACIÓN

60 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

equipos de proyecto (3-4)

UNIDAD 2

De la idea a la oportunidad: creatividad y análisis del entorno

MATERIALES

- Una cartulina A3 por equipo dividida en tres zonas: necesidades locales, ideas y propuesta final
- Rotuladores de varios colores (uno reservado para la fase convergente)
- Una plantilla SCAMPER por equipo (los siete verbos en columnas)
- Póstsits para el voto puntuado de la puesta en común
- Cronómetro o reloj visible para toda la clase

ENCAJE CURRICULAR · Saberes B1.3.1, B1.3.2, B1.3.3, B1.3.4 · Comp. específicas CE1, CE2 · Comp. clave CPSAA, CE, CCEC, CC

Planteamiento

Esta dinámica es el arranque real del proyecto del curso. No es un ejercicio suelto: la idea que cada equipo seleccione hoy es la candidata a convertirse en su proyecto de GPE y a alimentar la Fase 1 del cuaderno. Por eso el foco se pone en dos saberes de la Unidad 2 a la vez: detectar oportunidades **en el entorno cercano** y generar ideas con **técnicas de creatividad** aplicadas, respetando la regla de oro: primero se generan ideas sin juzgar, después se eligen.

El objetivo no es que salga la idea más original del mundo, sino que cada equipo compruebe que, partiendo de una necesidad real de su localidad y aplicando un método, salen ideas viables. Quien entra convencido de que “no se nos ocurre nada” termina con una idea candidata escrita. Eso desmonta en directo la creencia de que la creatividad es un don.

Objetivos didácticos

- Detectar oportunidades a partir de necesidades reales del entorno local del alumnado.
- Distinguir en la práctica una idea de una oportunidad (necesidad real, alguien que la valore, realizable).
- Aplicar brainstorming y SCAMPER de forma genuina para generar ideas de negocio.
- Respetar la separación estricta entre fase divergente (generar) y convergente (elegir).
- Seleccionar una idea candidata a proyecto valorando también su impacto en el entorno.

Pasos

- 1. Encuadre y reglas (5 min).** El docente recuerda las reglas de la fase divergente —cantidad sobre calidad, prohibido criticar, construir sobre las ideas de los demás— y las deja visibles. Avisa de que durante los primeros 35 minutos está prohibida la frase “esto no funcionaría”.

2. **Mapa de necesidades locales (10 min).** Sin pensar todavía en soluciones, cada equipo escribe en la zona “necesidades locales” de su cartulina **al menos 8 carencias o molestias reales de su pueblo, barrio o comarca**: algo que falta, algo que funciona mal, un recurso de la zona infrautilizado. La consigna: concretas y locales, no genéricas.
3. **De la necesidad a la oportunidad (7 min).** El equipo elige **las 3 necesidades más compartidas** (las que afectan a más gente del entorno). Para cada una formula en una frase la necesidad que hay detrás: “mucha gente de aquí necesita...”. Se introduce la distinción idea/oportunidad: nos quedamos con problemas reales de mucha gente.
4. **Brainstorming sobre una oportunidad (8 min).** El equipo escoge **UNA** de las tres oportunidades y hace lluvia de ideas de soluciones: el mayor número posible en el tiempo, sin valorar ninguna. Meta mínima: **10 ideas**. Un miembro vigila que nadie critique.
5. **Ronda SCAMPER (12 min).** Sobre la mejor línea de solución, el equipo aplica la plantilla SCAMPER para generar variaciones nuevas: ¿qué Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner otros usos, Eliminar, Reordenar? Al menos **una idea nueva por cada verbo que encaje** (no se fuerzan los siete a la fuerza).
6. **Fase convergente: elegir la idea candidata (10 min).** Con el rotulador reservado, el equipo evalúa sus ideas con cuatro criterios: ¿responde a una necesidad real?, ¿alguien la valoraría?, ¿es realizable con nuestros recursos?, ¿qué impacto tendría en el entorno (externalidades)? Marca **la idea candidata a proyecto** y la escribe en la zona “propuesta final”.
7. **Puesta en común y voto (8 min).** Cada equipo presenta en 60 segundos su idea candidata: de qué necesidad local partió, a qué responde y en qué consiste. Tras las presentaciones, cada alumno reparte sus pólitos (voto puntuado) entre las propuestas que no sean la suya. Cierre del docente: ¿de dónde salieron las mejores ideas, de la primera ocurrencia o del método?

Variantes y extensiones

- **Variante express (35 min):** hacer solo los pasos 2, 3, 4 y 6, sin SCAMPER ni voto.
- **Conexión con la Fase 1 del cuaderno:** la idea candidata seleccionada se traslada directamente a la Fase 1, donde se validará y se le harán el PESTEL y el DAFO del entorno.
- **Variante con restricción creativa:** imponer una limitación al azar a cada equipo (“debe usar un producto local”, “presupuesto inicial bajo”, “pensado para personas mayores”). Las restricciones suelen disparar la creatividad.
- **Diario de necesidades:** durante una semana, cada alumno anota las necesidades que detecta en su entorno y trae las tres mejores oportunidades a clase.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Detección de necesidades locales	Las necesidades elegidas son reales, concretas y propias del entorno	25 %
Cantidad de ideas generadas	El equipo alcanza el mínimo en brainstorming y aplica SCAMPER de forma genuina	20 %
Disciplina de fases	Durante la fase divergente no ha habido críticas a las ideas	20 %
Calidad de la idea candidata	Responde a una necesidad real, es valorable, plausible y con impacto positivo	25 %
Presentación en 60 segundos	El mensaje cabe en el tiempo y explica necesidad, oportunidad y solución	10 %

Notas para el docente

- **El paso 2 es el más decisivo.** Si las necesidades son genéricas (“que haya más trabajo”), las ideas serán flojas. Insistir en lo concreto y local: “no hay ningún sitio para reparar bicis en el pueblo”.
- **No saltarse la separación de fases.** Si durante el brainstorming alguien empieza a evaluar, parar y recordar la regla en voz alta. Ver cómo una crítica frena al grupo es la lección central de la sesión.
- **Recordar las externalidades en el paso 6.** El criterio de impacto no es decorativo: una idea que crea desigualdad sin necesidad es una mala oportunidad, por rentable que parezca. Es el enfoque de emprendimiento sostenible del curso.
- **Esta idea no es definitiva.** Conviene aclarar que la idea candidata se podrá afinar o cambiar en la Fase 1; el objetivo de hoy es salir con una propuesta sólida sobre la que empezar a trabajar.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE