

## Iniciar un Negocio

### Ficha Técnica

**Niveles:** 3-5

**Asignaturas:** Estudios Sociales, Matemáticas, Idioma y Literatura

**Temas:** Economía, negocios, persuasión, análisis comparativo

**Tiempo Requerido:** 8-10 períodos de clase, de 1 hora de duración cada uno

**Aprendizajes Claves:** Toma de decisiones, economía, resolución de problemas, recolección y análisis de datos, escritura persuasiva

### Lo que Usted Necesita

- [Programas Oficiales de Estudio](#)
- [Recursos](#)
- [Imprimir esta Unidad](#)
- [\(PDF; 9 páginas\)](#)

### Resumen de Unidad

Estudiantes de cuarto grado desarrollan visión para los negocios al comercializar flores para el Día de la Madre. Conforme los estudiantes trabajan en las actividades de la unidad, desarrollan un plan simple de negocios, llevan a cabo estudios de mercado, determinan el potencial del producto, solicitan financiamiento y, finalmente, comercializan y venden su producto. Ellos encuestan a sus compañeros del centro educativo para determinar la popularidad de las flores, pero también aprenden que deben tomar en cuenta el precio de mercado y la rentabilidad si desean "iniciar un negocio" y alcanzar su meta de ventas.

Al asumir el papel de productores, los estudiantes se ven forzados a tomar decisiones de negocios. Los estudiantes deben llegar a un consenso y decidir qué flores vender, cómo comercializar sus productos a sus clientes potenciales, cómo representar sus datos y análisis ante el grupo de padres del centro educativo, y cómo comunicar su plan de negocios en forma convincente. La herramienta *Clasificación Visual* ayuda a los estudiantes a establecer prioridades, debatir diferencias y hacer correlaciones con el fin de llegar a un consenso y tomar esas decisiones necesarias.

### Preguntas para Orientar el Plan de Unidad

- **Pregunta Esencial**
  - ¿Por qué arriesgarse?
- **Preguntas de Unidad**
  - ¿Cómo iniciamos un negocio?
  - ¿Cómo convencemos a otros?
- **Ejemplos de Preguntas de Contenido**
  - ¿Cuál es la diferencia entre un productor y un consumidor?
  - ¿Cómo pueden ayudarnos las encuestas a tomar decisiones?
  - ¿Qué es el mercadeo?
  - ¿Qué son las ganancias?

## Procedimientos

### Antes de Iniciar

En este proyecto, los estudiantes usan la herramienta *Clasificación Visual* para sopesar la importancia de la popularidad, el precio y las ganancias, con el fin de determinar qué flores deberían vender para el Día de la Madre. Examine el [sitio Web de Clasificación Visual](#) para aprender sobre la herramienta y cómo usarla con sus estudiantes. Comente su idea de recaudar fondos con el grupo de padres de familia, para obtener una aprobación inicial antes de continuar con estas actividades. Solicite la ayuda de los padres de familia o de estudiantes mayores durante los días en que los estudiantes lleven a cabo encuestas e introduzcan los datos en hojas de cálculo.

### Preparativos

Para preparar el terreno, informe a sus estudiantes que se acerca el Día de la Madre, y este sería un buen momento para organizar un evento de recaudación de fondos para la clase. Recuerde a los estudiantes sobre un asunto “x” que ellos desean o necesitan para la clase, o al lugar o evento “y” donde podrían asistir si tuvieran financiamiento adicional. (En este proyecto de muestra, “x” representa un conjunto de microscopios para PC para la clase.) Nota: Si aún no ha pensado en un objeto específico, diga a los estudiantes que hagan una lluvia de ideas y propongan una lista de deseos y necesidades de la clase; juntos, deberán decidir cuál debería ser el objeto meta para la recaudación. (Si bien no es parte del plan para este proyecto en particular, la decisión sobre qué comprar para la clase, clasificando las opciones según el orden de preferencia del grupo, podría ser una forma de introducir la herramienta *Clasificación Visual* a los estudiantes.)

Indique a sus estudiantes que, con el fin de recaudar el dinero necesario para X o Y, ellos asumirán el papel de jóvenes empresarios, y su tarea consistirá en iniciar su propia compañía y dirigirla exitosamente.

Plantee las siguientes preguntas, una esencial y otra de la unidad: ¿Cómo iniciamos un negocio? y ¿Por qué arriesgarse?

Divida a los estudiantes en pequeños grupos de discusión, y pídeles que propongan ideas en torno a cómo construir y dirigir una compañía exitosa. Asigne a un estudiante para registrar las respuestas. Junte los grupos nuevamente y solicíteles que compartan sus respuestas con toda la clase. Registre y guarde estas respuestas iniciales, para reflexiones y análisis posteriores.

Después, comente con los estudiantes que, con el fin de iniciar un negocio, antes deben contar con un producto o servicio para vender. Pida a los estudiantes que ofrezcan ideas para regalos del Día de la Madre. Divida la clase en grupos pequeños y solicíteles que generen una lista de cosas que “les gustan a las mamás” (o sea, perfume, flores, joyas). Después de unos minutos de discusión, pida a los grupos que vuelvan a analizar su lista y eliminen los objetos que no funcionarían bien en un evento de recaudación de fondos. Cuando hayan terminado, junte los grupos nuevamente y comente la actividad con toda la clase. Formule preguntas para promover el pensamiento de los estudiantes, tales como:

¿Cómo cambió su lista?

¿Cómo decidieron cuáles elementos serían adecuados para un evento de recaudación y cuáles no?

Luego, pida a cada grupo que comparta la lista final con toda la clase. Comente las similitudes y diferencias entre las listas. Aunque sea posible comercializar muchos productos, esta unidad está basada en una decisión de la clase de vender flores, con la necesidad de tomar más decisiones en cuanto al tipo de flores que deberían vender.

### Discuta Decisiones de Negocios

Discuta el concepto de tomar decisiones empresariales bien fundadas y construya un diagrama para capturar el pensamiento de los estudiantes. Use preguntas como las siguientes, para estimular la discusión:

- ¿Cómo deberían tomarse las decisiones de un negocio grupal?
- ¿Cómo convencer a otros?

- ¿Es necesario que todos estén de acuerdo?
- ¿Cómo sabes si tomaste la decisión acertada?
- ¿Qué necesitan saber los productores acerca de los consumidores, con el fin de tomar decisiones empresariales sabias?
- ¿Qué otras cosas deben tomarse en cuenta?

Comente el desafío de tomar decisiones en grupo, especialmente aquellas que pueden afectar toda una empresa. Recuerde a los estudiantes que las malas decisiones provocan que las compañías fracasen todos los días, y usted no querría que eso les sucediera a ellos y su evento para recaudar fondos.

### **Cree un Estudio de Mercado**

Introduzca los términos: productor, consumidor, mercadeo y ganancia. Defina cada uno usando lenguaje simple, que los estudiantes entiendan. Para profundizar más en el contenido de la unidad y ayudar a los estudiantes a comprender la importancia de la investigación de mercado, plantee la pregunta de contenido: ¿Cómo pueden ayudarnos las encuestas a tomar decisiones de negocios? Solicite y registre las respuestas de los estudiantes a la pregunta. Después, diga a los estudiantes que ellos llevarán a cabo su propia investigación de mercado para garantizar el éxito de su negocio.

Distribuya la [versión del estudiante de la rúbrica del proyecto](#) y discuta los criterios según los cuales los estudiantes serán evaluados durante esta unidad de estudio. Permite que se planteen preguntas y asegúrese de que los estudiantes comprendan todos los aspectos de la rúbrica.

Entregue a los estudiantes una lista de tipos de flores disponibles en los establecimientos locales. Reparta muestras de flores y diga a los estudiantes que les tomen fotos digitales. Juntos, confeccionen un [estudio de mercado](#) que se usará para entrevistar a todos los miembros del centro educativo. Las fotos ayudarán a que los estudiantes sepan por qué artículo están votando. Cerciórese de incluir una o dos preguntas para averiguar si los estudiantes apoyarían su evento de recaudación, y si comprarían las flores de su empresa.

### **Lleve a Cabo una Encuesta de Opinión**

Divida a los estudiantes en equipos de 3-4 integrantes, y asigne a cada uno un año escolar para entrevistar utilizando el formulario con el estudio de mercado. Haga una plantilla de una hoja de cálculo, con campos o páginas separadas para cada año escolar. Proporcione campos para las flores y las clases de cada nivel. Cuando terminen con el sondeo, muestre a los estudiantes cómo contabilizar los resultados e introducir los datos en una hoja de cálculo. Díales que elaboren al menos un tipo de tabla o gráfico para representar los datos del grado a su cargo, y que compartan sus interpretaciones con el resto de la clase (vea [la hoja de cálculo y el gráfico de muestra](#)). Una vez que los estudiantes hayan introducido sus datos, combínelos en [una sola hoja de cálculo](#) para exhibir los resultados del sondeo a nivel escolar. Utilice esta oportunidad para demostrar cómo las hojas de cálculo pueden acomodarse en orden con el fin de interpretar datos. Acomode el total de los votos estudiantiles en orden descendente, y luego comente los resultados.

### **Prepárese para Priorizar**

Antes de continuar con la próxima actividad, construya un proyecto en el [Área de Trabajo del Docente](#) de *Clasificación Visual*.

1. Elabore un proyecto llamado Iniciar un negocio.
2. Describa el proyecto e incluya esta indicación: ¿Cuál(es) flor(es) deberíamos vender para el Día de la Madre? Toma en cuenta el precio, las ganancias y la popularidad cuando las estés ordenando.
3. Cree la lista usando los diez tipos preferidos de flores según los datos a nivel de todo el centro educativo. El hecho de limitar la lista a diez objetos hará que la clasificación sea más manejable y más fácil de discutir.
4. Establezca grupos y asígnelos al proyecto.

5. Elabore una [hoja de trabajo con lo que sabemos](#), la cual incluya el número de votos obtenidos a nivel escolar, el precio de ventas y el margen de ganancias para cada flor que clasificará. Entréguesela a los estudiantes antes de que ellos empiecen a clasificar, y recuérdelos que deben considerar todos estos factores a la hora de determinar cuáles flores deberían vender.

### **Presente la Herramienta**

Haga una introducción a la herramienta *Clasificación Visual* con la ayuda del espacio de demostración en [Pruebe la Herramienta!](#). Indique a los estudiantes cómo clasificar y comparar listas, y cómo describir elementos y explicar su mérito relativo con la ayuda de la característica para hacer comentarios.

### **Clasifique Prioridades**

Pida a los estudiantes que se registren en su espacio de trabajo del equipo, en *Clasificación Visual*. Señale la indicación: ¿Cuál(es) flor(es) deberíamos vender para el Día de la Madre? Toma en cuenta el precio, las ganancias y la popularidad cuando las estás ordenando. Diga a cada equipo que acomode los objetos teniendo dichos criterios en mente. Pídales que usen la característica de comentarios de la herramienta para explicar por qué colocaron las flores en ese orden en particular. Cerciórese de que los equipos se remitan a la [hoja de trabajo con lo que sabemos](#) mientras clasifican y defienden sus elecciones. A medida que los estudiantes acomodan sus listas, escuche sus discusiones y plantee preguntas para ayudar a los equipos a negociar y escoger, y a expresar su pensamiento.

### **Compare y Discuta**

Una vez que los equipos hayan terminado de clasificar y comentar, díales que comparen sus listas y lean los comentarios que otros emitieron acerca de por qué acomodaron los elementos en ese orden. Sugiera que identifiquen los equipos que clasificaron en la forma más parecida y más diferente a la suya. Reúna a los equipos con resultados similares y disímiles para que discutan sus clasificaciones y las razones que justifican sus jerarquías. Quizás algunos equipos quieran modificar su categorización, con base en las cosas que aprendan a partir de las discusiones con otros grupos.

### **Examine la Actividad de *Clasificación Visual***

El espacio de la herramienta *Clasificación Visual* mostrado aquí debajo representa la clasificación de un equipo para este proyecto. La lista que aparece es funcional. Usted puede deslizarse sobre el triángulo rojo para leer los comentarios del equipo, y pulsar el botón para comparar para observar cómo los diferentes equipos clasificaron los elementos.

### **Nombre del Proyecto: Iniciar un Negocio**

**Pregunta:** ¿Cuál(es) flor(es) deberíamos vender para el Día de la Madre? Toma en cuenta el precio, las ganancias y la popularidad cuando las estás ordenando.

**Elemento:** Rosa envuelta

**Comentario:** Creemos que esta debería ir de primera porque sólo costará \$3,50 al comprarla, lo cual es poco dinero, y obtuvo 108 votos, el segundo lugar en cantidad.

**Elemento:** Girasol

**Comentario:** Creemos que deberíamos vender girasoles porque sólo costarán \$1,00, pero obtendremos 55 centavos por cada una que vendamos, lo cual es más de lo que obtendremos con los tulipanes. Los girasoles obtuvieron casi 25 votos, el 5º lugar.

**Elemento:** Tulipán

**Comentario:** Pusimos a los tulipanes de terceros porque podemos venderlos a un dólar, que es un buen precio. Creemos que deberíamos vender muchos si sólo cuestan \$1.00. Los tulipanes obtuvieron la mayoría de votos (34) de todas las flores que podemos vender a \$1.00.

**Elemento:** Ramo de rosas

**Comentario:** Deberíamos vender ramos de rosas aunque sean muy caros, porque obtuvieron la mayor cantidad de votos.

**Elemento:** Clavel

**Comentario:** Los claveles son baratos, pero no obtuvieron muchos votos, así que no los colocamos muy arriba. Obtuvieron la misma cantidad de votos que los narcisos, pero obtendríamos 3 centavos más por los claveles que por los narcisos, así que los colocamos más arriba.

**Elemento:** Narciso

**Comentario:** Son baratos, pero no obtuvieron muchos votos. Sí obtuvieron más votos que las hierbas; por eso los pusimos un lugar más arriba.

**Elemento:** Hierbera

**Comentario:** Son baratas pero no obtuvieron muchos votos.

**Elemento:** Ramo primaveral

**Comentario:** Aunque el ramo primaveral obtuvo 59 votos, es muy caro. Creemos que no habría obtenido tantos votos si los chicos supieran que deberían pagar \$12.00 por él. Creemos que sólo deberíamos vender un elemento caro, y por eso colocamos este tan abajo.

**Elemento:** Lirio oriental

**Comentario:** Los lirios orientales obtuvieron la misma cantidad de votos (9) que las hierbas, pero les costarían \$2.00 más a los estudiantes, así que los clasificamos más abajo.

**Elemento:** Orquídea

**Comentario:** Las orquídeas cuestan 30.00, lo cual es demasiado, y no obtuvieron muchos votos. Si los estudiantes supieran cuánto costarían, probablemente no las hubieran escogido del todo.

## **Comparaciones**

**Compara tu equipo con:**

**Promedio de la clase**

**Hay una correlación positiva moderada del 0.57**

**Compara tu equipo con:**

**Grupo 1**

**Hay una correlación positiva muy fuerte de 1**

**Compara tu equipo con:**

**Grupo 2**

**Hay una correlación positiva moderada del 0.59**

**Compara tu equipo con:**

**Grupo 3**

**Hay una correlación positiva moderada del 0.53**

Ramo de rosas

Obtuvo la mayor cantidad de votos. Obtuvo 210 votos.

Rosa envuelta

Esta obtuvo el segundo lugar.

Ramo primaveral

Este quedó en tercer lugar.

Tulipán

Este quedó en cuarto lugar.

Girasol

Este quedó en quinto lugar.

Orquídea

Esta quedó en un empate por el sexto lugar, pero obtendríamos 13.00 por ellas, así que la pusimos más arriba de las otras dos flores con las que empató.

Clavel

Este quedó en un empate por el sexto lugar, pero obtendríamos 3 centavos más con los claveles que con los narcisos, así que la clasificamos más arriba.

Narciso

Este quedó en séptimo lugar.

Lirio oriental

Este quedó en un empate por el último lugar, con sólo 9 votos, pero solamente obtendríamos 40 centavos en lugar de \$1.50 con el lirio oriental. Por eso lo clasificamos más arriba que las hierberas.

Hierbera

Esta quedó en noveno lugar.

### **Compara tu equipo con:**

#### **Grupo 4**

#### **Hay una correlación negativa débil del -0.28**

Orquídea

Pusimos esta de primera porque obtendríamos las mejores ganancias con esta flor, así que no tenemos que vender muchas.

Ramo de rosas

Obtendríamos las segundas mejores ganancias con este, y obtuvo muchos votos.

Ramo primaveral

Obtendríamos las terceras mejores ganancias con este.

Rosa envuelta

Obtendríamos la cuarta mayor cantidad de dinero con esta.

Lirio oriental

Obtendríamos la quinta mayor cantidad de dinero con esta.

Girasol

Obtendríamos la sexta mayor cantidad de dinero con esta.

Hierbera

Obtendríamos la séptima mayor cantidad de dinero con esta.

Clavel

Obtendríamos la octava mayor cantidad de dinero con esta.

Tulipán

Sólo obtenemos 33 centavos con los tulipanes, lo cual es un empate con los narcisos. Los pusimos más arriba a pesar del empate porque obtuvo más votos, lo cual significa que le gusta más a los niños del centro educativo.

Narciso

Sólo obtenemos 33 centavos con esta flor, y sólo obtuvo 12 votos.

**Compara tu equipo con:**

**Grupo 5**

**Hay una correlación positiva fuerte del 0.64**

**Compara tu equipo con:**

**Grupo 6**

**Hay una correlación positiva moderada del 0.56**

**Compara tu equipo con:**

**Grupo 7**

**Hay una correlación positiva fuerte del 0.60**

Cuando los equipos hayan terminado de ordenar y discutir, reúnanse con toda la clase y reflexione sobre el proceso; contesten algunas de estas preguntas:

1. ¿Cómo decidió tu grupo cuál sería el orden de clasificación? ¿Estuvieron todos de acuerdo? Si no fue así, ¿cómo resolvieron el conflicto?
2. ¿Cómo se compara su lista con la de otros grupos y qué aprendieron gracias a esta comparación?
3. ¿Pudo tu grupo convencer a otros a que consideraran cambiar su orden de clasificación, o fueron otros capaces de convencerte a cambiar el tuyo? ¿Por qué? ¿Cómo?
4. Al considerar la popularidad, el precio y las ganancias, ¿resultó algún factor más importante que los demás a la hora de decidir el orden de clasificación? Si fue así, ¿cómo afectaría este mismo factor a los empresarios, si ellos también lo consideraran el factor más importante?

Después de comparar las listas de los grupos y hablar sobre los resultados del aprendizaje, diga a los estudiantes que pueden regresar a la herramienta *Clasificación Visual*. Déles algunos

minutos para ajustar su clasificación y sus comentarios, conforme sea necesario. Después, pida a cada grupo que compare su lista con el “promedio de la clase”. Solicíteles que impriman un informe de esta comparación y lo adjunten a un [resumen](#) sobre lo que han aprendido. Su resumen debería comunicar razonamiento matemático y qué cosas aprendieron gracias a la consideración de las clasificaciones de otros equipos. Para evaluar la habilidad de cada individuo para comprender e interpretar representaciones de datos, elabore una [hoja de cálculo](#) que contenga un gráfico circular, el cual ilustre los resultados del sondeo a nivel de todo el centro educativo. (Para que los datos sean más fáciles de leer e interpretar, incluya sólo los tipos de flores que los estudiantes clasificaron.) El informe individual debería comunicar razonamiento matemático y la explicación del estudiante sobre sus procesos de toma de decisiones. Pida a los estudiantes que se remitan a la [versión del estudiante de la rúbrica del proyecto](#) para ayudar a orientar su redacción.

Después de que los estudiantes terminen de escribir, júntense y comenten el gráfico circular y el promedio de la clase de *Clasificación Visual*. Vuelva a plantear la pregunta de contenido: *¿Cómo pueden ayudarnos las encuestas a tomar decisiones?* Ayude a los estudiantes a sacar conclusiones y tomar una decisión final con respecto a qué flores vender.

### **Informe y Convenza a Otros**

Una vez tomada la decisión respecto de cuáles productos venderán, y habiendo determinado un objetivo de ventas, indique a los estudiantes que redacten una carta dirigida al grupo de padres de familia, solicitándoles un préstamo inicial para ayudar a impulsar la recaudación de fondos. Comience el proceso al recordar a los estudiantes que, antes de poder vender las flores, deben comprar su inventario. Dado que no tienen dinero para financiar la apertura de su negocio, deberán pedirlo prestado. Infórmeles que el grupo de padres de familia del centro educativo está dispuesto a ayudar, pero que tienen que estar convencidos de que el evento de recaudación de su clase vale la pena, y de que hay muy pocos riesgos involucrados en el financiamiento de su incursión empresarial.

Plantee la pregunta de la unidad: *¿Cómo convencemos a otros?* Pida a los estudiantes que propongan una lista de ideas que deberían mencionarse en la carta. Los elementos principales deberían incluir una explicación de su propósito (comprar microscopios), sus necesidades de financiamiento, el estudio de mercado y el análisis del mismo, las metas de ventas y las ganancias que se espera obtener.

Una vez que cuenten con una lista exhaustiva de lo que debería incluirse en la carta, discutan cómo debiera organizarse y redactarse. Comente el uso del lenguaje persuasivo, el cual hará imposible que los padres de familia se opongan a su solicitud. Reparta una rúbrica sobre el proceso de escritura, para que los estudiantes la usen mientras escriben sus cartas, y pegue la lista con los elementos principales que la clase ha decidido incluir. Otorgue a los estudiantes tiempo para escribir, realizar una revisión entre compañeros y luego refinar sus cartas hasta llegar al producto final.

Indique a los estudiantes que compartan sus cartas terminadas en grupos pequeños. Solicite a los grupos que combinen las mejores partes de las cartas individuales en una sola. Diga a los estudiantes que usted usará esas cartas grupales para crear una [carta de la clase](#), la cual enviará al grupo de padres. Las cartas individuales pueden evaluarse usando la [rúbrica del proyecto](#).

### **Anúnciese y Venda**

Además de persuadir al grupo de padres para les ayude a financiar su negocio, los estudiantes también deberán convencer a los demás alumnos para que compren su producto. Solicite a los estudiantes que elaboren volantes para distribuir y colocar por todo el centro educativo, y así comercializar su producto. De antemano, decida con la clase el lenguaje y el contenido del volante. Diga a los estudiantes que usen software de edición de escritorio para crear un [volante](#)



de aspecto profesional; o bien, reparta papel, marcadores, pintura y crayones para lograr un efecto más “hecho en casa”.

Antes del Día de la Madre, pida a los estudiantes que coloquen sus afiches y promuevan su evento de recaudación de fondos durante los anuncios de la mañana y de la tarde. Asigne un conjunto distinto de estudiantes y voluntarios del grupo de padres para que se hagan responsables de las ventas de cada día. Otorgue a los estudiantes tiempo para que practiquen cómo devolver el cambio correcto y mantener registros de las flores vendidas. Finalmente, ponga a los estudiantes a encargarse, por turnos, del quiosco con las flores y de llevar un registro del dinero que han recibido. Asegúrese de que cada día la información de ventas se introduzca en una hoja de cálculo, la cual proporcionará una visión global de las ganancias y pérdidas, y de los tipos de flores vendidas. Organice una actividad de celebración para revelar los resultados.

### **Mida el Éxito**

Para cerrar la unidad, regrese a la pregunta esencial: *¿Por qué arriesgarse?* Y también a la pregunta de la unidad: *¿Cómo iniciamos un negocio?* Juntos, revisen sus objetivos originales, el plan de negocios, la investigación, los esfuerzos para el financiamiento, las estrategias de comercialización y las ganancias. Ayude a los estudiantes a sacar sus propias conclusiones acerca de si sus esfuerzos por iniciar un negocio valieron la pena y merecieron el esfuerzo.

### **Destrezas Requeridas**

Sumar y restar; habilidades básicas de procesamiento de palabras y edición de escritorio; habilidad de introducir datos en una hoja de cálculo.

### **Aprendizaje Diferenciado**

- **Adecuación Curricular**  
Realice modificaciones en clase. Presente las instrucciones en una variedad de formas. Incluya revisiones y reforzamiento positivo a lo largo de la unidad y de los proyectos asignados.  
Seleccione compañeros de clase que sean serviciales y puedan apoyar sus necesidades. Otorgue tiempo adicional para terminar las asignaciones.
- **Estudiante Talentoso**  
Pida a los estudiantes que vayan a la próxima reunión de padres de familia para entregar la carta de la clase en persona y dar una presentación oral corta que ayude a persuadir a los padres a considerar la propuesta de la clase. Los estudiantes pueden elaborar un comercial corto o un *jingle* publicitario para promocionar el evento, y solicíteles que lo divulguen a través del sistema de altoparlantes durante los anuncios matutinos o vespertinos. Ellos pueden asumir la responsabilidad de llevar a cabo investigaciones en torno a la compra de flores. Pídales que elaboren una hoja de cálculo que enumere artículos que la clase podría vender y compare los precios de los vendedores. Asígneles la tarea de hacer un análisis de costos del producto que ustedes quieren comprar con lo que recauden en el evento (en este caso, microscopios). Dígales que comparen características y precios, y que hagan una recomendación.
- **Estudiantes que Deben Aprender Español**  
Solicite la ayuda de estudiantes bilingües para asistir en la traducción e interpretación de conceptos. Proporcione más plantillas y organizadores gráficos. Proporcione diccionarios de traducción e ilustrados.

### **Evaluación**

Evalúe a los estudiantes a través de la observación informal mientras participan en diferentes actividades. Utilice la [rúbrica del proyecto](#) para otorgar una nota al esfuerzo de los equipos, su redacción y su razonamiento matemático. Diga a los estudiantes que autoevalúen su trabajo usando la [versión del estudiante de la rúbrica del proyecto](#).

## **Créditos**

Un docente contribuyó con esta idea para un proyecto en el aula. Un grupo de educadores expandió el plan hasta dar con el ejemplo que usted ve aquí. Este proyecto de clase se incluye en *Odisea de la Innovación*, una colección de anécdotas sobre los recursos tecnológicos en la clase, Anécdota 164: Ramos para el Negocio (disponible solo en inglés) .