

BACHILLERATO · FAG · UNIDAD 12

Presentar el proyecto y su impacto

Comunicar, presentar y rendir cuentas de tu proyecto

12

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Explicar el proceso de comunicación y adaptar un mensaje a su audiencia.
- Contar un proyecto con una narrativa y un elevator pitch de 60 segundos.
- Preparar una presentación digital, exponerla y mejorar con el feedback.
- Presentarte con un CV, una carta y un perfil profesional cuidado.
- Medir el impacto local y global de un proyecto y explicar su responsabilidad social.
- Entender por qué se pagan impuestos y qué pasa si no se pagan.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Defender el proyecto



Nexo ensaya su defensa ante Celso, que pregunta: «¿Y si vendéis un 20 % menos?».

En el ensayo, una pregunta se delegó; en la defensa, todo el equipo conoce todo el proyecto.

❓ ¿Cómo sabes si te han entendido?

❓ ¿Qué cifra defiende tu proyecto?

❓ ¿Qué cambia tu empresa en el entorno?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **12.1** Comunicar el proyecto
- **12.2** Contar el proyecto: narrativa y elevator pitch
- **12.3** Presentar con herramientas digitales y presentarte tú
- **12.4** Impacto local y global
- **12.5** Responsabilidad social y educación fiscal
- **Caso** Caso resuelto: Itziar responde al tribunal: ¿y si vendemos un 20 % menos?

Cómo comunicamos

1. **Emisor**
   Quien habla.
2. **Mensaje y canal**
   Lo que se dice y por dónde viaja.
3. **Receptor**
   Quien escucha.
4. **Feedback**
   La respuesta que comprueba si se ha entendido.

CLAVE
Un buen mensaje tiene un objetivo, una audiencia concreta y un modo de comprobar que se ha entendido.

El pitch de 60 segundos

PIEZA	EJEMPLO DE NEXO
Problema	Las pequeñas oficinas pierden horas reponiendo material
Solución	Kits de oficina preparados y entregados a tiempo
Cliente	Estudios, talleres y pequeñas empresas de la zona
Modelo	Margen de contribución del 40 %
Prueba	180.000 € de ventas y umbral de 165.000 € (hipótesis)
Petición	Su confianza y su pedido de prueba

CLAVE

Una narrativa tiene problema, solución, prueba y petición.

La diapositiva apoya



La diapositiva que repite

- Mucho texto
- Tablas enteras
- Leída en voz alta

VS



La diapositiva que apoya

- Una idea
- La cifra que importa
- Con la fuente del dato

CLAVE

Ensaya con reloj y pide feedback: dos aciertos y una mejora.

Presentarte tú

CV

Una página, adaptada a cada oferta.

Carta

Puesto, por qué encajas y disponibilidad.

Videocurrículum

Un minuto: quién eres, qué sabes y qué buscas.

Marca personal

Tu perfil público debe ser coherente.

CLAVE

Presentarte tú sigue las mismas reglas que presentar el proyecto.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Un impacto se afirma con…

A una declaración de intenciones.

B un indicador, una meta y una fecha.

C solo una cifra.

✔️ Sin indicador, meta y fecha, el impacto es una intención.

Indicadores de impacto

INDICADOR	QUÉ MIDE	EJEMPLO PARA NEXO
Empleo	Puestos creados	Teodoro y la persona de apoyo temporal
Proximidad	Compras a proveedores de la zona	% del gasto en proveedores locales
Residuos	Embalaje reutilizado	Kg de cartón reciclado por trimestre
Satisfacción	Pedidos entregados a tiempo	% de pedidos sin incidencia

CLAVE

Un impacto se afirma con un indicador, una meta y una fecha.

CASO RESUELTO · P. 194 · CASO FICTICIO

¿Y si vendemos un 20 % menos?



Itziar

Responde al tribunal con afirmación, evidencia, cálculo y límite.

1. **Afirmación.** Con un 20 % menos de ventas, el plan da pérdidas.
2. **Cálculo.** 144.000 × 40 % − 66.000 = −8.400 €.
3. **Qué cambiar.** Costes fijos de 57.600 € o coste variable máximo de 78.000 €.
4. **Límites.** Hipótesis; sin impuestos ni caja.
5. **Decisión.** Continuar con condiciones y revisar cada trimestre.

REPASO

Ideas clave

- **Comunicar:** emisor, receptor, mensaje, canal y feedback.
- **Pitch:** seis piezas en 60 segundos.
- **Diapositiva:** una idea y la fuente.
- **Feedback:** dos aciertos y una mejora.
- **Impacto:** indicador, meta y fecha.
- **Responsabilidad:** acciones e impuestos, no declaraciones.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 ¿Cuál es tu pitch en diez frases?

2 ¿Qué pregunta temes y cómo la respondes con una afirmación, una evidencia y un límite?

3 ¿Qué impacto mediríais con indicador y meta?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**