

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje

Pequeños Empresarios

4^{to}

grado

Economía
y Educación para el Trabajo



Queremos invitarte a explorar opciones de negocio

La decisión de abrir un negocio es realmente seria. Partiendo de la realidad de que el 50% fracasa en un periodo de 12 meses y otro 30% en los próximos 2 años y medio, no hay duda que es una decisión riesgosa, sin embargo, a la misma vez puede tener miles de beneficios. En Guao queremos enseñarte cómo se mueven los empresarios y cuáles son las variables que se deben tomar en cuenta al momento de emprender un negocio en particular.

Durante este proyecto te proponemos dirigir una empresa de brazaletes de la amistad y velar por la operación productiva, administrativa y comercial del mismo.

A continuación 5 reglas de oro para todo aquel que esté pensando en abrir su propio negocio independientemente. Presta atención:



guao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios

Regla 1

Invertir sólo en un negocio que entiendas. Esta regla de oro enseña que primero tienes que entender de manera clara y precisa todos y cada uno de los aspectos de la inversión o negocio. No importa que tan interesante parezca el proyecto, que tan rentable parezca la inversión, o quien lo diga, siempre debes entenderlo por completo.

Regla 2

Invierte solo el dinero que puedas arriesgar a perder. El ahorro es una cosa y las inversiones son otra muy distinta. Toda inversión es un negocio y todo negocio tiene un riesgo, por lo tanto el dinero a invertir debe ser el que no necesitas para vivir o cubrir eventuales emergencias. Imagínate si las inversiones y los negocios no tuvieran riesgo, todas las personas tendrían uno.

Regla 3

Entiende tus necesidades: No existe un negocio que por sí mismo sea bueno o malo. Todo depende de tus necesidades, prioridades y capacidades de afrontar el riesgo.

Regla 4

Debes invertir en un negocio que te apasione: Ésta es quizá la regla más importante. No importa lo que otros digan o los resultados que otros tengan. En todos los negocios hay personas con éxito y personas que fracasan, ningún negocio es mágico. Ser dueño de un negocio es muy sacrificado y además la competencia es dura. Para poder trabajar largas horas y poder competir con los mejores en tu industria necesitas tener pasión por lo que haces. La rentabilidad y ganancias no se encuentran en el tipo de negocio, se encuentra en la capacidad, dedicación y disciplina que poseas. Estas tres características sólo se pueden lograr si se tiene pasión por lo que se hace.

Regla 5

Trabaja como empleado primero: Si vas a comprar un negocio ya andando pídele al vendedor del mismo que te permita trabajar como empleado así sea gratis por un par de meses, porque es el mejor seguro que tienes para entender el negocio y si realmente los números que el dueño te está dando son verdaderos.



¡Esperamos que estas indicaciones
te traigan grandes beneficios!

Quienes se comprometen,

Firma del estudiante

Firma del docente



guao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios

Los equipos completan sus solicitudes de empleo

Asegúrese de que los estudiantes toman posiciones que coinciden con sus puntos fuertes. Ejemplo: los estudiantes que son muy habladores sobresalen en el vicepresidente de Marketing o de ventas posiciones.



Potencial obstáculo

Usted puede notar que muchos estudiantes están solicitando las mismas posiciones. Recuerde a los estudiantes que cada puesto tendrá la oportunidad de dirigir su grupo en las diferentes partes del proyecto, es decir, el vicepresidente de Diseño conduce durante la parte de diseño, el vicepresidente de Manufactura conduce durante la parte de fabricación.

El maestro revisa la solicitud de trabajo de los estudiantes y asigna puestos de trabajo en función de sus respuestas y preferencias.

OPCIONAL: Los estudiantes pueden trabajar en equipo para asignar puestos de trabajo.

Se debe asignar posiciones basadas en las habilidades de cada estudiante, su relación con el trabajo y también la calidad de la aplicación. Asegúrese de que el equipo de vicepresidencia de Finanzas tenga fuertes habilidades matemáticas como responsables de la supervisión y corrección de todas las finanzas de la empresa.



guao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios

Los equipos trabajan juntos para completar la actividad de formación de equipos

Una vez que se asignan equipos y posiciones, discutir con toda la clase lo que el trabajo en equipo es y lo que hace un buen equipo.

Dependiendo de la cantidad de tiempo que tiene, completar una actividad de formación de equipos que anime a los estudiantes a comunicarse efectivamente y trabajar juntos para tener éxito en un objetivo común. Los estudiantes conceden a las condiciones de empleo y firman su contrato comercial.

Tener el Consejero Delegado (CEO) de cada empresa a su vez con el Contrato de negocios de la Sociedad de paquetes. Explique que cada empleado de la empresa firmará el contrato de negocios para mostrar su compromiso con el equipo y su trabajo, al igual que en la vida real. Para reforzar la importancia de sus responsabilidades, coloque a cada estudiante de pie, que levante su mano derecha y repita después al leer el contrato en voz alta.

Para este proyecto será necesario que cada uno de los estudiantes prepare su currículum.

Ejemplo Hoja de Vida



Datos personales

Nombre: Pablo Pérez
Cédula de identidad: 30.456.897
Nacionalidad: venezolano
Dirección: Av Las Palmas, calle La Picola.
Edificio Montreal piso 6 apto:18
Teléfono: 0212 5679435
Ocupación: Estudiante
Edad: 11 años

Perfil profesional:

Soy un estudiante con habilidades para las matemáticas por lo que puedo asumir responsabilidades para llevar el control de los gastos y las inversiones del proyecto.

Competencias:

- Comunicación efectiva
- Pensamiento y razonamiento lógico
- Capacidades para trabajar en equipo

Referencias personales:

Nota: Se sugiere 3 personas como referencias legítimas



Los equipos trabajan juntos para crear un nombre de la empresa

Anime a los estudiantes a pensar en el producto específico que diseñarán, harán y venderán. Esto debería inspirar su nombre de la empresa. Por ejemplo, Nike no se llama "La compañía de calzado deportivo." Nike es la diosa griega de la victoria. Por lo tanto, Nike quiere mostrar una imagen de ganar y la victoria es importante cuando la gente usa sus zapatos y ropa para competir en eventos deportivos.



guao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios



Socios Fundadores

Son aquellos que aportan el capital.



Dirección General

Dirigen las operaciones generales en compañía de las gerencias.



Recursos Humanos

Reclutamiento y captación del personal.



Ventas

Venden el producto en los mercados.



Producción

Se encargan de los procesos de manufactura.



Mercadeo

Se encargan de cuidar el mercado, la competencia y proporcionan las estrategias para posicionar el producto a nivel de publicidad

Una vez hayan escogido el nombre el docente les propone trabajar la Misión y Visión de la Empresa.

Dirija una discusión sobre las diferentes maneras de obtener éxito en la empresa. Por ejemplo, las empresas pueden tener éxito financieramente al mostrar un beneficio, al mismo tiempo, ser socialmente responsables. ¿Cómo pueden las empresas de pulseras de la amistad de los estudiantes ayudar a la comunidad? Permita que los estudiantes piensen en formas en que su empresa podría devolver y apoyar a su comunidad local.

NOTA

Esta es una excelente oportunidad para convertir Pequeños Empresarios en un Proyecto de Aprendizaje de Servicio. En el pasado muchas escuelas han optado por vender productos en el Bazar de ventas por dinero real en lugar de dinero ficticio. Luego, han donado su dinero a una organización benéfica local, su propia escuela, entre otros.

Nombre
Descripción de la empresa
Ramo o área laboral
Misión
Visión



Contrato de Trabajo

Modelo a explicar a los estudiantes

El presente Contrato de Trabajo, que celebran de una parte (nombre de la empresa o empleador)....., con registro fiscal N°, y domicilio, a quien en lo sucesivo se le denominará EL EMPLEADOR; y de otra parte (nombre del empleado)....., con cédula de identidad N°, domiciliado en, a quien en lo sucesivo se le denominará EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA CLÁUSULA:

EL EMPLEADOR se dedica a (Objeto Social de la Empresa).....la cual requiere la contratación de personal capacitado en (colocar funciones del trabajador).....

SEGUNDA CLÁUSULA:

Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata los servicios de EL TRABAJADOR para que cumpla el puesto de (indicar el puesto).....

TERCERA CLÁUSULA:

El contrato de trabajo tendrá una duración de..... (Tiempo de duración), debiendo iniciar sus labores EL TRABAJADOR desde..... (Fecha de inicio), y concluir el..... (Fecha de término de contrato).

CUARTA CLÁUSULA:

EL TRABAJADOR cumplirá el siguiente horario:

Siendo todas las cuestiones que interesaban explicar en el siguiente folio.

Firman conformes:

El empleador

El trabajador



El docente ofrece una lección sobre finanzas, incluyendo depósitos y retiros

Esta lección se centra en explicar a los alumnos por qué es tan importante hacer un seguimiento de las finanzas y la forma de hacerlo. Cada estudiante hará un seguimiento de las mismas.

Aunque cada estudiante rastrea las finanzas de la compañía en el libro mayor de la empresa, es el trabajo del Vicepresidente de Finanzas asegurar que cada empleado en su empresa cuente con registros financieros precisos.

Deje que el Vicepresidente de Finanzas verifique los registros de cada empleado al final de cada periodo de clase.



guaao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios

Plantilla para reflejar los costos

Materiales comprados			
concepto	costo unitario	cantidad	inversión
tijeras	180	2	360
botones	23	20	460
hilo	12	7	84
dijes	48	4	192
agujas	50	3	150
silicon	115	1	115
remachadora	600	1	600
Pulsera modelo			
materiales	costo unitario	cantidad usada	inversión por pulsera
botones	23	2	46
hilo	12	2	24
dijes	48	1	48
aguja	50	1	50
Inversión			168
			15%
precio unitario			193,2

Gastos de Nómina			
Empleado	costo hora	cantidad	honorario
Pablo Pérez	10	3	30
Adriana Acosta	10	7	70
Juan Ramos	10	4	40

Recursos fijos
Remachadora
Silicón
Tijeras

NOTA

Algunos estudiantes no pueden entender por qué el salario es un gasto y no algo que ganan. Recuerde a los estudiantes que están siguiendo las finanzas de la empresa, no a sus finanzas individuales. Los salarios son un gasto de una empresa, ya que son el dinero gastado; la empresa no mantiene el salario de cada individuo.



Aprendiendo más sobre los bancos

El docente ofrece una lección sobre los bancos y los préstamos bancarios; los estudiantes tienen la opción de buscar financiación (a través del banco o de los socios) si necesitan más dinero para fabricar sus pulseras. Esta lección presentará las siguientes palabras de vocabulario:

- Interés
- Préstamos bancarios
- Fondos
- Mercado de valores

Tome una encuesta de la clase para ver si los estudiantes necesitarán más dinero para la fabricación de sus pulseras. Discuta con los estudiantes qué otra opción existe para la recaudación de dinero además de sacar un préstamo bancario.

Los estudiantes tendrán la opción de visitar al funcionario del banco (docente o voluntario) o un socio capitalista (docente o voluntario) para asegurar más financiamiento.



Los equipos fabrican sus pulseras, la determinación de la técnica y la cantidad apropiada por tiempo de producción.



El equipo lidera la fabricación, utilizando el taller de trabajo o modelo cadena de montaje. Cada empresa debe producir al menos 10-15 pulseras (tiempo recomendado de 60 minutos).



guao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios



Los equipos determinan los precios de sus productos, con base en los ingresos y gastos estimados

Es importante el uso de la hoja de cálculo de precios para determinar los precios razonables para las pulseras en base a los gastos estimados de la compañía. Explique a los estudiantes que pueden colocar diferentes valores basados en la complejidad del diseño, los materiales, la elección del color, entre otros.

Esta lección se requerirá a los estudiantes a utilizar las siguientes ecuaciones:

$$\text{Ingresos} = \text{Ganancias (proyectada)} - \text{Gastos (estimado)}$$

$$\text{Beneficio} = \text{Cantidad de Producto} \times \text{Precio}$$

Determinar los precios de productos y ordenar los productos en montones /bolsitas en base a estos precios. Esto hará que la configuración en el Bazar de ventas sea mucho más fácil.





Discusión

El docente prepara a los estudiantes para el Bazar al discutir las ventas y servicio al cliente; el vicepresidente de Ventas debe guiar al equipo de debate sobre su propio acercamiento al Bazar de ventas.

Dirija una discusión con los estudiantes en la prestación de un buen servicio al cliente. El director debe registrar la cantidad de dinero que se estima ganar antes del bazar. Los estudiantes establecieron su "tienda" para el bazar de venta. El vicepresidente de ventas debe dirigir al equipo en la creación de su tienda y se prepara para vender sus pulseras.

Las empresas presentan sus anuncios a los compradores (otros estudiantes, profesores, padres, miembros de la comunidad) y luego venden su producto. Cada empresa realiza sus comerciales para los compradores.



Evaluación del nivel de cooperación

Es necesario evaluar la estructura de aprendizaje de este proyecto, así podremos saber si es de tipo cooperativo; de cooperación intragrupal y competencia intergrupal; competitivo o individualista. Para conocer esta estructura el docente debe responder las siguientes preguntas:

- ¿El trabajo en clase se organiza en grupos?
- ¿Comenzaron por parejas para crecer luego hacia cuartetos y agrupamientos mayores?
- ¿Hay un objetivo común para cada grupo de estudiantes?
- ¿Trabajamos el desarrollo interpersonal y grupal además de los propios contenidos?
- ¿Los grupos se organizan de manera heterogénea (sexo, niveles de rendimiento, interés, diversidad cultural)?
- ¿En los grupos los estudiantes se necesitan para llegar a una meta común?
- ¿El trabajo en grupo y el trabajo individual se complementan?
- ¿Cada miembro del grupo tiene información o tareas complementarias que aportar al grupo?
- ¿Se evalúa tanto a los estudiantes individualmente como al grupo en conjunto?
- ¿Se evalúa el trabajo realizado pero también el funcionamiento del grupo como equipo de trabajo?
- ¿El trabajo en equipo se usa para cualquier tipo de contenido y actividad (búsqueda de información, creación de un producto)?



guao.org

GUÍA

Proyecto de Aprendizaje
Pequeños Empresarios





Etapas básicas para el diseño de una rúbrica

1. **Reflexión:** expectativas que se tienen. ¿Qué espera del proyecto? ¿Qué quisiera encontrar en cada tarea del proyecto? ¿Cómo va a comunicar el proyecto a los estudiantes para que no haya confusión?
2. **Hacer la lista:** objetivos de aprendizaje. ¿Qué es lo que debe conseguir el estudiante al finalizar el proyecto? ¿Qué debe demostrar el estudiante con el proyecto? ¿Cuáles son los conocimientos, habilidades y actitudes que debería poseer el estudiante al finalizar el proyecto?
3. **Agrupar y etiquetar:** agrupar las expectativas y habilidades similares y asignarles una etiqueta o categoría con las que vamos a medir las tareas de acuerdo con el nivel de desempeño esperado. ¿Cuáles son las categorías de las expectativas? ¿Cómo vamos a determinar los niveles de rendimiento? ¿Qué constituye un rendimiento básico, aceptable o excepcional? ¿Qué características tendría un trabajo excepcional, uno bueno o uno malo?
4. **Aplicar:** se pasa en el formato de la rúbrica a aplicar las etiquetas y luego los criterios de rendimiento para saber qué puntaje asignarle según la evidencia que haya enviado el estudiante.



Plantilla para rúbrica general

Descripción de la actividad/ tarea:				
Crterios o dimensiones de evaluación (depende de cada trabajo y los objetivos del proyecto)	0 No cumple lo esperado	1 Cumplimiento básico	2 Cumplimiento suficiente	3 Cumplimiento excepcional o distinguido

Los niveles de la escala que se pueden utilizar, pueden ser 3, 4 o máximo 5 para evaluar cada criterio. Cada dimensión puede tener un puntaje según el nivel asignado, sobre todo si se requiere una calificación numérica. Al sumar los puntajes de cada dimensión se obtendrá el puntaje total.

Esto es a discreción del docente, puede aplicar el modelo de rúbrica que más crea conveniente.



Recursos disponibles en guao.org para la evaluación de este Proyecto de Aprendizaje

[Foro nacional evaluación de aprendizajes](#)

[Quiero saber qué he aprendido](#)

[Rúbricas](#)

[Evaluación auténtica](#)

[Video de instrumentos de evaluación por competencias](#)



Coevaluación. Los estudiantes dan consejos a los futuros empresarios.

Dirija una discusión con los estudiantes para mostrar qué empresa tuvo el mejor rendimiento. Hay diferentes maneras de calcular el valor de la empresa en base a los ingresos, valor de las acciones, etc. Comparta sus resultados con los estudiantes. Discuta con ellos lo que hizo que algunos negocios fueran exitosos y por qué otros no lo fueron. Las respuestas pueden variar, pero las razones más comunes por las cuales una empresa no hizo un beneficio incluyen:

- No funcionaban bien juntos (pérdida de tiempo).
- No hizo suficientes productos.
- Productos con un precio demasiado bajo.
- Precios demasiado bajos al final de su venta.
- El comercial no llevó a los clientes a su empresa.

Después de la discusión, que los estudiantes den consejos a los empresarios futuros u otros que están empezando un negocio. Esta coevaluación ofrece una mayor comprensión del proyecto y puede demostrar de muchas maneras los logros y desaciertos de los estudiantes, esto es a discreción del docente. Finalmente, los estudiantes toman una evaluación para determinar el conocimiento del negocio después del proyecto.



GUÍA

Proyecto de Aprendizaje

Pequeños Empresarios

4^{to}

grado

Economía
y Educación para el Trabajo