

HABILIDADES FINANCIERAS PARA LA VIDA

Financiación de un proyecto: el viaje de egresados

RECORRIDO 3

Un microemprendimiento para reunir dinero



BANCO CENTRAL
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA



Ministerio de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología
Presidencia de la Nación

Presidente

Mauricio Macri

Jefe de Gabinete de Ministros

Marcos Peña

Ministro de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología

Alejandro Finocchiaro

Secretario de Gobierno de Cultura

Pablo Avelluto

**Secretario de Gobierno de Ciencia, Tecnología
e Innovación Productiva**

Lino Barañao

**Titular de la Unidad de Coordinación General del
Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología**

Manuel Vidal

Secretaria de Innovación y Calidad Educativa

Mercedes Miguel

Secretario de Políticas Universitarias

Pablo Domenichini

Subsecretario de Coordinación Administrativa

Javier Mezzamico

Presidente del Banco Central de la República Argentina

Guido Sandleris

Vicepresidente

Gustavo Enrique Cañonero

Vicepresidente 2^{do}

Verónica Eva Rappoport

Directores

Marcelo Alejandro Castro

Francisco Gismondi

Horacio Liendo

Enrique Szewach

Fabián Zampone

Síndico Titular

Juan Carlos Isi

Síndico Adjunto

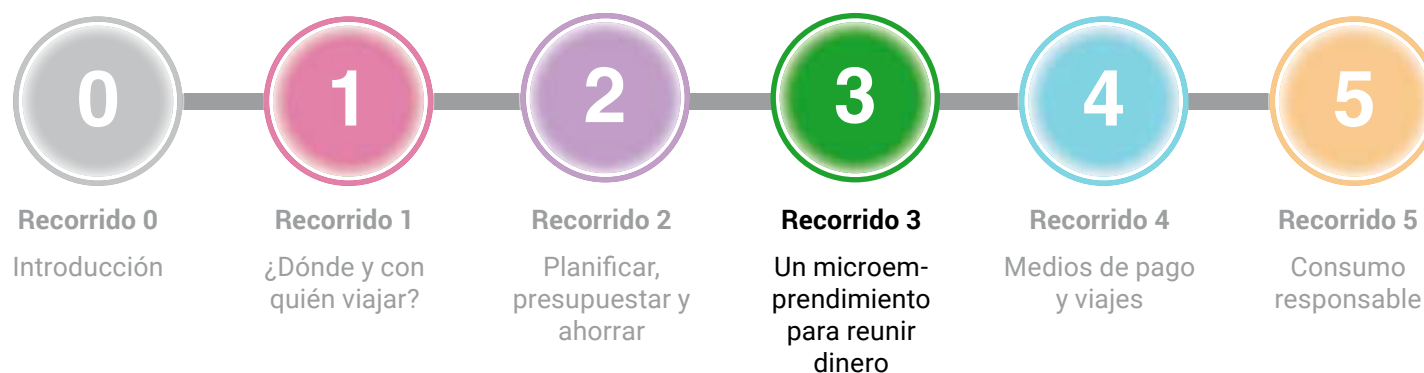
Paola A. López

Gerente General

Nicolás Gadano

HABILIDADES FINANCIERAS PARA LA VIDA

FINANCIACIÓN DE UN PROYECTO: EL VIAJE DE EGRESADOS



Material actualizado a febrero de 2019

Índice

07

SITUACIÓN 1

Tu idea, mi idea, nuestra idea

11

SITUACIÓN 2

Matriz de negocios

17

SITUACIÓN 3

¿Cuáles son los costos del emprendimiento?

23

SITUACIÓN 4

La bola de cristal y el flujo de caja

27

SITUACIÓN 5

Manos a la obra

29

SITUACIÓN 6

¿Qué hacer con el dinero que se vaya reuniendo?

33

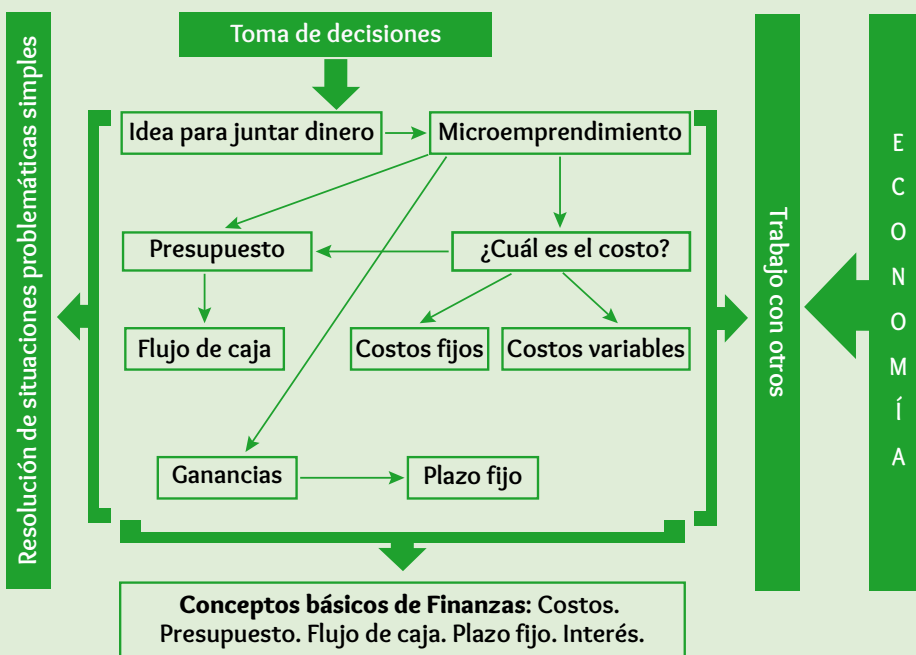
Bibliografía



UN MICROEMPREDIMIENTO PARA REUNIR DINERO

En los recorridos anteriores los estudiantes decidieron el destino del viaje y la agencia a contratar. También realizaron el presupuesto. En este recorrido se hará foco en cómo generar una fuente de ingresos como parte de la financiación.

Que los estudiantes sean capaces de:	Situaciones didácticas	Capacidades a desarrollar
<ul style="list-style-type: none"> Encontrar una idea para generar una fuente de ingresos. Realizar un emprendimiento de manera colaborativa. Decidir qué destino le darán al dinero recaudado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tu idea, mi idea, nuestra idea. 2. Matriz de negocio. 3. ¿Cuáles son los costos para materializar nuestra idea. 4. Manos a la obra. 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo con otros. Toma de decisiones. Resolución de problemas.





SITUACIÓN 1. TU IDEA, MI IDEA, NUESTRA IDEA

Se sugiere comenzar leyendo el párrafo sobre el concepto de emprendimiento que se encuentra en el margen derecho extraído del libro *Emprendiendo. Herramienta para emprendedores en formación*.

Luego, se puede preguntar a los alumnos si coinciden con estas afirmaciones y solicitarles que den algunos ejemplos de la vida diaria. Pregunten si conocen personas que hayan realizado un emprendimiento. ¿Tuvieron dificultades? ¿Cómo las sortearon? ¿Qué idea tenían?

Invítenlos a realizar un emprendimiento para recaudar dinero para el viaje. A través de la exposición dialogada comenten los distintos tipos de emprendimiento que conocen: fabricación de un producto, venta de un servicio, creación de una solución novedosa para resolver un problema, promoción de un talento, etc.

En este recorrido, se desarrollarán los pasos para concretar la fabricación de un producto. De todas maneras, lo planteado puede aplicarse a otras opciones de la actividad emprendedora, haciendo las adaptaciones oportunas.

Pueden comentar que para encontrar una idea novedosa de emprendimiento realizarán diferentes actividades. El primer conjunto de actividades será mirar videos de diferentes emprendedores para que les sirvan de inspiración para encontrar el producto que quieren desarrollar.

Expliquen también a los estudiantes que, en el sitio del Ministerio de Producción, *Academia Argentina Emprende*, en el módulo Ciudades para Emprender, se presentan testimonios de emprendedores. Para acceder al curso hace falta registrarse con una cuenta de Facebook, Google + o con un correo electrónico. La dirección del sitio es: <https://goo.gl/9s6vLo>

Emprender es una actitud de vida. Es tener iniciativa propia, ser proactivo, no esperar a que nos digan qué y cómo debemos hacer las cosas. Es animarse a tomar decisiones. Es pasar de la idea a la acción. Es salir de la zona de confort (aquella en la que estamos cómodos, pero no nos permite crecer). Es agregar valor a lo que hacemos para diferenciarnos. Es asumir riesgos, comprometerse y perseverar. Es transformar realidades. Es querer mejorar nuestra situación, la de nuestra familia y la de nuestro entorno. Es trabajar en equipo complementando habilidades.



En el sitio IdeaMe, hallarán ideas creativas de emprendedores. A través de un video se presenta el proyecto personal para que las personas interesadas puedan colaborar aportando una parte del financiamiento. La dirección del sitio es <https://www.idea.me>

Sugieran a los estudiantes que visiten los sitios mencionados, que elijan alguna idea que les llame la atención y completen la siguiente tabla:

Nombre de la idea	
Descripción de la idea, servicio o producto	
¿Qué les llamó la atención?	
¿Qué características tiene la persona que presenta la idea?	

Pídanles que hagan una puesta en común del trabajo solicitado.

En este punto se puede introducir el comentario que destaca una característica que tienen los emprendedores: la capacidad de observación del entorno y la identificación de oportunidades. Indicar que esta capacidad requiere de un entrenamiento: así como nos ejercitamos para estar en forma para una carrera también podemos entrenarnos para ser buenos observadores. Para desarrollar una actitud emprendedora, hay que aprender a mirar como si uno llevara unos “anteojos” que permiten observar la realidad con una actitud crítica, detectando problemas y transformándolos en oportunidades para emprender.

Pueden explicar que los vendedores ambulantes tienen muy desarrollada esta capacidad. Por ejemplo, los días de lluvia venden paraguas, en el caso de recitales o de encuentros multitudinarios venden bebidas frescas, que la gente compra aunque tengan un precio más alto que en el kiosco.

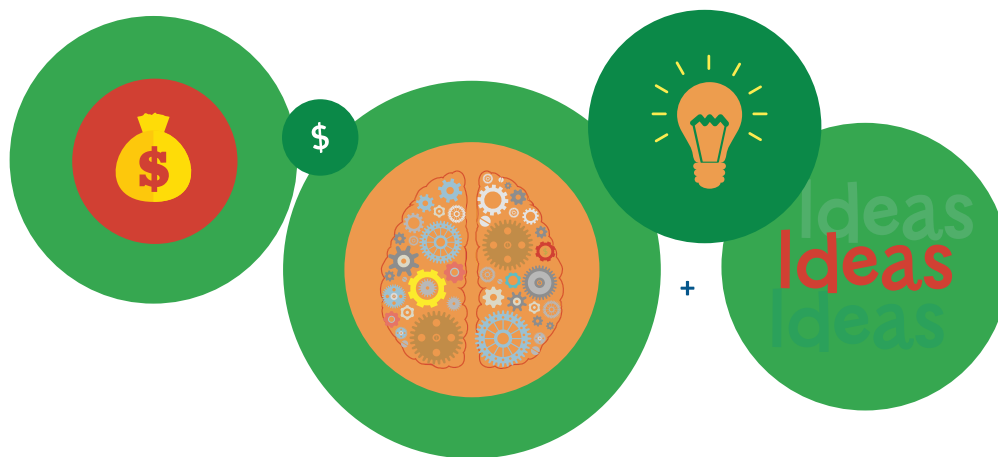
Pidan a los alumnos que lean la siguiente noticia del portal de gobierno de la provincia de Córdoba: <https://goo.gl/veAMf6>. Pregunten cuál es la necesidad que identificaron los estudiantes del Instituto José María Paz de la localidad cordobesa de Idiazabal y cómo llevaron adelante el emprendimiento.

Sugieran a los alumnos que, así como los estudiantes del Instituto José María Paz convirtieron una necesidad en un emprendimiento escolar, ellos también pueden hacerlo. Para ello, soliciten a los estudiantes que recorran la escuela para visualizar necesidades y deseos insatisfechos.

Pidan a los estudiantes que completen la siguiente tabla:

	Necesidades	Deseos
Estudiantes		
Docentes		
No docentes		

Otra manera de encontrar ideas sobre emprendimientos es trabajar con la técnica del torbellino de ideas. En esta técnica lo importante es conseguir una gran cantidad de ideas. Los estudiantes tienen que sentirse cómodos para contestar sin importar si su idea es descabellada ya que estas pueden llevar a estimular la creatividad de otros estudiantes.



Pregunten a sus estudiantes: *¿Qué producto pueden fabricar para vender en la escuela?*



Torbellino de ideas, tormenta de ideas o *brainstorming*: técnica de comunicación y búsqueda grupal de soluciones. Lo más importante de la técnica es que estimula la expresión individual, libre, sin censuras, de las ideas que sugiere el tema tratado y su posterior discusión colectiva.

Luego pueden anotar las respuestas en el pizarrón. Una vez que todos los estudiantes hayan participado, trabajen en ordenarlas. Primero, pregunten si alguna frase de las escritas presenta alguna duda y pidan al que hizo la propuesta que la explique. Luego borren las ideas que están repetidas y finalmente intenten clasificar y ordenar las ideas propuestas. El resultado será una lista de posibles maneras de juntar el dinero.

Sometan a una votación cada una de las frases, cada estudiante podrá votar solamente una vez. De todas las ideas se seleccionarán tres, las más votadas.

Sobre cada una de las ideas más votadas se puede formular el siguiente cuestionario:

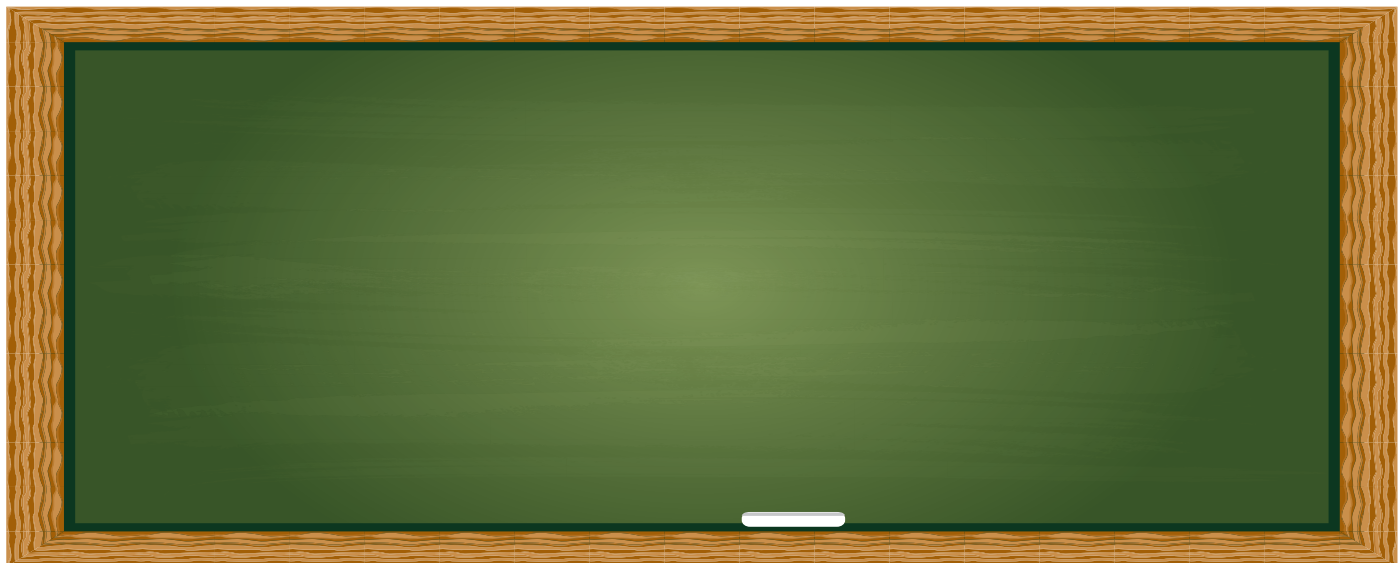
Aspectos positivos: *¿Qué es lo positivo de la idea? ¿Por qué podría tener éxito?*

Aspectos negativos: *¿Por qué podría fallar la idea? ¿Por qué puede dejar de funcionar?*

Ampliando la información: *¿Qué más pueden aportar de la idea? ¿Qué más permite lograr esta idea?*

Mejora: *¿En qué otro lugar podría funcionar la idea? ¿A quién más podría beneficiar?*

Una vez que hayan elegido una idea anótenla en el pizarrón.



SITUACIÓN 2. MATRIZ DE NEGOCIOS

En esta situación es productivo comentar a los estudiantes que para llevar a cabo un emprendimiento existen diferentes matrices o esquemas que permiten organizarlo. Alexander Osterwalder desarrolló una matriz denominada CANVAS. La matriz, y otras ideas de Osterwalder se pueden consultar, en idioma original, en <http://alexosterwalder.com>. La virtud de esta matriz es la elección y el agrupamiento visual de nueve variables que todo diseño de negocios debería definir. En castellano, el esquema puede consultarse en el capítulo 6 de *Emprendiendo. Herramienta para emprendedores en formación* (Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor, 2014). Es visual porque el centro de esta matriz es lo que se denomina un *lienzo*, una lámina con las nueve variables.

1. Alianzas clave	2. Actividades clave	4. Propuestas de valor	5. Relación con los clientes	7. Segmento de clientes
	3. Recursos clave		6. Canales de distribución	
8. Estructura de costos	9. Fuente de ingresos			

1. Alianzas clave: Describe la red de alianzas que hace que un modelo funcione. Pueden ser alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, alianzas estratégicas entre competidoras, asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios, relaciones de comprador-proveedor para asegurar la disponibilidad de recursos para producir, etc.

2. Actividades clave: Describe lo que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione. Algunas actividades clave para los emprendimientos pueden ser: producir algo, comunicar al cliente para que pueda tomar las mejores decisiones de consumo, servicio de pos venta: hacer un seguimiento de los clientes para conocer su opinión del producto.

3. Recursos clave: Son los recursos necesarios para lograr el fin. Pueden ser físicos, como instalaciones, maquinarias; financieros, como efectivo, líneas de crédito; intelectuales, como marcas, derechos de autor y, finalmente, recursos humanos, el equipo de trabajo.

4. Propuesta de valor: Es lo que hace que los clientes elijan el producto de la empresa, son los beneficios que la empresa ofrece a los clientes.

5. Relación con los clientes: Son las relaciones que se generan con los segmentos de clientes y la estrategia de venta utilizada. El objetivo es intentar que las ventas tengan un crecimiento sostenido.

6. Canales de distribución y comunicación: Son las vías por las que se acercará el producto a los clientes.

7. Segmentos de clientes: Son los grupos de personas u organizaciones que se piensan alcanzar.

8. Estructura de costos: Son los costos incurridos para operar un modelo de negocios.

9. Fuentes de ingresos: Muestra el dinero que la empresa genera en cada segmento de mercado.

Las nueve variables del modelo se agrupan en cinco secciones que responden a las preguntas siguientes:

1. Organización de las actividades internas: ¿cómo lo produzco?
2. Propuesta de valor: ¿qué vendo?
3. Modo de llegar a los clientes: ¿cómo lo vendo?
4. Definición del segmento de clientes: ¿a quién le vendo?
5. Finanzas: ¿cómo genero ingresos?

1. ¿Cómo lo produzco?	2. ¿Qué vendo?	3. ¿Cómo lo vendo?	4. ¿A quién le vendo?
5. ¿Cómo genero ingresos?			

De la matriz CANVAS la plataforma educativa española EduCaixa ha elaborado un modelo simplificado llamado Mini Canvas. Pueden encontrar la explicación en el siguiente video: <https://goo.gl/bJgjrU>

Sugieran a los estudiantes mirar el video y luego solicítenles que completen el siguiente cuadro teniendo en cuenta lo que plantea.

	¿Qué es? Expliquen brevemente	Ejemplo que desarrolló Raúl
Producto		
Cliente		
Canal de distribución		
Relación con los clientes		

Inviten a los estudiantes que quieran reforzar los conceptos adquiridos a visitar este juego interactivo:
<https://goo.gl/i7ckCs>

Retomen el proyecto que tienen pensado para recaudar fondos. Pidan a los estudiantes que teniendo en cuenta el modelo MiniCanvas completen el siguiente cuadro:

Producto	Cliente
Canal	Relación

Comenten a sus estudiantes que una vez que hayan realizado la matriz del emprendimiento es importante revisarla.

Indiquen a los estudiantes que es importante para el proyecto conocer al cliente. Pongan un ejemplo: han decidido entre todos vender jugo de naranja en el recreo. Pueden realizar una encuesta para conocer a los clientes.

Encuesta

En el colegio venderemos jugo de naranja para juntar dinero para el viaje de egresados.

¿Comprarías un jugo de naranja?

☐ Sí

☐ No

¿Cuánto pagarías por un vaso de jugo de naranja?

.....

¿Cuántas veces por semana comprarías un vaso de jugo de naranja?

☐ Nunca

☐ 1 vez por semana

☐ 2 veces por semana

☐ 3 veces por semana

☐ 4 veces por semana

☐ 5 veces por semana

Pidan a los estudiantes que piensen cómo pueden conocer al cliente del emprendimiento elegido colectivamente. De las respuestas de los alumnos rescaten las distintas opciones que surjan y soliciten que elaboren una reseña de la manera en que conocerán al cliente.

Emprendimiento:

Cliente:

Modo de conocer al cliente:

Desarrollo:



SITUACIÓN 3. ¿CUÁLES SON LOS COSTOS DEL EMPRENDIMIENTO?

Retomen los puntos vistos en las situaciones 1 y 2: el modo de reunir el dinero, la matriz de negocios, el conocimiento del cliente. A esta altura se puede plantear que este es el momento de considerar los costos de la idea. Es necesario hacer una lista de los materiales necesarios para fabricar el producto, desde los insumos hasta las herramientas. Ejemplifique que, en el caso de la venta de jugo de naranjas, el listado de los insumos sería el siguiente.

Elementos para fabricar jugo de naranjas

Elemento necesario	Unidad
Juguera	juguera
Jarra	jarra
Vasos descartables de 180 cc	vaso
Azúcar	Kg
Naranja	Kg

Es necesario buscar los precios de los distintos elementos en diferentes negocios. Con esa información se puede construir un cuadro como el de la página siguiente.



Precio de los elementos

Elemento	Precio Negocio 1	Precio Negocio 2	Precio por mayor	Cantidad mínima para comprar por mayor
Juguera	\$2500	\$2550	-	-
Vaso	\$1	\$0,90	\$0,379	1000
Jarra	\$69	\$68	\$59	12
Azúcar	\$16	\$13	\$12	10
Naranja	\$16	\$13	\$10	1 cajón

Conversen con sus estudiantes acerca de los beneficios que tiene comprar al por mayor. ¿Qué desventajas tiene?

Aquí habrá que introducir los siguientes conceptos:

- **Costos fijos:** aquellos que se mantienen iguales independientemente del volumen producido.
- **Costos variables:** los que varían con el volumen de los bienes producidos.
- **Costos totales:** la suma de los **costos fijos** más los **costos variables**.

Expliquen que, en el ejemplo del jugo de naranjas, **costos fijos** serán la juguera y la jarra. Estos costos no variarán con la cantidad de jugo que produzcamos. En cambio, la cantidad de naranjas, azúcar y vasos variarán de acuerdo con la cantidad de jugo que se haga, por eso son **costos variables**.

Continúen con el ejemplo de la fabricación del jugo de naranja, indicando que es preciso buscar una receta para saber cuánto cuesta producir un vaso de jugo.

Propongan a los estudiantes averiguar cuál es el **costo por unidad del producto**. Para hacerlo tendrán que dividir los **costos totales** por las **unidades del producto producidas**. En el ejemplo del jugo de naranjas tendrán que averiguar cuál es el costo de cada vaso de jugo.

Para hacer un vaso de jugo se necesitan:

- 2 naranjas (400 g).
- 100 ml de agua.
- 2 cucharadas de azúcar (40 g).

Costos fijos	\$
Juguera	2483,00
Jarra	60,00
Total costos fijos	2543,00
Costos variables	
100 kilos de naranjas	600,00
250 vasos	165,00
10 kilos de azúcar	120,00
Total costos variables	885,00
Costos totales	3428,00

Se van a hacer 250 vasos de jugo de naranja, ¿cuál es el costo de cada vaso?

**Costo unitario: Costo total /
cantidad de unidades producidas**



Productos o bienes sustitutos: aquellos que satisfacen la misma necesidad y compiten en el mismo mercado.

Si se calcula que se obtienen 250 vasos con los 100 kilos de naranjas y los 10 kilos de azúcar, el costo unitario será igual a $\$3.428/250 = \$13,71$

Para hallar el **precio de venta** hay que sumar al **costo unitario** el margen de **ganancia** que se desea obtener. Continúen comentando que hubo que invertir en una juguera y en comprar los ingredientes para llevar a cabo el emprendimiento. Con la venta del jugo lo que se quiere es obtener una ganancia luego de recuperar lo que se invirtió.

En el caso del jugo de naranjas se propone obtener de ganancia un 50 % del costo unitario. Se debe tener en cuenta el precio de mercado del jugo de naranja y el de los productos sustitutos.

En el ejemplo de la venta del jugo de naranja tendremos los siguientes valores:

Costo por unidad	13,71
Ganancia	6,86
Precio de venta	20,57

Aquí se puede preguntar a los estudiantes si reconocen qué es el **punto de equilibrio**. Comparando con una balanza, hace falta que los platillos de la balanza pesen lo mismo para estar equilibrados.

En el caso del emprendimiento de jugo de naranja, el punto de equilibrio es la cantidad de vasos de jugo que se deben producir y vender para recuperar la inversión. Una vez que se sobrepasa ese punto de equilibrio produciendo y vendiendo más, se obtiene una ganancia, la balanza se inclinará hacia un lado.

Para poder calcular el **punto de equilibrio** hay que tener en cuenta los **costos fijos totales**, el **costo variable unitario** y el **precio de venta**.

$$\text{Punto de equilibrio} = \text{Costo fijo total} / (\text{precio de venta por unidad} - \text{costo por unidad})$$

Cantidad producida	250
Costo por unidad	\$13,71
Ganancia	\$6,86
Precio de venta	\$20,57
Costos fijos totales	\$2543
Punto de equilibrio	371

Puede complejizarse la situación si se plantea a los estudiantes que analicen la siguiente situación hipotética:

¿Qué pasaría si en lugar de una juguera se compran dos? Se calcularán los costos teniendo en cuenta que se necesitarán el doble de elementos para hacer el doble de jugo. ¿Cuánto será la ganancia si se mantiene el precio de venta? ¿Cuál será el punto de equilibrio? ¿Qué beneficios traería comprar dos jugueras?

Soliciten a los estudiantes que realicen un listado de los costos fijos y los costos variables para llevar a cabo el emprendimiento que harán y calculen los costos que les saldrá producir el producto y el punto de equilibrio. Soliciten que completen las siguientes tablas.

Costos fijos

Detalle	\$
Total costos fijos	

Costos variables

Detalle	\$
Total costos variables	

Costos totales = Costo fijo + costos variables

Costo por unidad	
Ganancia	
Precio de venta	
Cantidad de unidades	
Punto de equilibrio	

SITUACIÓN 4. LA BOLA DE CRISTAL Y EL FLUJO DE CAJA

La bola de cristal, asociada a predecir el futuro, es una metáfora que se puede utilizar a la hora de imaginar cuál será el futuro del proyecto para ganar dinero. Para poder predecirlo es conveniente realizar un **presupuesto**.

Retomen el concepto de **presupuesto** trabajado en situaciones anteriores. En el caso del emprendimiento de elaboración de jugo de naranjas tenemos que preguntarnos por los costos y las posibles ganancias. El costo puede variar por el probable aumento de las materias primas. También es importante destinar parte del dinero a los imprevistos que puedan surgir.

Se puede preguntar a los estudiantes cómo obtener el dinero para hacer frente a la compra de los insumos necesarios para empezar con el emprendimiento. Una posibilidad puede ser la compra con una tarjeta de crédito que permita pagar en cuotas. Para ello tendrán que pedirle a algún compañero que tenga un límite de compra en cuotas adecuado para hacer frente a la compra.

Luego, con la venta de los jugos se podrá hacer frente a los otros costos. Esto se debe reflejar en el presupuesto.



Límite de compra en cuotas: importe máximo de saldo deudor en la tarjeta de crédito que cada usuario dispondrá para efectuar todo tipo de transacciones en cuotas.



Presupuesto de venta de jugo de naranja

Conceptos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
Ingresos							
Venta de jugos	4000	4000	2000	4000	4000	4000	4000
Total ingresos	4000	4000	2000	4000	4000	4000	4000
Gastos							
Cuota tarjeta crédito		500	500	500	500	500	500
Imprevistos		100	100	100	100	100	100
Vasos		200	200	200	200	200	200
Azúcar	120	120	120	120	120	120	120
Naranjas	600	600	780	600	600	600	600
Total de gastos	720	1520	1700	1520	1520	1520	1520
Saldo	3280	2480	300	2480	2480	2480	2480
Saldo acumulado	3280	5760	6060	8540	11020	13500	15980

Elaborado el presupuesto, indiquen a los estudiantes que, así como el importe calculado ayuda a predecir qué va a suceder con el futuro del emprendimiento, el flujo de caja ayuda a conocer el dinero disponible en una determinada fecha. Los flujos de caja pueden prepararse con una frecuencia **diaria, semanal, mensual, anual**, etc.

Con esta herramienta se pueden controlar las entradas y salidas de dinero del emprendimiento. Para calcular el **saldo**, debemos restar el total de los **egresos** al total de los **ingresos**. Eso permitirá saber si falta dinero en el emprendimiento y si hace falta un financiamiento para continuar con las operaciones.

En el ejemplo de la venta de jugos el **flujo de caja** podría ser el siguiente:

Conceptos	Semana 1	Semana 2	Semana 3
Ingresos			
Venta de jugos	\$2000	\$3000	\$4000
Total ingresos	\$2000	\$3000	\$4000
Gastos			
Compra de vasos			
Cuota tarjeta crédito*			\$500
Imprevistos	\$60		
Azúcar	\$120		
Naranjas	\$60		
Total de gastos	\$240		\$500
Saldo (Ingresos-gastos)	\$1760	\$3000	\$3500
Saldo acumulado	\$1760	\$4760	\$8260

*Al pagar con tarjeta de crédito la inversión inicial se ve reflejada en la tercer semana.



SITUACIÓN 5. MANOS A LA OBRA

Indiquen a los estudiantes que imaginen que ya están a punto de comenzar con el emprendimiento. Hace falta preguntarse si con la cantidad de estudiantes que son en el curso pueden llevar a cabo la idea. Es necesario hacer un listado de todas las tareas que se necesitan hacer para afrontar el emprendimiento y asignar a un estudiante o varios como responsables de cada tarea.

Vuelvan al ejemplo de la venta de jugo de naranja. Pregunten qué tareas piensan que pueden requerir y la cantidad de estudiantes que requiere esa tarea. Escriban los aportes de los estudiantes en el pizarrón. La tabla resultante podría ser como la siguiente:

Tarea	Responsables
Buscar los mejores precios para el emprendimiento	Grupo 1
Comprar los elementos	Grupo 2
Lavar, secar y guardar la fruta y el azúcar	Grupo 3
Llevar el control de stock	Grupo 4
Cortar las naranjas	Grupo 5
Hacer el jugo	Grupo 6
Cobrar	Grupo 7
Realizar flujo de caja	Grupo 8
Campaña de publicidad	Grupo 9
Control de calidad	Grupo 10



Soliciten a los estudiantes que realicen el listado de todas las tareas de su emprendimiento y le asignen responsables completando una tabla como la siguiente.

Tarea	Responsables

Vuelvan al listado de tareas de la fabricación del jugo de naranja. Pregunten a los estudiantes qué suponen que hará el encargado de la **calidad**. En una exposición dialogada expliquen que la calidad puede referirse a los **insumos**: en el caso del ejemplo, la calidad de las naranjas y del azúcar influirán en la calidad del jugo.

La calidad también puede referirse al **proceso**, cómo trabajan los estudiantes para hacer un buen jugo.

Por último, la calidad está también en el **servicio**, es decir, en el acabado del producto.

Se tendrá en cuenta que la **promoción** del producto es importante y que sirve para comunicar a los consumidores acerca de su existencia y de sus beneficios.

Pidan a los estudiantes que imaginen una campaña publicitaria para promocionar su producto. Deberán realizar un **cartel publicitario** para colocar en lugares estratégicos del colegio teniendo en cuenta los siguientes consejos:

1. Adaptar el contenido al público al que está dirigido.
2. Usar imágenes que llamen la atención.
3. Utilizar un mensaje positivo.
4. El mensaje debe ser breve, sencillo y claro.

Una vez que los estudiantes hayan realizado los carteles pídales que los coloquen en un lugar visible del aula y que expliquen brevemente cómo lo hicieron y qué quisieron transmitir.

SITUACIÓN 6. ¿QUÉ HACEMOS CON EL DINERO QUE VAMOS REUNIENDO?

Para comenzar se puede decir a los estudiantes que en las situaciones anteriores se analizó cómo llevar a cabo el emprendimiento; ahora plantearemos qué hacer con el dinero recaudado.

Por una parte, es conveniente conocer las **medidas de seguridad** de los billetes. Soliciten a los estudiantes que busquen la información provista por el Banco Central de la República Argentina en su página (<https://goo.gl/jx3484>) y elaboren un curso de capacitación para los compañeros sobre las medidas de seguridad de los billetes. Deberán realizar una **presentación multimedial**.

Luego se pedirá a los estudiantes que, por grupos, hagan una puesta en común de los trabajos realizados.

En una exposición dialogada, realicen algunas preguntas a los estudiantes. Con el dinero recaudado por el emprendimiento: ¿qué pueden hacer? ¿les conviene guardarlo? ¿O les conviene invertirlo en algo que dé interés?

Vuelvan al concepto de interés visto en el recorrido 1 y pregunten qué significa este concepto. Luego, retomen también el concepto de plazo fijo trabajado previamente y soliciten que consulten las distintas opciones de plazo fijo que ofrecen los bancos. Señalen que los bancos informarán la **TNA** y la **TEA**. Sugieran la visita al siguiente vínculo del BCRA para conocer el significado de estas siglas: <https://goo.gl/pgdx7t>.



Pidan a los estudiantes que completen la siguiente tabla e indiquen la opción que les da más interés.

	Banco 1	Banco 2	Banco 3
Posibilidad 1			
Posibilidad 2			

Actividad de cierre

En este recorrido los estudiantes adquirieron y pusieron en práctica conocimientos y herramientas básicas para montar un emprendimiento que opere como fuente de ingresos para el viaje.

Para integrarlos se sugiere que, en grupos, trabajen la siguiente **Ficha de actividades**.

Objetivo

- Explorar y encontrar una fuente de ingresos para el viaje de fin de curso.
- Emplear la técnica del torbellino de ideas para explorar posibles iniciativas y, una vez elegida, someterla a análisis y discusión colectiva.
- Definir las variables fundamentales del emprendimiento en el marco de una matriz de negocios (CANVAS):

Matriz del emprendimiento

Producto	Cliente
Canal	Relación

- Elaborar una reseña sobre cómo conocerán a los posibles clientes y volcar los resultado en el siguiente esquema:
 Emprendimiento:
 Cliente:
 Modo de conocer al cliente:
 Desarrollo:
- Elaborar las tablas de costos del emprendimiento.

Costos fijos

Detalle	\$
Total costos fijos	

Costos variables

Detalle	\$
Total costos variables	

Costos totales = Costo fijo + costos variables

Costo por unidad	
Ganancia	
Precio de venta	
Cantidad de unidades	
Punto de equilibrio	



- Elaborar el presupuesto del emprendimiento.

Presupuesto

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos						
Total del ingresos						
Gastos						
Total de gastos						
Saldo						
Saldo acumulado						

- Elaborar el listado de distribución de tareas y el cartel publicitario.

Tarea	Responsables

- Realicen una puesta en común y discutan los pasos que seguirán para la puesta en marcha del emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor. Ministerio de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico y Tecnológico del Gobierno de la Provincia de Córdoba (2014). *Emprendiendo. Herramientas para emprendedores en formación*. Córdoba. Recuperado de <http://multimedia.cba.gov.ar/web/WEBEmprendiendo.pdf>

Sitios WEB

Academia Argentina

https://www.academia.gob.ar/cursos/27/testimonios_de_emprendedores

Ideame

<https://www.idea.me/>

Obra Social “La Caixa” - eduCaixa

<https://www.educaixa.com/-/propuesta-de-modelo-de-negocio>

<https://www.educaixa.com/-/definir-el-modelo-de-negocio-minicanvas>

