



XIV CONGRESSO INTERNACIONAL DE FORMAÇÃO PARA O TRABALHO NORTE DE PORTUGAL | GALIZA

Construir Projetos, Empreender Carreiras
A Formação, a Orientação e o Empreendedorismo

19 e 20 > Julho > 2012

**Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação
da Universidade do Porto**

Porto

EDUCAÇÃO — **TRABALHO** — **FORMAÇÃO** —



INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL, IP
DELEGAÇÃO REGIONAL DO NORTE

LIVRO ACTAS

XIV CONGRESSO INTERNACIONAL DE FORMAÇÃO PARA O TRABALHO NORTE DE PORTUGAL/GALIZA

19 e 20 de Julho de 2012

“CONSTRUIR PROJECTOS, EMPREENDER CARREIRAS”

**A Formação, A Orientação e o
Empreendedorismo**

EDIÇÃO

Instituto do Emprego e Formação Profissional
Delegação Regional do Norte

Título

CONSTRUIR PROJECTOS, EMPREENDER CARREIRAS

Direcção Editorial

Celina Geraldes

Coordenação Editorial

Silvia Vieira

Data da Edição

Dezembro 2012

Tiragem

100 exemplares

Depósito Legal

231160/05

ISBN

978-989-638-056-4

ÍNDICE

NOTAS DE APRESENTAÇÃO

César Ferreira – Delegado Regional do Norte do IEFP	13
Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP)	

Antonio Rial Sánchez e Margarita Valcarce Fernández	15
Universidade de Santiago de Compostela	

CONFERÊNCIAS

“Empreender uma atitude para a vida”	19
--	----

Conferencista: D. Manuel Clemente – Bispo do Porto

“Da empresa ao empreendedorismo, do emprego à empregabilidade, da confiança à incerteza”	23
--	----

Orador: David Rodeiro Pazos – Departamento de Economia Financeira e Contabilidade da Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade de Santiago de Compostela

“Construir projectos, empreender carreiras”	53
---	----

Orador: Emídio Gomes – Professor na Escola Superior de Biotecnologia do Centro Regional do Porto da Universidade Católica

MESA REDONDA

“Construir projectos: educar para empreender”	77
---	----

Orador: Miguel Carrizo Rodriguez – IPATEK Vigo

PAINEL

“Empreender carreiras: orientar, formar e construir projetos”	81
---	----

Orador: Teresa Gonçalves – Subdiretora e Docente da Escola Superior de Educação do IPVC – Instituto Politécnico de Viana do Castelo e Dionísia Gomes – Centro Educativo Alice Nabeiro – Associação Coração Delta

Orador: M^a Luísa Rodício Garcia – Professora da Universidade da Coruña

Orador: David Rodeiro Pazos – Departamento de Economia Financeira e Contabilidade da Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade de Santiago de Compostela

SEMINÁRIOS

Empreender a empregabilidade (ocupabilidade)	123
---	-----

Dinamizadora/Oradora: Diana Vieira

Vice-presidente do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto – ISCAP/Instituto Politécnico do Porto

Dinamizador/Orador: Teresa Bernal Cortegoso

Chefe de Serviços de Orientação Laboral da Consellaria de Trabalho e Benestar

A orientação e incerteza	144
---------------------------------------	-----

Dinamizadora/Oradora: Mariana Casanova e Lara Pacheco – Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade do Porto

Empreender a/na diversidade funcional	159
--	-----

Dinamizador/Orador: Jerónimo de Sousa – Centro de Reabilitação Profissional de Gaia – CRPG

Dinamizador/Orador: Anxo Anton Queiruga Vila – Presidente da Confederação Galega de Pessoas com Incapacidade – COGAMI/Galícia

Empreendedores seniores	191
Dinamizadora/Oradora: Margarita Valcarce Fernández – Professora na Universidade de Vigo	

A produção de saberes e de cultura no empreendedorismo solidário	209
Dinamizadora/Oradora: Lucília Machado – Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação/Brasil	

WORKSHOPS

“Empreender empreendedorismo”

Workshops 1	223
António Tavares – TECMAIA – Parque de Ciência e Tecnologia da Maia e Luisa Pena Nieto – TECNOPOLE Galícia	

Workshops 2	233
Maria da Saúde Inácio – Associação Empresarial de Portugal e Victoria Rois Garcia – Incubadora da Câmara Oficial de Comércio e Indústria de Durense	

Workshops 3	255
Augusto Ferreira – Diretor Geral da TECMINHO/Associação Universidade/Empresa para o Desenvolvimento da Universidade do Minho	
Miguel Lopes – Diretor Geral Externo da FEP/JÚNIOR CONSULTING e Diogo Cardoso – Diretor Executivo de Relações Empresariais da FEP/JÚNIOR CONSULTING	

SESSÕES TEMÁTICAS

NOVAS QUALIFICAÇÕES, NOVOS EMPREGOS

Empregabilidade e mulleres con deficiencias	269
Alicia Díaz Balado	

Los movimientos sociales como nicho de empleo en el contexto del modelo de gestión relacional de la administración local	277
Miguel Ángel Rodríguez Fernandez	

Las políticas de movilidad españolas como puentes entre la formación profesional y el mercado laboral	289
Jesus Conde Jimenez e Angela Martin Gutierrez	

Nuevas cualificaciones para nuevos empleos	295
Xoán M. González González y Esther C. González Alonso	

Novas cualificacións profesionais en españa: unha oportunidade para a empregabilidade	307
Eva María Barreira Cerqueiras, Rodicio García Pazos, Carmen Denébola Alvarez Soare	

Que futuro(s) para a formação empresas: cinco anos de experiência FORMADAPT	319
Rita Sousa e Patrícia Araújo	

Iniciativas relacionadas com los viveos de empresa en la Universidade de Vigo	327
Alicia Lamas Bugallo	

PONTES ENTRE A FORMAÇÃO PROFISSIONAL E O MERCADO DE EMPREGO

La vinculación formación-empleo: contexto de referencia para la formación profesional inicial	337
Laura Rego Agraso e Raquel Mariño Fernandez	

O desenvolvemento local dos territorios: objetivo de formação profissional inicial	347
Laura Rego Agraso e Raquel Mariño Fernandez	

CONSTRUIR PROYECTOS, EMPREENDER CARREIRAS

O papel do psicoeducador na formação profissional	359
António Augusto Gomes Leite	

A desexada vinculación de dous mundos actualmente dispares	363
Daniel Blanco Carpenle	

Elementos estratégicos de la educación y el empleo	369
Yesshenia Luisa Vilas Merelas	

Por que a escola se debe de adecuar al mercado?	373
Yesshenia Luisa Vilas Merelas	

Análise das políticas de educación e formación de adultos e relación da formación com o traballo	379
Antónia Távora, Joaquim Coimbra e Henrique Vaz	

Estudio sobre mujeres emigrantes retornadas: inserción laboral y empleo	387
María Del Mar Sanjuán Roca, Antonio Rial Sánchez, M ^a del Pilar Carnota Carneiro; Elisa Jato Seijas; Raquel Mariño Fernández, Laura Rego Agraso; Faustino Salgado López; M ^a del Carmen Sarceda Gorgoso; Margarita Valcarce Fernández; Antonio Vara Coomonte; Elisa Zamora Rodríguez	

PONTES ENTRE A UNIVERSIDADE E O MERCADO DE EMPREGO

Las enseñanzas artísticas superiores en España: encrucijada de caminos ante el EEES.	405
Silvana Longueira Matos	

En busca de las vocaciones profesionales: el papel de la orientación en los conservatorios profesionales de música. El caso del conservatorio profesional de Culleredo.	413
Silvana Longueira Matos e Juan Salvador López Outeira	

Iniciativas que favorecen la empleabilidad en la Universidad de Vigo	421
M ^a Reyes Fernández González; M ^a Dolores Dapía Conde	

El servicio de orientación laboral de la Universidad de Vigo	431
M ^a Reyes Fernández González	

La pedagogía universitaria frente a los cambios laborales que las nuevas demandas sociales generan.	441
Sandra Susacasa; Anna Candreva	

A ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL FACE À INCERTEZA PROFISSIONAL

El departamento de información y orientación profesional en los centros integrados de formación profesional de Galicia.	453
María Julia Diz Lopez	

Orientação vocacional no sistema DUAL de formação: o porquê da sua inseparabilidade	461
Alexandra Azevedo Couto e Filomena Parada	

Agentes de educação e formação de adultos em balanço: que potencial?	467
Carolina Correia, Filomena Parada e Helena Maia	

A escolha da carreira profissional das pessoas com deficiência visual: (desafiando o "fado")	475
Isabel Cristina da Silva Santos	

Jovens brasileiros e portugueses atribuem os mesmos significados ao trabalho? um estudo transnacional.	479
Fabiana Soares Fernandes e Carlos Manuel Gonçalves	

“Orient’arte”: projeto psicoeducativo de construção pessoal e vocacional: que inovações485
Sofia Rodrigues e Joaquim Luís Coimbra

Um projeto, uma intervenção, uma reflexão: a orientação vocacional dirigida ao 9º ano de escolaridade491
Alice Correia, Vânia Sousa e Joaquim Luís Coimbra

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO EMPREENDEDORA

Más allá del aula: una experiencia en el mundo de los negocios511
Isabel María Gallardo Fernandez e Antonio Fabregat Pitarch

A diversidade de sentidos da formação acadêmica e do trabalho para estudantes de mestrados em Brasil e Espanha519
Pilar Figuera Gazo; Tania Regina Raitz; Juan Llanes Ordóñez

La crisis como catalizador de un nuevo tipo de emprendedor y empresa
Daniel Pregal Cadenas -Lic. Psicopedagogía e Educación Social por la USC.....527

Fomento del espíritu emprendedor como objetivo educativo transversal537
Esther C. González Alonso, Xoán M. González González y Blanca Sánchez Sánchez

El análisis DAFO como herramienta de autodiagnóstico y desarrollo de las competencias emprendedoras549
Esther C. González Alonso e Ana Santos Gómez

Elaboración propia de materiais didáticos: desenvolvimento das competencias empreendedoras polo profesorado.555
Rocío García Pazos , Eva María Barreira Cerqueiras e Denébola Álvarez Seoane

Impacto da educação para o empreendedorismo no ensino secundário: estudo de caso565
Isabel Quirino e Pedro Águas

A educação empreendedora na promoção da inovação e criação de valor569
Narciso Moreira

DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

La creatividad e innovación como cambio social. Una aproximación desde la formación universitaria......577
María Josefa Iglesias-Cortizas e María Luisa Rodicio-García

Coaching educativo y aprendizaje para la vida587
Maria Esther Oliveira e Maria del Carmen Gutierrez Moar

Empendedor – nova essência do eu; “Do homo habilis ao sapiens criativo”597
Isabel Gonçalves

Apoio social e autoeficácia na procura de emprego: um estudo junto de desempregados inscritos em Gabinetes de Inserção Profissional601
Benedita Gomes e Diana Aguiar Vieira

Dos portugueses descobridores aos portugueses descobertos611
Maria Luísa Lencastre

Lições de África: o modelo curricular das escolas profissionais moçambicanas, o empreendedorismo e o desenvolvimento local617
José Manuel Castro e Lucília Machado

CONSTRUIR PROJECTOS, EMPREENDER CARREIRAS

O ENVELHECIMENTO DA POPULAÇÃO ATIVA E O CONFRONTO COM AS (RE)ADAPTAÇÕES DA CARREIRA

Pedagogia gerontologica, envejecimiento activo y aprendizaje a lo largo de la vida	625
María Esther Oliveira e María del Carmen Gutiérrez Moar	
Reformas de longa duração e orientação: relato de uma experiência	631
Filomena Almeida e Filomena Parada	
La vejez y la jubilación como etapa del proyecto vitalde las personas mayores que asisten al aula de experiencia de la universidad de sevilla (españa)	637
Jesús Conde Jiménez e Ángela Martín Gutiérrez	
Personas mayores emprendedora	645
Xoán M. González González y Esther C. González Alonso	
COMISSÃO ORGANIZADORA	653
COMISSÃO CIENTIFICA	657
COMISSÃO HONRA	661
PROGRAMA	667

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO EMPREENDEDORA



Antonio Fabregat Pitarch

Escuelas de Artesanos de
Valencia/España

antoniofabregat@
escuelasdeartesanos.com

Isabel María Gallardo Fernández

Universitat de València/España

Isabel.Gallardo@uv.es

Más allá del aula: una experiencia en el mundo de los negocios

Experiencia de mejora educativa en Formación Profesional

Resumo

Este trabajo se concreta en una experiencia de mejora educativa en Formación Profesional. Pretende formar personas emprendedoras que confíen en sí mismas y en sus capacidades; Conocer el autodiagnóstico emprendedor de cada uno de los alumnos/as; Orientar al alumnado a lograr resultados a través del esfuerzo y conocimiento; Elaborar un Plan de Empresa y, potenciar las aplicaciones y transferencias de lo aprendido a la vida real. El espíritu emprendedor es una actitud que puede promoverse desde la educación.

El alumnado de Formación Profesional ha de enfrentarse a los desafíos del mundo actual. Es por ello que, en nuestra práctica docente, planteamos situaciones de enseñanza (tareas y proyectos) vinculadas a la práctica de empresa. Pretendemos también potenciar su acción reflexiva, ya que el mundo empresarial presenta contradicciones con sus respectivas ventajas e inconvenientes. Así aprenden a pensar y actuar de manera conjunta interrelacionando sus ideas y argumentando sus puntos de vista.

1. Introducción

Este trabajo se ha llevado a cabo en el contexto de las Escuelas de Artesanos de Valencia durante el curso académico 2010-2011. En concreto, en el Ciclo Formativo de Grado Superior de "Gestión Comercial y Marketing" en los módulos/asignaturas de *Gestión de la Compraventa y Marketing en el Punto de Venta*.

En nuestra práctica docente asumimos que para formar profesionales en Gestión Comercial y Marketing el alumnado no sólo ha de adquirir las competencias básicas establecidas conforme al Real Decreto del Título (R. D. 1651/1994) y el Real Decreto del Currículo (R.D. 1666/1994) sino que también han de tener la oportunidad de conectar con el mundo laboral y especialmente con la empresa y el mundo de los negocios.

Hoy en día las empresas buscan personas con habilidades sociales y cualidades abstractas como la capacidad de innovar, responsabilidad ante las propias

decisiones y actuaciones, facilidad para familiarizarse con el entorno, capacidad de toma de decisiones y de trabajo en equipo, etc.

Asimismo y aunque no existe un perfil ideal que describa a las personas emprendedoras, sí es posible hablar de una serie de capacidades que las definen y que se pueden aprender: iniciativa, decisión, creatividad, asunción de riesgos, autogestión, etc.

Muchas de las cualidades que definen a las personas emprendedoras forman parte de los distintos procesos de aprendizaje que la persona afronta a lo largo de su vida y, por tanto se pueden enseñar y aprender. El aula es algo más que el espacio en el que solo se transmiten ideas o pautas de comportamiento, los procesos de socialización que se producen en ella ocurren como consecuencia de las prácticas sociales, de las interacciones que se establecen y desarrollan en ese grupo social.

Si la educación tiene como elementos a personas, que están inscritas en una realidad social cambiante, también las estrategias didácticas han de estar en permanente revisión y mejora. Los docentes somos conscientes de la necesidad de constituirnos en investigadores permanentes del quehacer educativo planteando una reflexión continua de las "tareas" de enseñanza.

La metodología planteada en esta experiencia pretende favorecer el aprendizaje significativo y funcional del alumnado fomentando determinadas estrategias y habilidades que promuevan el espíritu empresarial. Tratamos de potenciar las técnicas de indagación e investigación; estimular las capacidades del trabajo en equipo de tal manera que sean los propios alumnos los que establezcan las reglas de sus grupos de trabajo, potenciando capacidades como: saber escuchar, respeto a los compañeros, solidaridad, tolerancia, etc.

En el trabajo en grupo los alumnos se enfrentan con problemas y obstáculos que los llevan a polemizar y defender sus posiciones ante los otros equipos y compañeros, así como también a aceptar las ideas de los demás.

El alumnado que realiza estudios de Formación Profesional ha de hacer frente a los desafíos del mundo actual y para ello se requiere un mejor desarrollo de sus habilidades sociales, destrezas y actitudes. Es por ello que les motivamos fomentando valores de cooperación basados en el diálogo. Al plantear situaciones de enseñanza aprendizaje vinculadas a la práctica de empresa pretendemos también potenciar su acción reflexiva, ya que el mundo empresarial presenta contradicciones con sus respectivas ventajas e inconvenientes. Así aprenden a pensar y actuar de manera conjunta interrelacionando sus ideas y argumentando sus puntos de vista. El desarrollo del espíritu emprendedor implica repensar la educación.

2. Objetivos

Iniciamos el curso diseñando una actividad extraescolar que mostrara al alumnado la relación entre los contenidos académicos y el mundo empresarial. Pretendíamos conseguir los siguientes objetivos:

- Formar personas emprendedoras que confíen en sí mismas y en sus propias habilidades y capacidades.
- Conocer el autodiagnóstico emprendedor de cada uno de los alumnos/as.
- Orientar al alumnado a lograr resultados a través del esfuerzo y conocimiento.
- Conocer la Feria Muestrario Internacional de Valencia, así como sus potencialidades.
- Establecer contacto con los franquiciadores para conocer el modelo de negocio de las franquicias.
- Realizar un análisis comparativo de las franquicias consultadas por cada grupo de trabajo.
- Seleccionar la franquicia más adecuada a nuestras posibilidades y evaluación de franquicias.
- Adquirir habilidades negociadoras y conocer las fases y los diferentes tipos de negociaciones.
- Tomar conciencia de que el éxito de las negociaciones depende de la consecución de una buena comunicación entre las partes.
- Elaborar un Plan de Empresa.
- Establecer los pasos a seguir en la creación de su propia empresa.
- Potenciar las aplicaciones y transferencias de lo aprendido a la vida real.

3. Desarrollo de la experiencia

Esta actividad se inicia en el mes de octubre y se lleva a cabo durante todo el curso. Contempla los siguientes momentos: a) Conocer el autodiagnóstico emprendedor; b) Preparación y Visita a una feria internacional; c) Plan de empresa; d) Juego de Simulación empresarial y, e) Crear la propia empresa: proceso de constitución y trámites.

a) Conocer el autodiagnóstico emprendedor

En el inicio de la actividad, se trata de administrarles a cada uno de los alumnos/as un test de habilidades emprendedoras para la Dirección General de la Pyme desde las experiencias de 150 empresarios de éxito. Esta prueba que permite averiguar las fortalezas y amenazas de cada uno de los alumnos/as, está elaborada por expertos de la Universidad Autónoma de Madrid a partir de sus actitudes y aptitudes a la hora de poner en marcha su negocio.

En este test se pretende analizar el compromiso adquirido ante posibles clientes, posiciones de liderazgo, actitudes hacia los cambios, comportamiento ante la satisfacción de resultados, diferentes maneras de enfrentarse a nuevos proyectos, formas de pensar sobre la imagen del empresario, la importancia de la investigación, necesidad de definir metas, hasta que punto hay que arriesgar, cómo le afectan los problemas, etc.

Posteriormente, se les administra otro Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras facilitado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Secretaría General de Industria. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. Este instrumento permite dar un diagnóstico a los potenciales emprendedores que cumplimentan el cuestionario y a su vez dar una serie de recomendaciones de actuación que le ayudarán a estar preparado para iniciar su proyecto. El núcleo del sistema es un cuestionario de 25 preguntas cerradas, distribuidas en siete características del emprendedor (motivación, iniciativa y energía personal, perfil psicológico, capacidad de relación, capacidad de análisis, innovación y creatividad y propensión al riesgo).

Desde el análisis de resultados el alumnado tiene la oportunidad de reflexionar sobre su predisposición y potencialidad en habilidades emprendedoras.

b) Preparación y Visita a una feria internacional

En este momento el profesor pretende generar un foro de reflexión y debate en el aula y para ello, aprovecha las noticias de actualidad de la prensa local. Entrega al alumnado una noticia del periódico "Levante, Mercantil Valenciano" sobre la Feria Internacional de Valencia.

Será a partir de analizar las noticias aparecidas en la prensa cuando nos planteamos las siguientes preguntas:

- ¿Sabéis lo que es una Feria Internacional? ¿Para que sirve?
- ¿Qué funciones creéis que tiene?
- ¿Qué feria os parece interesante visitar?, etc.

Se genera así una situación de diálogo, intercambio de opiniones, etc. Los alumnos/as muestran su interés por asistir a alguna Feria. El profesor les sugiere que entren en la página web de la Feria Valencia y que busquen los eventos relacionados con las asignaturas impartidas en el Ciclo formativo que están cursando.

Realizada la búsqueda de información en la Red, los alumnos hacen sus aportaciones y se va generando el tema de debate en clase sobre lo que representa una Feria Internacional (a nivel económico, social y político) para la ciudad de Valencia.

De todas las ferias programadas, los alumnos comentan que dentro de poco estará el Salón Internacional de la Franquicia denominado *Las oportunidades de negocio y el comercio asociado (SIF&C). 2010 Un universo de franquicias*.

En el Grupo clase se habla sobre la relación de este tema con las asignaturas del Ciclo que están estudiando.

El profesor les plantea que sería interesante visitar la Feria y poder diseñar una actividad teórico-práctica de simulación de la compra de una franquicia. Y a partir de aquí, comienza el desarrollo de la actividad extraescolar realizada.

Para iniciar este pequeño Proyecto, el profesor plantea la necesidad de conocer el punto de partida de cada alumno/a y, de nuevo, son las preguntas las que facilitan y centran el diálogo.

A modo de Asamblea de aula hablamos sobre:

- ¿Qué sabemos sobre este tema?
- ¿Qué es para nosotros una franquicia?
- ¿En qué consiste? , etc.

Algunos alumnos/as han oído hablar de la palabra franquicia pero realmente no saben lo que significa. El profesor les anima a iniciar un proceso de búsqueda de información sobre el concepto de franquicia.

Se comenta en clase, a nivel de gran grupo y el profesor les propone conocer las franquicias existentes en el mercado de hoy, tomar contacto a través de la feria y buscar información sobre ellas.

Esta actividad genera expectación e interés y además, les permitirá una primera toma de contacto y sobretodo, conocer el mundo empresarial valenciano e internacional desde la práctica.

Este tipo de tareas motiva al alumnado en el estudio de la asignatura ya que desde principios de curso van a estar implicados en el conocimiento teórico-práctico de las Franquicias. Ellos y ellas van a ser los protagonistas de su propio aprendizaje.

La actividad comienza buscando en la red información sobre las franquicias para tener un conocimiento a priori de lo que son y en qué consisten. La semana antes de asistir a la Feria de la Franquicia el profesor planifica y concreta con el alumnado las Tareas a realizar: organización de grupos de trabajos, búsqueda de información, selección de temas, etc.

Cada Grupo habrá de buscar información en la feria acerca de como mínimo cuatro franquicias, a ser posible del mismo sector y así tener contacto con ellas y posteriormente en el aula habrán de trabajar esa información y realizar un análisis comparativo entre las franquicias vistas y poder seleccionar la que más les interesa.

Se trata de hacer un documento-trabajo en Word en la que cada Pequeño Grupo presentará la información recibida y confeccionará una tabla comparativa justificando las ventajas e inconvenientes de cada una de las franquicias seleccionadas con el fin de elegir la más conveniente justificando las razones de la elección.

También cada grupo realizará una presentación power-point al resto de la clase.

Con las aportaciones de todos los grupos, se trata de plantear una situación en el aula que posibilite la socialización de los conocimientos construidos y así poder ver y conocer todas las franquicias analizadas, así como las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de cada una de ellas.

Esta puesta en común del trabajo realizado genera debate en clase y provoca un gran interés entre los participantes. De hecho surgen muchas preguntas e inquietudes sobre nuevos temas a trabajar.

La función del profesor en todo el proceso se ha centrado en asesorar a los equipos para poder investigar, dónde investigar y cómo aprovechar todos los recursos que tengan a su disposición,

c) Plan de empresa

Es el documento interactivo del Portal Pyme del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto.

Este Plan de Empresa sirve como documento de referencia para comprobar las desviaciones que se estuvieran produciendo en la marcha del proyecto y además abarca todas las áreas de la actividad empresarial. Para los alumnos/as es una guía de planificación empresarial.

Cada grupo de trabajo tiene que confeccionar un Plan de Empresa acerca de la selección de la franquicia realizada.

El documento que recoge el Plan de Empresa consta de los siguientes apartados:

- Descripción de la empresa o negocio:
 - Objetivo de los promotores.
 - Descripción Técnica.
 - Localización geográfica.
 - Estructura económico-financiera.
 - Organigrama de los recursos humanos
 - Estructura legal.

- Definición del producto o servicio a suministrar:
 - Descripción.
 - Necesidades que cubre.
 - Diferencias con los productos de la competencia
- Planificación de los aspectos comerciales:
 - Análisis de mercado. Estudio de mercado.
 - Plan de marketing
 - Establecimiento de las redes de distribución
 - Plan de Compras.

Una vez elaborado el Plan de Empresa se trata de ponerlo en práctica mediante la realización de una simulación que le permita expresar la apropiación del conocimiento y el desarrollo de habilidades y destrezas.

d) Juego de simulación empresarial: Simula

Es un conjunto de simuladores de modelos de negocio referentes a determinados sectores de actividad, que permite ensayar una idea empresarial. La simulación se plantea como un juego incentivado por la consecución de niveles de madurez en la gestión. Aunque la versión presenta tres sectores como son Restauración, Comercio y Confección Textil, nosotros nos hemos centrado en el sector del Comercio.

El alumnado pone a prueba sus ideas previas acerca del fenómeno simulado mediante la emisión de hipótesis propias, lo cual redundará en una mayor autonomía del proceso de aprendizaje al observar y comprobar interactivamente la realidad que representa.

e) Crea tu propia empresa: Proceso de constitución y trámites

Sabemos que todo Proyecto de Empresa se desarrolla en torno a una idea, que en este caso particular se inició con la visita a la Feria Internacional de la Franquicia de Valencia. Y tras diseñar un Plan de Empresa, cada uno de los grupos de trabajo tiene que *elegir la forma jurídica* en la que tienen en cuenta unos factores como: número de socios, cuantía del capital social, requisitos de la constitución, obligaciones fiscales, régimen de Seguridad Social, Contratación laboral y responsabilidad frente a terceros.

Y después de analizar los tipos de forma jurídica dependiendo de las características particulares cada grupo planifica el proceso de constitución y trámites burocráticos para la puesta en marcha de la empresa.

Los diferentes grupos de trabajo elaboran un cuadro-resumen del proceso de constitución y trámites a seguir para la puesta en marcha de la empresa elegida por ellos según las características de: empresario individual, colectividades sin personalidad jurídica, sociedades mercantiles y sociedades mercantiles especiales.

El recorrido presentado ha permitido al alumnado aprender y reflexionar sobre el proceso a seguir en la puesta en marcha de un negocio.

4. A modo de conclusiones: ¿Qué hemos aprendido?

Esta experiencia ha sido gratificante para el alumnado, ya que desde los primeros días empiezan a relacionarse unos con otros y el ambiente de aula generado les lleva a continuar esas relaciones sociales fuera del ámbito escolar. Este tipo de experiencia hace que el alumnado se implique desde un primer momento y vean a la institución escolar como un punto de encuentro agradable donde se comparten opiniones, se contrastan ideas, y donde se llega a construir un conocimiento común compartido por todos y todas.

Han aprendido a trabajar en equipo, adquiriendo la capacidad organizativa y de coordinación. La persona emprendedora no va a trabajar sola. Normalmente contará con otras que realizarán diversas labores dentro de la empresa: formarán un equipo que persigue un objetivo común. La capacidad de motivar al equipo y de liderarlo, de organizar y delegar el trabajo será también fundamental.

En relación a los contenidos curriculares trabajados en la asignatura de Gestión de la Compraventa los alumnos/as han aprendido a:

- Comunicarse con los proveedores mediante un lenguaje apropiado a la situación y los hechos.
- Interactuar con proveedores en situación presencial teniendo en cuenta las normas de protocolo.
- Resolver dudas, confusiones y objeciones con claridad, corrección y amabilidad.
- Redactar informes utilizando soportes informáticos.
- Conocer las características de la venta directa.
- Preparar negociaciones aplicando técnicas como la argumentación y las objeciones. Así como las fases: inicio, desarrollo y cierre.
- Analizar los intereses de las dos partes (comprador-vendedor) haciendo un diagnóstico de las situaciones presentando nuevas propuestas o alternativas de negocio.
- Valorar la importancia que tiene el conocimiento de las distintas tipologías de comprador y las diferentes posturas que se pueden adoptar en el momento de la negociación.
- Mostrar una actitud crítica y a su vez de colaboración ante el proceso de negociación.
- Manifestar una actitud positiva ante las dificultades, dejando la "puerta abierta" para futuras negociaciones.
- Organizar, seleccionar, analizar la información y emitir un informe final comparativo.
- Interpretar el contenido de los contratos de compraventa de acuerdo con la normativa mercantil que los regula y las cláusulas facultativas.
- Analizar los elementos, obligaciones, contenido y estructura de un contrato mercantil.

Desde la asignatura de Marketing en el Punto de Venta los alumnos han aprendido a:

Analizar el proceso de la distribución comercial; Determinar los emplazamientos idóneos para espacios comerciales y puntos de venta; Analizar las características de un establecimiento comercial y de su clientela, así como de su grupo-objetivo y a determinar la rentabilidad previsible y real del punto de venta.

Además de los contenidos curriculares establecidos hemos trabajado las capacidades del buen emprendedor: *Autoconfianza; Orientación al logro; Asunción de riesgos; Expectativa de control; Tolerancia a la frustración; Orientación comercial, etc.*

A través de esta experiencia hemos tratado de generar un clima escolar positivo que a la vez favoreciera la convivencia en el grupo. Hemos querido implantar una cultura escolar basada en la comunicación, el respeto mutuo, el diálogo y la participación. Ello ha propiciado un clima adecuado desde el primer momento del inicio del curso y ha permitido que todos/as los alumnos/as se conocieran y se interrelacionasen estrechamente. Esta convivencia ha posibilitado el que a través de la experiencia aprendan a dialogar y escuchar al otro, a ser receptivos y a su vez responder con actitudes, palabras y gestos de forma amable. También se ha llegado a formar un grupo cohesionado comprometiéndose a realizar los trabajos de forma conjunta y responsable.

El alumnado ha aprendido a ser solidarios, compartir información, tomar decisiones conjuntas de forma deliberada, aunque algunas veces las discusiones y puntos de vista diferentes hacían que el trabajo en grupo fuese bastante complejo.

Los docentes constatamos que se aprende a través de la experiencia y a través de la necesidad que tienen los alumnos/as en resolver un caso práctico simulado pero muy vinculado a la propia realidad empresarial.

La convivencia ha fomentado valores democráticos al intercambiar ideas con los otros, estableciendo vínculos que implicaban reciprocidad y compartiendo propuestas intercambiando ideas y opiniones diferentes con los otros alumnos/as.

También ha habido momentos difíciles en el desarrollo de esta experiencia, ya que resultaba costoso aceptar que las ideas de los demás fueran diferentes o pudieran ser mejores. No obstante, hemos sabido llegar a acuerdos reflexionando sobre las decisiones adoptadas.

Asumimos que el conflicto es inevitable y forma parte de las relaciones sociales de una sociedad abierta y compleja (Morin, 2001). Es necesario afrontar cada conflicto desde la singularidad, evitando las generalizaciones y a partir de la cultura de la mediación. Estos son los cimientos de una escuela inclusiva y de una educación intercultural que han de contribuir a garantizar la igualdad y a respetar la diversidad en una sociedad más cohesionada y menos excluyente.

5. Bibliografía

- Contreras, J. y Pérez de Lara, N. (Comps.) (2010). *Investigar la experiencia educativa*. Madrid: Morata.
- Coronado Mónica (2008). *Competencias sociales y convivencia. Herramientas de análisis y proyectos de intervención*. Buenos Aires: Noveduc.
- Dewey, J. (1995). *Democracia y Educación*. Madrid: Morata.
- Gazquez Linares, JJ y Pérez Fuentes, MC (Coord.) (2010). *La convivencia escolar. Aspectos psicológicos y educativos*. Granada: GEU
- Gimeno Sacristán, J (Comp.) (2010). *Saberes e incertidumbres sobre el Curriculum*. Madrid: Morata
- López Melero, M (2004). *Construyendo una escuela sin exclusiones. Una forma de trabajar en el aula con proyectos de investigación*. Málaga: Aljibe.
- López Melero, M. (2007). *Convivencia Escolar e Interculturalidad: Aprendiendo a (con)vivir juntos*. Extraído el 17 de febrero de 2011 desde <http://www.educaweb.com/noticia/2007/12/03/convivencia-escolar-interculturalidad-aprendiendo-vivir-juntos-12653.html>
- Monereo, C y Pozo, J. I. (2001). "Competencias para sobrevivir en el siglo XXI". *Revista Cuadernos de Pedagogía* nº: 298 pp. 50-55.
- Monereo, C y Pozo, J. I.: "Competencias para (con) vivir con el s. XXI". *Revista Cuadernos de Pedagogía* nº: 370. Pp. 12-18.
- Morin, E. (2001). *Los siete saberes necesarios para la educación del futuro*. Barcelona: Paidós.
- Wells, G. (2001). *Indagación dialógica. Hacia una teoría y una práctica socioculturales de la educación*. Barcelona: Paidós.

Más información en los siguientes enlaces:

- Autodiagnóstico emprendedor
http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/test_para_emprendedores/testemprendedor
- Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras
<http://www.ipyme.org/es-ES/Herramientasemprendedor/Paginas/Autodiagn%C3%B3sticodeActitudesEmprendedoras.aspx>
- *Fomento del Espíritu Emprendedor en la Escuela* [en línea], Tercera Edición, Madrid, Cámaras de Comercio y Ministerio de Educación y Ciencia, 2007, Disponible en Internet:
http://www.camaras.org/publicado/formacion/pdf/Espiritu_emprendedor.pdf
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Secretaría General de Industria. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa [en línea].
<http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.asp>

