

SALTA
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
LA COMPAÑÍA, APRENDER A EMPRENDER
INFORME FINAL
Enero 2019

FUNDACION JUNIOR ACHIEVEMENT SALTA

INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	3
ETAPA 1: ORGANIZACIÓN	5
TAREA 1	5
Descripción de la tarea:	5
Desarrollo:	5
TAREA 2	8
Descripción de la tarea:	8
Desarrollo:	8
ETAPA 2: DESARROLLO	11
TAREA 3	12
Descripción de la tarea:	12
Desarrollo:	12
TAREA 4	17
Descripción de la tarea:	17
Desarrollo:	18
TAREA 5	19
Descripción de la tarea:	19
Desarrollo:	20
TAREA 6	25
Descripción de la tarea:	25
Desarrollo:	25
ETAPA 3: CIERRE DEL PROYECTO	26
TAREA 7	26
Descripción de la tarea:	26
Desarrollo:	26
TAREA 8	32
Descripción de la tarea:	32

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Flyer para convocatoria de voluntarios	6
Ilustración 2: Difusión radial en programa "Emprendedores Conectados"	6
Ilustración 3: Difusión radial en "Punto de encuentro"	6
Ilustración 4: Capacitación de Asesores y Voluntarios 2.....	7
Ilustración 5.: Normas de uso del grupo de Whatsapp para comunicación entre voluntarios.....	8
Ilustración 6: Alumnos durante las reuniones.....	14
Ilustración 7: Alumnos durante las reuniones 2.....	14
Ilustración 8: Alumnos durante las reuniones 3.....	14
Ilustración 9: Rueda de Capitalización.....	15
Ilustración 10: Rueda de Capitalización 2.....	15
Ilustración 11: Rueda de Capitalización 3.....	16
Ilustración 12: Elaborando los productos.....	19
Ilustración 13 Segunda cámara.	21
Ilustración 14 segunda cámara 2.....	21
Ilustración 15 Foto cooperativa con todos los productos.....	21

Ilustración 16 Feria en Alto Noa Shopping	22
Ilustración 17 Feria en Alto Noa Shopping 2	22
Ilustración 18 Feria en el Mercado Vaquereño	22
Ilustración 19 Feria en el mercado Vaquereño 2	23
Ilustración 20 Acto de cierre.....	31
Ilustración 21 Acto de cierre 2.....	31
Ilustración 22 Acto de cierre 3.....	31

INTRODUCCIÓN

El proyecto “La compañía, aprender a emprender”, es el programa que da origen a la Fundación Junior Achievement en 1919, con el objetivo de enseñar a emprender mediante la metodología del “aprender haciendo”. Este programa permite formar a muchos jóvenes y los prepara para la vida, a través del ejercicio de crear, organizar y operar una compañía o empresa en el mercado real, con sus obligaciones.

La finalidad del programa es brindar oportunidades a los jóvenes para transformar su futuro desde la participación en su propio desarrollo económico, de sus familias y comunidades cercanas.

El mismo se está llevando a cabo en escuelas técnicas de la provincia de Salta, dictado por voluntarios y asesores a alumnos de 16, 17 y 18 años. A lo largo del proyecto se realizarán en total 15 reuniones de una hora cada una con un grupo de hasta 35 alumnos en cada escuela beneficiaria.

En las reuniones, se abordarán diferentes temas y los alumnos, acompañados por los asesores, irán tomando decisiones para crear una empresa o compañía real. Elegirán un producto, crearán una marca, se organizarán internamente en distintas áreas con responsabilidades, producirán el producto, lo comercializarán y luego liquidarán la empresa, obteniendo un resultado económico por el desarrollo de la misma, pero sobretodo habrán aprendido como es emprender en la vida real.

En este informe se describirán las tareas 1, 2, 3 y parte de la 4 previstas en el plan de trabajo del contrato firmado.

ETAPA 1: ORGANIZACIÓN

Combinación de Asesores con Escuelas

TAREA 1

Descripción de la tarea:

Capacitar a los Asesores. Solicitarles disponibilidad de días y horarios para desarrollar el programa.

Desarrollo:

Los asesores son voluntarios reclutados por la fundación con el objetivo de capacitar y acompañar a los alumnos en el transcurso del programa. Los mismos tienen la tarea de asistir las escuelas designadas por el staff de coordinación del programa (luego de evaluar los horarios disponibles) y dirigir las reuniones con los alumnos contribuyendo así al desarrollo de las tareas previstas para cada etapa del programa.

Para preparar a los asesores en este rol, los mismos reciben una capacitación inicial al comienzo del programa. La misma tuvo una duración de 4 horas y asistieron un promedio de 20 personas a cada una de las 4 ediciones. Así se logró capacitar al total de asesores del programa. Los encuentros se llevaron a cabo durante el primer mes de trabajo los días sábados.

Las primeras dos reuniones fueron dedicadas a los voluntarios que se reclutaron por medio de la campaña realizada en redes sociales y el contacto con ex voluntarios y ex alumnos de Junior Achievement. La tercera reunión tuvo asistencia mayoritaria de docentes, debiendo detallar así un poco más sobre la interacción con las instituciones educativas; la última se destinó a los voluntarios reclutados luego de la difusión por los programas radiales “Punto de Encuentro” y “Emprendedores Conectados” donde se habló de cómo funciona La Compañía. En estas oportunidades, exalumnos hablaron del impacto que esta experiencia tuvo en ellos.



¿TE GUSTARÍA AYUDAR A CHICOS DE SECUNDARIA A ARMAR UNA EMPRESA REAL?

BUSCAMOS VOLUNTARIOS ENTUSIASTAS Y CON GANAS DE ACOMPAÑAR A JÓVENES QUE ARMARÁN UNA EMPRESA DURANTE 15 SEMANAS.

NO ES NECESARIO QUE TENGAS EXPERIENCIA, SIMPLEMENTE QUE TENGAS 2 HS. A LA SEMANA, GANAS Y SEAS RESPONSABLE.

ESCRIBINOS POR WHATSAPP +54 387 4048934
O POR MAIL A DIRECCION.SALTA@JUNIOR.ORG.AR



Ilustración 1: Flyer para convocatoria de voluntarios.



Ilustración 2: Difusión radial en programa "Emprendedores Conectados"



Ilustración 3: Difusión radial en "Punto de encuentro"

Las capacitaciones consistieron en explicarles a los asesores, tanto voluntarios como docentes que asistieron, de que se trata el programa y cuál será su rol, también se les brindaron herramientas para ser utilizadas en las primeras reuniones. En el Anexo N°1 se adjunta la presentación utilizada en las reuniones. Cabe aclarar, que las reuniones se adaptaron a los asistentes, haciendo énfasis en las consultas que surgían durante las presentaciones y las experiencias anteriores que se fueron compartiendo durante las jornadas.

Las capacitaciones fueron dictadas por la directora ejecutiva de la Fundación, Lic. Sofia Martorell y la coordinadora del programa, Srta. Dafne Guardatti, en la oficina de esta institución.

En cada una de las reuniones, se les solicitó a los asistentes que informen sus horarios disponibles y también especial compromiso a la hora de desempeñar su rol. Además, se les pidió estar disponibles a través de las redes sociales y grupos de whatsapp para evacuar dudas eventuales de los alumnos.

Al finalizar la capacitación, se realizó una encuesta a los voluntarios (ver en el Anexo N°2) y algunas de las respuestas fueron las siguientes.

*Se observó que los contenidos fueron entendidos correctamente.

*Gustó la dinámica y la propuesta respecto de la manera de llevar la capacitación.

*Se solicitó también que les otorguemos bibliografía o se les recomiende autores para que ellos puedan leer más respecto al tema.



Ilustración 4: Capacitación de Asesores y Voluntarios 2

En todas las reuniones, se llegó al acuerdo de que el medio de comunicación principal con el equipo de voluntarios sería un grupo de WhatsApp, bajo normas planteadas por los mismos asistentes, y poder evitar el uso incorrecto de este medio.



Ilustración 5.: Normas de uso del grupo de Whatsapp para comunicación entre voluntarios

TAREA 2

Descripción de la tarea:

Visitar las Escuelas, hacer una introducción sobre el programa y coordinar los horarios y días disponibles de las mismas con los ofrecidos por los voluntarios. Informar a los voluntarios el acuerdo al que se llegue con la institución.

Desarrollo:

Se acordó con el Ministerio de Educación Ciencia y Tecnología, que las horas dedicadas a La Compañía, puedan ser contempladas en el programa de prácticas profesionalizantes de las escuelas técnicas.

Durante el desarrollo de esta tarea se visitó a las escuelas, y en reunión con cada director se les comento en qué consiste el programa y

también se les solicitó que nos informaran qué docente estaría a cargo del proyecto y en qué días y horarios podía llevarse a cabo el mismo.

A continuación se describe como quedaron conformados los equipos de trabajo asignados a cada escuela y los horarios previstos de las reuniones:

- Escuela de Educación Técnica 3118. Los profesores que fueron designados por la escuela fueron José Mateo Ponessa, Fernanda Noelia Escobar e Ivana Lorena Gerónimo. Los mismos mostraron una excelente predisposición y se coordinó rápidamente el horario durante el cual se podría llevar a cabo el programa. Sus voluntarios asignados fueron Alejandro Mario Pastrana Díaz, Giuliano Panza Matulovich y Martina Villagrán. El día y horario de reunión son los martes de 9 a 11:30.

- Escuela de Educación Técnica 3139. Se designó al profesor Sebastián García, quién nos ofreció llevar las reuniones en horarios rotativos los días martes o viernes a partir de las 15.30 hs. Los voluntarios asignados fueron Marcelo Fernando Gómez y Silvia Lucía Martínez Cruz.

- Escuela de Educación Técnica 3117 Orientación Informática. El profesor Martín Exequiel Fonesca demostró siempre un gran interés como así también disposición y ayuda con el programa. Las reuniones serían llevadas a cabo los jueves de 16:30 a 18:30 con sus voluntarios Enzo Leonardo Álvarez y Facundo Javier Vargas.

- Escuela de Educación Técnica 3137. Su profesora Nancy Alvero nos ofreció los horarios de sus clases y nos pidió que las reuniones fueran llevadas en horarios rotativos entre los lunes de 9 a 10:20 hs. y los miércoles de 10:30 a 11:50 hs. Las voluntarias designadas fueron Josefina Bejarano, Lucía de los Ríos y Claudia Raquel Mercado.

- Escuela de Educación Técnica 3137. Sus profesores Cristóbal Domingo Morales y Alejandro Aramayo nos plantearon que los alumnos estaban participando ya de muchos proyectos, pero de igual manera accedieron y se comprometieron a llevar a cabo el programa junto a ellos. Sus voluntarios son Ivan Robinson y Elba del Carmen Segovia, quienes asistirán a las reuniones los días jueves de 8 a 10:50 hs.

- Escuela de Educación Técnica 3149. Hever Esmil es la profesora que lleva a cabo el programa con los alumnos, quien nos dio una gran ayuda brindándonos sus horas de clases para dictar las reuniones que son llevadas a cabo los días lunes de 14 a 18 hs. con sus voluntarios Abigail Nidia Llave y Francisco Fernando Aguilar.

- Escuela de Educación Técnica 3107. La escuela nos informó que las reuniones serán llevadas a cabo los lunes a partir de las 17 hs. con la profesora Marcela Altobelli quien trabajara junto a Nazir Osvaldo Ruggieri y Ana Millán Beltrán, sus voluntarios.

- Escuela de Educación Técnica 3101. La dirección otorgó dos profesoras que llevaran a cabo el programa, las mismas son Fabiana Castillo y Roxana Baleriano, quienes se lograron poner de acuerdo respecto a los horarios rápidamente para facilitarnos la tarea, ya que ellas trabajan con alumnas de distintos cursos con distintos horarios. Sus voluntarios asignados fueron Sebastián Caruso y Ana Ovejero, quienes van a las reuniones los días miércoles a partir de las 15:30 hs.

- Escuela de Educación Técnica 3101 Orientación Artesanías. Al comienzo la directora de esta técnica, particularmente de esta orientación nos puso algunas trabas respecto a la posible participación de la compañía en el programa, pero gracias a la ayuda de su profesora Andrea Fernanda Rojas la misma fue posible. Los voluntarios que dan las reuniones los días miércoles de 17:30 hs. a 19:30 hs. son Franco Torres y Aldo Guardatti.

- Escuela de Educación Técnica 3100 Orientación Electrónica. Al comienzo del programa tuvimos problemas de comunicación con esta escuela, debido a que entre los profesores no hablaban al respecto del programa ni tampoco de la posibilidad de la participación de la escuela en el mismo. Al ir a hablar con el director pudimos concordar que la reunión de esta orientación se realizaría el día martes por la tarde, y sus voluntarios asignados fueron Dionel Guerra y Luciana Lucero.

- Escuela de Educación Técnica 3100 Orientación Informática. Al haber tenido los problemas ya mencionados en la orientación anterior, la escuela decidió que las dos orientaciones no podían trabajar en conjunto, por lo cual se le otorgó dos compañías a esta escuela. Los voluntarios que se hicieron cargo también fueron Dionel Guerra y Luciana Lucero, en el horario de 16:45 hs. los días viernes.

- Escuela N° 8035 "Dr. Ernesto Sola". El director Aldo Villada mostró gran entusiasmo con la propuesta del programa y asignó con gran predisposición a la profesora Cynthia Banegas, quien estaría a cargo del programa. El horario que el dispuso fue los días miércoles de 15 hs. a 17:30 hs. y en base a eso, sus voluntarias asignadas fueron Romina Gonzales y María Victoria Villalba.

- Escuela de Educación Técnica 3106. El director de esta escuela nos contactó para pedirnos que por favor la misma este año tenga una

compañía, ya que se veía muy interesado, y designó al profesor Rafael Singari a cargo. De esta manera concordamos que el horario de reunión sería los días jueves a partir de las 8:30 hs. Los voluntarios a cargo de esta compañía son Agustina Costa y Franco Villalba.

- Escuela de Educación Técnica 3138 Orientación Electrónica Turno mañana. El profesor Emilio Figueroa nos abre las puertas de su clase los viernes a las 10 hs. para que los voluntarios Hilda García y Nicolás Villalba den las reuniones correspondientes.

- Escuela de Educación Técnica 3138 Orientación Electrónica Turno noche.. El profesor Carrizo es el designado a cargo del programa, y el horario que el dispuso es los días jueves a partir de las 19 hs., y los voluntarios que se asignaron fueron Elías Guaimas, Magalí Mellano Kohan y Micaela Montañez.

- Escuela de Educación Técnica 3134. Prof. Luisa Nieto a cargo. Voluntarios Luciano Genovese, Melina López y Manuel Barrios.

- Escuela de Educación Técnica 3104. Prof. Domingo Silva. Voluntarios Rebeca Loutaif y Juan Ignacio Loutaif .

- Escuela de Educación Técnica 5091. Prof. José Saldaño. Voluntarios Sofia Taranto, Gabriel Nicolas Rivera y Martin Segovia.

- Colegio Secundario N° 5040 Ex N°39. Prof Adela Cussi. Voluntarios Fernanda Wierna y Edgardo Arguello.

- Escuela de Educación Técnica 8102. Prof. Patricio Sepulveda. Voluntarios María Marta Durgam_y Guido Cazón.

ETAPA 2: DESARROLLO

Desarrollo. Trabajo en el aula. Los Asesores asistirán a la escuela en los horarios acordados y junto con los docentes llevarán adelante las reuniones correspondientes, respondiendo a guías entregados por JA en la capacitación.

En cada reunión, los alumnos y asesores deben respetar una agenda para llevar a cabo la misma. Las primeras cuatro reuniones están estructuradas para que las dirijan los asesores. A partir de la reunión cinco, el asesor cuenta con una breve reseña para que pueda acompañar a los directores de cada compañía durante el desarrollo del programa.

TAREA 3

Descripción de la tarea:

Reuniones desde la 1 a la 4 con alumnos. Temario:

Durante estas primeras reuniones se toman todas las decisiones relacionadas con la organización de la compañía: se dividen las funciones, se establece la estructura jerárquica, se eligen las autoridades, se asumen responsabilidades específicas, se define el nombre y logo de la compañía y se elige un producto, luego de hacer una investigación de mercado. Una vez que definieron su producto los alumnos deben salir al mercado para conocer la opinión de las personas sobre los mismos, ver si existen otros similares, cuánto cuestan, qué opina la gente de la presentación, de la calidad, etc. Se define el precio del producto.

Desarrollo:

En esta instancia los voluntarios incentivaron a los estudiantes para que se auto desafíen y se postulen a los diferentes cargos disponibles. Asumiendo estas responsabilidades, se generó el primer compromiso con el programa, el cual jugó un papel de importancia al momento de realizar los estudios de mercado con el trabajo que ello implica. En cada caso, y según las herramientas disponibles realizaron encuestas en sus mismas instituciones educativas, encuestas por Google Forms, investigación de productos en comercios en el centro de la ciudad, revisión de Mercadolibre y grupos de ventas en Facebook, entre otros.

Es importante destacar que en todo momento los alumnos están acompañados por voluntarios que los guían durante todo el programa. Sin embargo, los que toman las decisiones son ellos.

Asignación de puestos: los alumnos entregaron el formulario de elección de puestos de trabajo. Los mismos se agruparon por cargo y se empezó a llamar a cada uno. Los alumnos pasaron al frente y cada uno tuvo que convencer a sus compañeros que él era el indicado para el puesto de trabajo en discusión. A continuación, todos los alumnos, incluidos los postulantes, votaron de forma secreta a quienes consideraron que era el mejor. Los asesores realizaron el recuento de votos correspondiente y terminado el mismo se definió quien fue el elegido para ocupar el cargo.

Elección del producto o servicio: luego de haber realizado la investigación de mercado correspondiente, los alumnos presentaron sus opiniones acerca de los resultados arrojados por las mismas y discutieron cual era el más factible de realizar. Es importante destacar que una investigación de mercado y elección del producto puede llevar varias semanas, pero teniendo en cuenta la duración del programa, estos tiempos deben acortarse. En la semana siguiente los alumnos evaluaron si el producto cumplía con las características básicas para poder ser vendido en el mercado (amplitud de mercado, atracción, tamaño, seguridad, entre otras).

Se realizó la elección definitiva del producto y también del nombre del mismo, y se eligió también el logo.

Se realizó una evaluación de los presupuestos pedidos la semana anterior para definir quién será el proveedor para comenzar con la producción.

A partir de haber definido el proveedor los alumnos pudieron definir sus costos fijos y variables para definir así su punto de equilibrio. También debieron establecer una meta de producción y ventas a lo largo del programa.

Habiendo definido su punto de equilibrio los alumnos pudieron definir a cuanto venderán las acciones y también cuantas venderán. Los alumnos deben recaudar el dinero para empezar la producción, para cubrir el costo del 20% de su producción total, y con la venta de esos productos, comprar más material y seguir produciendo.

También se definió el precio del producto, teniendo en cuenta que se debe obtener una ganancia respecto del costo de producción, a cuanto se venderá en el mercado, la calidad del mismo, entre otras.

Habiendo definido el precio de la acción se pidió a los accionistas internos que compren la misma para poder comprar materiales para empezar con la producción de prototipo para la rueda de capitalización, y en caso de poder también la producción para empezar con las ventas.

Elección del nombre de la compañía: en base al producto elegido los alumnos debieron decidir un nombre para su empresa, y el mismo debía ser llamativo y también estar relacionado con el producto. Se realizó nuevamente una lluvia de ideas y una votación para definir el mismo.

La tarea para realizar en la semana fue: pedir presupuestos de materiales, y todo lo necesario para la producción, en distintos proveedores.



Ilustración 6: Alumnos durante las reuniones



Ilustración 7: Alumnos durante las reuniones 2



Ilustración 8: Alumnos durante las reuniones 3

Venta de acciones y rueda de capitalización: La venta de acciones pretende exponer a los estudiantes la experiencia de tener que lograr que terceros confíen en ellos y en su trabajo y les otorguen capital para poder llevarlo a cabo. Es por esto que desde JA realizamos una rueda de capitalización en la que los alumnos pueden presentar un prototipo del producto elegido y un pitch para convencer a sus posibles inversores.

Para capitalizar y poder comenzar con las actividades de producción y ventas, cada compañía vende acciones. Las Compañías JA funcionan de manera similar sin constituir una Sociedad Anónima. cada alumno de la compañía debe poseer una acción, y a su vez cada alumno debe tener el mismo número de acciones que el resto de sus compañeros. El 50% de las acciones debe pertenecer a accionistas externos. Para la capitalización se convocan a accionistas, que adquieren acciones a un valor determinado.

Para preparar La Rueda de Capitalización se realizó la primera cámara de capacitación, que consistía en explicarles la dinámica del evento antes mencionado a los alumnos y todo lo que ellos necesitaban saber para su desempeño en la misma. También se les explicó cómo llenar los formularios correspondientes de cada área.

Para este evento se invitaron a los empresarios, funcionarios y ciudadanos salteños, y a todas aquellas personas con interés en invertir en los proyectos de los estudiantes. Cada Compañía armó su stand, presentó un prototipo o boceto y vendió la idea a los asistentes por medio de un discurso en el escenario. Este proceso implicó superar el miedo a hablar en público, y un primer entrenamiento de ventas, que se reforzará a lo largo del programa.



Ilustración 9: Rueda de Capitalización



Ilustración 10: Rueda de Capitalización 2



Ilustración 11: Rueda de Capitalización 3

Los productos elegidos por cada escuela fueron:

Escuela	Nombre de la compañía	Producto elegido/descripción
EET 3118	EA Soldaduras	Hornito parrillero realizado con garrafas pequeñas de gas.
EET 3139	ThreeWood	Mesa realizada con madera plegable y fácil de transportar que también es agrandable.
EET 3117 Informática	Ledlamp	Lámparas de mesa de luces led.
EET 3137	Innovaluz	Lámparas realizadas con vidrios descartables.
EET 3137	REC	Recuerdos realizados en vidrio grabados por ellos e iluminados.
EET 3149	P360	Parrilla giratoria en 360 grados (para evitar el trabajo de dar vuelta el asado), ideales para cocinar pescado.
EET 3107	Doggissey	Bolsitas de regalo sorpresa con animales realizados en papel y caramelos dentro.
EET 3101	Matakita	Galletas de 4 variedades realizadas con semillas.
EET 3101 Artesanías	Aledis	Remeras cocidas por las alumnas con estampas elegidas por el público.
EET 3100	Uncanny Corporation	Carteles con placas de luces led, que los usuarios pueden modificar según

		sus necesidades
Escuela Rural Ernesto Solá	ATR (A todo remeras)	Remeras individuales y dúo sublimadas.
EET 3106	ACPRO	Relojes y portacelulares realizados en madera.
EET 3138 Electrónica	Claplight	Interruptores accionados por sonido a través de aplausos que permite encender y apagar dispositivos electrónicos.
EET 3138	Iluminart	Lámparas realizadas en madera con detalles rústicos.
EET 3134	Ecoluz	Lámparas de hierros artesanales.
EET 3104	TLPA	Repelentes para mosquitos con productos naturales.
EET 5091	STOP Parada Dulce	Productos saludables, jugos y licuados. Tartas de chia.
Colegio Secundario 5040	ART'ECO	Productos saludables, jugos y licuados.
EET 8102	Recycelt	Diseños para el hogar en hierros, madera y vasos ecológicos.

En esta etapa tuvimos la problemática que una de las compañías decidió por cuestiones de tiempo dejar de participar del programa. La misma es una de las compañías de la Escuela de Educación Técnica 3100, orientación informática.

TAREA 4

Descripción de la tarea:

Reuniones desde la 5 a la 8 con alumnos. Temario: Una vez que la compañía ya se encuentra constituida y tiene un producto elegido, deberá proponerse metas financieras y asociar a las mismas los objetivos de producción y ventas. Para esto tendrán que diseñar el proceso de producción que sea más adecuado y tendrán que buscar la mejor manera de colocar sus productos en el mercado. Podrán diseñar una campaña de publicidad, buscar lugares públicos donde puedan exponer, armar grupos de venta, venderles a negocios, empresas, etc.

A partir de la reunión N°5 las compañías, ya habiéndose capitalizado, pueden empezar con la compra de materiales y la producción. En estas reuniones cada equipo se da cuenta que es lo que pueden mejorar tanto del proceso productivo como también agregarle características al producto para hacerlo más llamativo o también podrán observar que el producto elegido no es fáctico y podrán cambiarlo completamente.

Desarrollo:

A partir de esta tarea, los directores de la compañía empezaron a tener el protagonismo en la misma, y el asesor pasó a tener un rol secundario y de ayuda al momento de que los directores así lo necesiten.

El entrenamiento de la producción consistió en revisar, antes de empezar la misma, que todos los alumnos tengan los conocimientos necesarios de los materiales y herramientas a utilizar y también todas las precauciones para que ninguno sufra ningún daño o herida. Además, se designó un grupo encargado de realizar el control de calidad.

El entrenamiento de ventas consistió en repasar los objetivos de ventas, practicar la presentación de la venta, explicación para completar los recibos de ventas, explicación de normas impositivas y anunciar los premios de ventas.

Continuaron con la producción y empezaron a vender.

Aprovechando el impacto de la comunicación a través de las redes sociales, las compañías crearon sus cuentas en Instagram y/o en Facebook, siendo esta su primera estrategia de marketing en todos los casos. Luego volvieron a analizar sus productos para poder utilizar sus fortalezas como parte de su mensaje de ventas, y realizaron ejercicios para mejorar la confianza en si mismos.

Los alumnos empezaron a buscar puntos de venta y debieron enfrentarse con la dura inserción dentro del mercado.

En esta etapa se observaron los primeros cambios de producto, que fue dado uno por la compañía Ledlamp, Escuela de Educación Técnica 3117, que decidió intervenir remeras con estampas realizadas en aerosol por ellos mismos. El nombre de la compañía pasó a ser SA Monkeys. Este cambio se dio ya que los alumnos notaron que no era rentable seguir produciendo las lámparas. El otro cambio de producto fue

protagonizado por la compañía Uncanny Corporation que comenzó con carteles con placas de luces led, que los usuarios podía modificar según sus necesidades, y debido a que encontraron algunas dificultades técnicas resolvieron reemplazarlos por letreros realizados en vidrio para escribir con resaltadores que se iluminan con luces led de distintos colores, pudiendo así reutilizar el material que habían comprado para su primer idea.



Ilustración 12: Elaborando los productos.

TAREA 5

Descripción de la tarea:

Reuniones desde la 9 a la 14 con alumnos. Temario: En esta etapa se debe comenzar a ejecutar los planes de acción que desarrollaron anteriormente. Empieza la etapa de producción y venta de la empresa. En el transcurso de las mismas, pueden surgir modificaciones de objetivos, planes de negocio, etc.

Durante esta etapa todos los miembros de las compañías desempeñarán diferentes funciones. También deberán asumir el rol de Accionistas ya que, como se menciona anteriormente, para formar parte de la compañía y acceder al derecho de voto, tendrán que comprar una acción de su compañía. Miembros del Directorio: para participar de las decisiones de la compañía deberán asumir las responsabilidades de accionistas internos y ser miembros activos del directorio que lleva adelante la compañía. Productores: son quienes elaboran los productos,

todos deberán participar en la línea de producción. Vendedores: todos deberán enfrentar la experiencia de vender, y así lograr alcanzar los objetivos que se ha propuesto la compañía. Ejecutivos: deberán cumplir con las responsabilidades de su puesto específico para el que fueron elegidos. También, deberán llevar la contabilidad y registro de todas las actividades que realiza la compañía y mantenerlos actualizados y en orden.

A mitad del desarrollo del Proyecto los alumnos serán auditados por Junior Achievement, quien entrevistará a las autoridades de cada compañía y evaluará los registros de cada área. Verificará que cumplan con las regulaciones de AFIP, debiendo presentar un informe a Junior Achievement sobre la compañía hasta ese momento.

Desarrollo:

En cuanto a la compra de acciones internas, cada compañía adaptó los tiempos en cuanto a sus posibilidades económicas, realizando alternativas de pago de esta inversión en cuotas. Queremos destacar el caso particular de la EET 3149 que realizó la venta de rifas para poder costear dichas acciones.

Habiendo mejorado el proceso productivo y/o producto en la etapa anterior, los estudiantes comenzaron a designar las tareas correspondientes en base a las habilidades y horarios en los que se organizaron para el proceso.

En cuanto a las ventas, cada compañía las realizó individualmente, y a su vez participaron de las ferias de las compañías organizadas por Junior Achievement. Las mismas se llevaron a cabo en Alto Noa Shopping y Feria Vaquereña, con una duración de una jornada cada una, donde los alumnos expusieron sus productos a la venta. Para estas ferias tuvieron la segunda cámara de capacitación con los siguientes temas: tips de venta, uso de redes sociales y poner en conocimiento la reglamentación de los lugares donde se realizaron las ferias.



Ilustración 13 Segunda cámara.



Ilustración 14 segunda cámara 2

En la feria realizada en el Alto Noa Shopping contaban con un espacio acotado, con una estética común para todos sin ser sobrecargado. Los potenciales compradores son exigentes. En esta actividad los estudiantes hicieron el primer trabajo cooperativo, realizando fotos en conjunto para promocionar todos los productos, demostrando una gran iniciativa de compañerismo. Además, se notó el avance en cuanto al trato con el público y su confianza.



Ilustración 15 Foto cooperativa con todos los productos



Ilustración 16 Feria en Alto Noa Shopping



Ilustración 17 Feria en Alto Noa Shopping 2

La segunda feria se realizó en Vaqueros, en un mercado que tiene lugar los fines de semana. Este espacio fue mucho más amplio con un ambiente más distendido. Los participantes implementaron estrategias de venta como realizar una rifa de bajo costo con sus productos como premio.



Ilustración 18 Feria en el Mercado Vaquereño



Ilustración 19 Feria en el mercado Vaquereño 2

Como forma de control, se realizó una auditoria a mitad del programa, para poder corroborar el progreso hasta el momento y ayudar a cada compañía a tener su documentación correspondiente al día.

En cuanto a las planillas, se implementaron actividades para que los alumnos pudieran ensayar ya que se notó que presentaban dificultades con la realización de las mismas. Estas fueron corregidas por el equipo de coordinación del programa y se enviaron en distintas fechas, de acuerdo a los eventos y etapas del proyecto. Las actividades fueron las siguientes:

Actividad 1

La empresa” Quiero Vacaciones S.R.L.” se dedica a la producción y comercialización de mermeladas. Comenzó sus actividades hace dos meses. Cuenta con 10 empleados. Registra una producción de 500 mermeladas al día de la fecha, de las cuales vendió 350.

Datos:

- Sueldo fijo \$1200.
- Costo de producción \$20 x unidad.
- Precio de venta \$60 x unidad.
- Alquileres \$600 mensuales.

Se pide:

1. Registre los datos en cada uno de los formularios correspondientes.

2. Al día de la fecha ¿cuántas mermeladas más debe producir y vender para que sus ingresos sean iguales a sus costos?

Actividad 2

La empresa "Quiero Vacaciones S.R.L." logró vender las mermeladas que restaban de las actividades anteriores. El día 05-08-2018 compró insumos para producir 500 mermeladas más, teniendo cada una un costo de producción de \$30, ya que aumentó. De estas 500 logró vender 400 hasta el día de la fecha.

De sus 10 empleados (en estos 15 días trabajados) cinco faltaron 3 veces consecutivas. El resto tiene asistencia perfecta en esos 15 días.

Visto que sus ventas aumentaron favorablemente están evaluando la posibilidad de ampliar su actividad y empezar a trabajar como una panadería también. Para esto debería incorporar 5 empleados más.

Se pide:

1. Registre los datos de los formularios correspondientes.
2. ¿Qué medidas tomaría usted para que los empleados que faltaron dejen de hacerlo?
3. ¿Considera usted conveniente que amplíen su actividad?
¿Cómo haría para que la nueva actividad se haga conocida por nuevos clientes?

Actividad 3

La empresa Quiero Vacaciones S.R.L. sigue dedicándose a la venta de mermeladas. En la segunda quincena de agosto vendió 200 mermeladas, y en lo que va del mes de septiembre vendió 400 unidades. Sus empleados (Pedro, Lorenzo, Matías, Juan, Joaquín, Marcelo, Jorge, Cristian, Gastón y Federico) trabajaron 35 días, 8hs diarias, teniendo todos asistencia perfecta. Además, la empresa contrató también una cajera (Agustina) y dos ordenanzas (María y Josefina) que también trabajaron los 35 días, 8hs diarias. El precio de la hora trabajada es \$50.

El costo de producción de la mermelada aumentó a \$50. Y el precio de venta aumentó \$110.

Se pide: complete los formularios correspondientes.

Toda esta etapa productiva finalizó en la reunión 11, ya que desde la reunión 12 en adelante comenzó la etapa de liquidación.

Se realizó una 3er cámara donde se sacaron dudas sobre el llenado de formularios que hayan surgido hasta el momento, se explicó el contenido correspondiente a los informes, se dieron tips sobre la auditoría final, se explicó la liquidación de sus compañías y pago de impuestos a las ganancias. **Anexo 1**

TAREA 6

Descripción de la tarea:

Reunión 15 con alumnos. Temario: En esta última reunión la compañía debe cerrar. Dado que este proyecto podrá llevarse a cabo gracias a la confianza de accionistas en la compañía y en el proyecto, los alumnos deben presentar una carta a los mismos con una síntesis de las actividades de La Compañía, el balance y los logros que haya obtenido.

También deberán redactar un informe final para presentar a Junior Achievement con toda la información de las actividades desarrolladas durante las 15 reuniones, como realizan todas las compañías al cierre de sus actividades. Durante esta etapa deben calcular las ganancias y lo que le corresponde a cada accionista, en caso de que haya habido alguna.

Asimismo, La Compañía deberá pagar impuestos y los alumnos serán remunerados por su trabajo durante el programa. Es decir, cobran un salario y en función de las ventas que hayan realizado reciben una comisión.

Desarrollo:

Cada compañía realizó una reunión con sus accionistas, donde presentaron el trabajo durante todo el ciclo, y cuáles fueron los resultados económicos del mismo. A todos se les entregó una carta explicando la rentabilidad de su compañía, y el dinero correspondiente al valor actual de las acciones adquiridas.

En cuanto a los informes, fueron presentados el día de la última auditoría, donde además se realizaron preguntas específicas sobre cada área a los directores correspondientes y se corroboró el pago de sueldos.

y salarios a sus miembros. Se cobró el correspondiente impuesto a las ganancias en cada caso.

ETAPA 3: CIERRE DEL PROYECTO

TAREA 7

Descripción de la tarea:

Evento de reconocimiento y premiación a todos los alumnos y asesores del programa. Habiendo también presentación de algunos testimonios.

Desarrollo:

Durante el acto de cierre se realizaron los siguientes reconocimientos:

Los dos alumnos destacados de cada Compañía: Fueron seleccionados por sus asesores como los mejores achievers de cada compañía. A su vez, Junior Achievement seleccionó al mejor achiever del año. Este es el premio individual más importante que entrega la fundación.

Para decidir este premio, todos los años se aplica una fórmula objetiva que combina los aspectos que hacen al desempeño de nuestros achievers.

Aplicando la fórmula, se ha seleccionado a los 3 mejores, quienes compitieron en vivo por ser el mejor achiever del año 2018.

Mejor producto: El éxito comercial de las compañías, depende en gran medida del producto que han elegido para su manufactura y venta. Esta es una de las decisiones más importantes que una compañía debe tomar. El ganador de este Premio fue elegido por 8 jurados, que calificaron individualmente los siguientes aspectos:

- Originalidad.
- Línea de Montaje
- Mercado potencial.
- Calidad del diseño y fabricación.

- Packaging
- Innovación: Compañía con mayor rentabilidad.

Mayor rentabilidad: Aquella compañía que mejores resultados ha brindado a sus accionistas. Para determinar al ganador de este premio, se procede a calcular la relación entre las utilidades de la compañía, después de impuestos y el capital con el que han constituido su compañía.

Mejor asistencia Global: El cumplimiento en las asistencias diarias denota responsabilidad y compromiso con el proyecto, su compañía y sus clientes. El premio a la compañía con mejor asistencia fue otorgado a la que tuvo un mejor porcentaje al momento de evaluar el formulario 42 de RRHH.

Mejor manejo de redes: Sin importar su tamaño o rubro, toda compañía debe tener un plan de marketing. Es la clave para darse a conocer y poder crecer en un mercado competitivo. En especial para las compañías Junior Achievement, este proceso pone a prueba la capacidad creativa de los participantes.

Mejor auditoría: Se realizaron auditorias para poder llevar a cabo un seguimiento actualizado de la gestión de la misma. El reconocimiento fue para la compañía que mejor se desarrolló en las mismas.

Mejor presentación del prototipo en la Rueda de Capitalización: Se tuvo en cuenta que la primera imagen que da una empresa es lo más importante para que los inversores y compradores se sientan atraídos y quieran invertir en ellos a través de la compra de acciones o del producto.

Mejor venta en ferias: Se tuvo en cuenta como se desarrollaron en las ferias en cuanto a su imagen, trato con los clientes y ventas realizadas durante las mismas.

Mejor acción de responsabilidad social empresarial: En los últimos años, las empresas han reconocido además de su rol como generadoras de riqueza una responsabilidad importante en lo que hace a su relación con la sociedad. Para ello, se involucran en temas como educación, medio ambiente y desarrollo de la comunidad, ya sea a través de sus propias estructuras o colaborando con otras instituciones. El ganador de este Premio fue elegido por cinco jurados, que calificaron los siguientes aspectos:

- Originalidad,
- Impacto
- Implementación efectiva.

Mejor participación en la rueda de capitalización: Se reconoció a la compañía que logro reunir todo su capital con la venta de acciones en la rueda de capitalización

Para decidir el ganador de este premio, se tomaron en cuenta los siguientes criterios.

1. Cantidad y calidad de las inversiones atraídas
2. Eficiencia en términos de acciones vendidas y ofrecidas

Mejor compañerismo, votado por todas las compañías: Para la Fundación, es importante fomentar valores como el respeto, la amistad, la solidaridad y la colaboración entre todos los participantes.

La compañía más responsable: La responsabilidad es una cualidad fundamental para una empresa porque demuestra que cuida y atiende lo que decide y hace. Esta compañía demostró más responsabilidad a la hora de cumplir con las tareas pedidas.

Mejor documentación: Poseer buena información es una parte importante del proceso de toma de decisiones. En el programa La Compañía, hay muchos registros que llevar, normas impositivas que cumplir e informes que entregar. A mitad de su período de existencia, las compañías fueron auditadas y al finalizar la misma entregaron un Informe Final junto con sus formularios y la documentación de todas sus operaciones. Para determinar el ganador de este premio, se tuvo en cuenta tanto el puntaje obtenido en la auditoria como la opinión del jurado respecto a los informes finales.

La compañía más competitiva: La importancia de la competitividad radica en saber cómo administrar los recursos de la empresa, incrementar su productividad y estar prevenido a los requerimientos del mercado. Por esta razón entregamos un premio a la compañía que demostró mejor competitividad en base al voto de las demás.

Producto más innovador: La innovación es el proceso que hace uso de herramientas, conocimiento y experiencias para crear soluciones a

situaciones de la realidad social. Este ítem fue evaluado dentro de la elección del mejor producto.

Mejor imagen y presencia de la organización: Se consideró la prolijidad y uniformidad de los estudiantes a la hora de presentarse a las diferentes actividades.

Empresa con propósito: Los participantes del programa pudieron comprender de qué forma las empresas pueden impulsar soluciones a problemáticas sociales desde su negocio. Además de la importancia de considerar el impacto económico, social y ambiental de todo emprendimiento y la necesidad de tomar decisiones en base a este impacto en el momento de planificar sus compañías.

La compañía más versátil: La capacidad de adaptarse con rapidez y facilidad a distintas funciones es una característica muy valorada que ayuda a las compañías a responder ante distintos desafíos y de adaptarse a todo tipo de contextos. Se premió a aquella compañía que reconoció las diferentes necesidades del mercado, ofreciendo una variedad de productos en cuanto a materiales y su funcionalidad.

Al mejor referente de escuela: Se destacó al docente que nos acompañó durante todo el programa y estuvo presente en cada etapa no solo para los alumnos del colegio sino también siendo de gran ayuda para la fundación.

Reconocimiento a las compañías que fueron seleccionadas para postulación del COY “La Compañía del Año”: Participamos de la Competencia “La Compañía del Año” (COY), que seleccionó a la mejor Compañía de Junior Achievement entre equipos representando a Canadá, Latinoamérica y el Caribe.

Junior Achievement (JA) América celebró la 10ma edición de su Competencia “Company of the year” (COY). El evento reunió a delegaciones de 14 países de la región, y con un calendario repleto de actividades, eligió a la mejor Compañía del Año entre los equipos participantes del programa de JA “La Compañía” en sus respectivos países.

Fueron finalistas por Argentina, dos equipos salteños a quienes queremos destacar. Si bien no pasaron a la instancia internacional, es para nosotros un orgullo que hayan quedado seleccionadas entre las 5 mejores del país.

Al mejor voluntario: Los programas educativos de la Fundación, son dictados por voluntarios. Todos ellos donan su tiempo, para acompañar a nuestros alumnos. No solo dictan los programas, sino que también aportan su experiencia y conocimientos para enriquecer los cursos. En definitiva, transmiten a los jóvenes el espíritu emprendedor y la pasión por alcanzar sus metas.

Para elegir al voluntario del año, se tuvo en cuenta:

- Participación e involucramiento con los alumnos durante el programa.

- Aporte de conocimientos o experiencias personales.

- Comunicación establecida con el staff de JAA

Mejor Achiever del año: Para decidir este premio, todos los años se aplica una fórmula objetiva que combina los aspectos que hacen al desempeño de nuestros achievers.

Aplicando la formula, hemos seleccionado a los 3 mejores, quienes compitieron en vivo por ser el mejor achiever del 2018. Los tres seleccionados se han destacado por su compromiso, sus ganas de trabajar, aprender y por su responsabilidad a lo largo de toda La Compañía.

Se realizaron tres preguntas a los chicos relacionados con el espíritu emprendedor y su experiencia en el programa.

Para evitar cualquier ventaja, el orden en el que van a responder ira rotando en cada pregunta.

Las preguntas fueron:

- ¿Cuáles crees que son las características de un emprendedor?
- ¿Qué competencias y habilidades crees que te llevaron a la Final como MEJOR ACHIEVER?
- ¿Qué valor te dejó el haber hecho el programa La Compañía?

El ganador tendrá la oportunidad de sumarse a la delegación de Salta que va a estar participando del próximo FIE -Foro Internacional de Emprendedores.

Mejor Compañía del año: Esta fue la compañía que obtuvo el mejor puntaje global.



Ilustración 20 Acto de cierre



Ilustración 21 Acto de cierre 2



Ilustración 22 Acto de cierre 3

TAREA 8

Descripción de la tarea:

Recopilación de información. Conclusiones y recomendaciones.

Testimonio de los voluntarios

Lagoria Esmil Heber *“La E.E.T. N° 3149 les agradecemos haberlos conocido gracias por todas las vivencias que pasamos en especial Dafne sin desmerecer todo los esfuerzos que hicieron todo el equipo 🙌🙌🙌🙌🙌🙌🙌🙌🙌”*

Chintia Vanegas *“El Colegio 8035 Dr Ernesto Solá, tb agradece por la maravillosa experiencia. Por permitirnos crecer tanto a alumnos, como a docentes. La verdad que lo de ayer fue un mimo al alma. Mil gracias. Y con muchas ganas de seguir trabajando en este programa extraordinario.”*

Alvero Nancy Liliana *“Esta semilla que se sembró en los jovenes tendra sus frutos, pero no sabemos el como ni el cuando, solo Dios sabe. Agradecida por todo lo brindado a nuestros jovenes y a seguir adelante por nuevos proyectos que vendran. Prof Nancy Alvero. INNOVALUZ . E.E.T N° 3137.”*

Villagran Martina *“Una muy linda experiencia, por temas personales no pude ir ayer aunque me hubiera encantado! Muchisimas gracias a Junior por darme esta oportunidad y una experiencia unica. Ojala los chicos de hayan llevado lo mejor de esto como hice yo. Un beso enorme! 😘😘”*

Busch Vianco María Fernanda *“Muchísimas gracias por habernos incluido en este proyecto tan fructífero para nuestros alumnos. Tuvieron sus contratiempos pero pudieron salir adelante gracias al apoyo y el aliento de todos uds. Espero nos vuelvan a invitar!!!! Muy agradecida por todo. Lic. María Fernanda Busch Vivanco. Three Wood. EET N° 3139”.*

Testimonio de los alumnos

Agustin Torcivia *“Mi nombre es Agustin Torcivia del colegio Uzzi College de Salta.*

Este 2018 tuve la suerte de participar del programa La Compañía de Junior Achievement, donde aprendí no solo a realizar un producto y venderlo, sino también a organizar una empresa, relacionarme con otras personas y a resolver inconvenientes.

Nosotros nos dedicamos a la venta de bolsas ecológicas de fiselina personalizadas para empresas. Como la tela es importada, la suba del dólar nos afectó fuertemente. Tuvimos que subir el precio de venta, lo que hizo que nuestro producto sea menos competitivo.

Las dificultades que se nos presentaron fueron separando al equipo, pero al final pudimos salir adelante y buscar alternativas para solucionar los problemas. Como nuestra rentabilidad era muy baja, invertimos parte de nuestro capital en la bolsa de valores y así ampliar la ganancia.

Estoy muy agradecido con el programa, ya que me ayudó a crecer y a conocer mis facultades como emprendedor.”

Peloc Sergio Fernando *“Bueno mi paso en esta compañía o antes proyecto con JA me dejó muchas enseñanzas y vivezas. Aprendí mucho de la parte más organizativa del lado legal, por así decir, aprendí a entender más en profundidad como funciona una empresa y saber los sectores que la conforman.*

Si bien no aprendí detalladamente las cosas o tareas que realiza cada sector como marketing, fianza, etc. aprendí lo básico.

También a ser más puntual en cuanto a los hechos y responsable, algo que me marco mucho fue aprender a lidiar y tratar con diferentes opiniones, ideas, actitudes de los distintos integrantes de la compañía (cosas internas de la compañía) obvio también del ámbito externo te enseña mucho más aún si eres el director general ya que sos la cara de la compañía por decir, todas las críticas, defectos, errores, comentarios caen sobre uno y es ahí donde si no lo sabes manejar se te cae todo abajo.

Algo que yo note muchísimo en esta compañía fue que se criticó mucho el puesto de director, desde integrantes hasta directores y profes de la institución, pero bueno créelo que no hay teoría o estudio que

pueda ayudar en esto, va a depender mucho de como se alla formado uno, de que tan mal o bien asimiles las cosas. Este la compañía también me ayudo a perfeccionarme como técnico, a implementar todo lo aprendido durante 6 años

A saber el sacrificio que hicieron mis compañeros para lograr hacer los hornos, a aprender a compartir momentos duros y momentos divertidos.

Y bueno el tema grupal fue medio difícil no del lado de producción, sino que se unió dos cursos con diferente orientación

Los de administración están orientados a la administración y nosotros a la parte táctica por ende ellos a la hora de trabajar o realizar los hornos no cazaban una". Pero algo siempre asían.

ECHOS PARTICULARES: nunca maneje dinero e.... ni de rifas ni de ventas ni de acciones.

Un hecho que nos pasó, fue que nosotros los de electro se matamos asiendo los hornos para la primer feria, los hicimos en tiempo recorts ya que la profe nos exigía tener 10 hornos para esa fecha el echo es que nos lo dijo un día antes, bueno entonces trabajamos a full y lo realizamos en un día y medio los 7 hornos. Luego les dimos los hornos a los chicos de adm. a que los pintaran y al otro día ellos se dan cuentan de que le faltaban2 parrillas a 8 hornos, bueno nose que paso no sabemos si las robaron o las perdieron.

Este hecho nos marcó mucho ya que me molesto mucho, tanto esfuerzo para nada, entonces hay cambiamos el chip y en una hora y media logramos a ser las parrillas que faltaban, fuimos a la feria del shopping y vendimos todas.

El tema de venta fue más de apostar a personas que ya conocíamos tales como los profes, amigos, yo que compres dos hornos, a personas que teníamos afecto.

Y para finalizar fue muy copado estar en con JA muy bien organizado, te deja mucho conocimiento que se te quedan para toda la vida, anécdotas, conocer otros ámbitos, aprender a quitarte el miedo la timidez, y nada fue todo un gusto ser parte de EA soldadura y JA ACHEVEMENT."

Nicolás Marcelo Ruano *“Junior Achievement es un programa que nutre y complementa los conocimientos de la educación secundaria, proponiendo que cada colegio genere y maneje una empresa real.*

En mi institución (EET N°3106 Ing. R. Maury) la experiencia vivida fue genial. Yo me sumé en la segunda capacitación con altas expectativas, donde definimos la cantidad de integrantes que formarían la empresa, luego seleccionamos autoridades:

- *Director General*
- *Director de Finanzas*
- *Director de Producción*
- *Director de Márquetin*
- *Director de RRH*

Mediante una votación fui elegido como Director de RRHH, lo cual me agrado ya que siempre tuve interés en esa área. En esta instancia solo nos faltaba elegir un producto que vender, para lo que hicimos una lluvia de ideas donde acordamos que lo mejor para vender seria Porta Celulares y Relojes Personalizados, para cada producto realizamos un análisis Foda.

Trabajando en conjunto con los otros cuatro directores y el equipo de trabajo realizamos un estudio de mercado para la fiesta de patronal 9 de Julio realizada en Campo Quijano, en la cual produjimos y vendimos nuestros productos. Ahí pudimos ver el producto era vendible.

En esta primera etapa de la empresa todo marchaba genial y nuestro optimismo (sobre todo el mío) era absoluto.

De esta manera preparamos todo para la Rueda de Capitalización, elegimos a tres compañeros (directores) que serían nuestros oradores. Ya en el evento tratamos de desempeñarnos de la mejor manera vendiendo acciones, ahí pude ver la magnitud e importancia del proyecto y Junior Achievement, ese día nos fue genial vendimos todas las acciones predispuestas de esta manera podíamos empezar nuestra producción.

Una vez todo listo procedimos a nuestro primer punto de venta que nos ofrecía Junior (El Shopping). Aquí es donde comienzan los

conflictos en mi empresa y donde se empieza a notar la falta de compromiso de la mayoría de los integrantes. En este punto de venta no tuvimos mucho éxito ya que para el público el producto era llamativo, pero por alguna rara razón no lo compraban. Así fue que solo vendimos dos porta-celulares.

Cada vez se notaba más la responsabilidad que requería este programa para aprender a emprender.

Siendo de esta manera, los problemas en la empresa crecían, haciendo que perdiéramos nuestro segundo punto de ventas (La Feria de Vaqueros), por una falta de organización y responsabilidad de todos.

Esto me hizo enojar tanto que quise abandonar la empresa, pero gracias a la insistencia de la mejor voluntaria (Agustina Costa) accedí a seguir participando y completar el programa. Aquí es cuando tocamos fondo puesto que no teníamos al día los formularios, no teníamos casi nada de ventas, y muchos otros factores que hacían que nuestra empresa este en el último lugar.

Gracias a la insistencia de nuestra voluntaria y Junior retomamos las riendas de la empresa haciendo todo lo posible para levantarnos de nuestra caída. Haciendo posible nuestra llegada a la liquidación de la empresa con 115% de rentabilidad

Junior Achievement es un programa lleno de aprendizajes incomparables, nadie nos enseña que es un punto de equilibrio o como calcular la rentabilidad de un producto... También nos deja experiencias únicas que nos ayudan a comprender un poco más de lo que es el mundo socio económico en nuestro país.

A mí en lo personal me ayudó mucho a saber que la parte de RRHH es algo de mi interés y sin dudas es algo a lo que me dedicaría, también me ayudo a desarrollar mis capacidades para trabajar en equipo y tener más paciencia, a dejar de trabarme con cosas simples y nunca rendirme.

Por este motivo y muchos más cada vez que tengo la posibilidad agradezco y recomiendo el programa Junior Achievement, porque todos somos capaces de Aprender a Emprender.”

Cayo Valeria *“La fundación Junior Achievement con el programa “La Compañía” ha logrado muchos cambios en mi persona, desde hábitos hasta pensamientos.*

Durante el trayecto de 15 semanas, mi participación en el programa me permitió desarrollar actividades que no estaban despiertas en mi persona, como así también reforzar otras.

Dentro de la Compañía que formó la Institución a la cual pertenecía (E.E.T Nº 3101) ocupe el cargo de Directora General. Este cargo me posibilitó adentrarme aún más en el desarrollo de tareas.

La responsabilidad para este tipo de actividades era fundamental para llevar de una forma medianamente correcta la evolución que se esperaba del proyecto. Otro aspecto que cabe destacar es la formalidad que se debió adquirir a la hora de relacionarse con aquellas personas del exterior que se necesitaba para la misma.

La buena presencia y la seguridad propia es algo que este programa me hizo reforzar en mí misma. La actitud positiva a la hora de defender a mi compañía era de suma importancia para lograr una buena impresión hacia los competidores y también hacia los miembros del staff de Junior.

Si bien se debió disponer de tiempo, esfuerzo y dedicación; la experiencia ganada retribuye a todo lo demás.

Tuve la oportunidad de participar de las reuniones y auditorias que se dictaban según el calendario establecido, con la responsabilidad de saber todos los datos que se podrían llegar a necesitar para dar a conocer el estado actual de la compañía.

Así mismo me parece importante mencionar el compañerismo que se debe adquirir, es decir el trabajo en equipo. El funcionamiento correcto se debe a el conjunto de tareas realizadas con un mismo fin, si no hubiera sido de esta manera no se habría logrado ni lo más mínimo.

Como participante de este programa doy testimonio de que Junior ha logrado en muchos jóvenes ver en un simple sueño una realidad que con perseverancia y dedicación se pueden alcanzar, Es un programa que permite abrir la mente a nuevos conocimientos, nuevos ambientes en el cual desenvolverse explotando al máximo el potencial desarrollándolo aún más con cada desafío.

La oportunidad que se me brindo para poder crear una propia compañía fue una experiencia que marco de una forma especial mi formación, dejando en claro muchos aspectos que uno no debe dejar de conocer.

Por último, agradezco nuevamente la oportunidad, el asesoramiento y acompañamiento por parte de ustedes.

CONCLUSIONES

Trabajar con jóvenes de esta edad tiene sus complicaciones. Tienen muchas distracciones en sus últimos años de secundaria y esto hace que muchas veces se alejen de los objetivos del programa. Que se distraigan, que se desmotiven.

Trabajar en equipo es un desafío. No necesariamente coinciden los grupos de trabajo con las afinidades personales de cada uno de ellos. Asumir una responsabilidad por fuera de las que vienen dadas en la curricula, es un desafío para ellos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que los colegios que participen del programa se postulen y se comprometan a acompañar a los estudiantes durante todo el ciclo. Esto facilitará el contacto con las instituciones para tramitar los seguros y permisos correspondientes a las diferentes actividades.

Es conveniente comenzar las actividades en el mes de abril, para que no interfiera con las fechas importantes del calendario académico y las actividades propias de los alumnos de último año.