

**PROVINCIA DE CÓRDOBA
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**

**Proyecto Educativo
Aprender Haciendo 2023 - Aprender a Emprender**

**INFORME FINAL
DICIEMBRE 2023**

FUNDACIÓN JUNIOR ACHIEVEMENT CÓRDOBA

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente documento se desarrolla el Informe Final correspondiente al programa educativo “Aprender Haciendo 2023 - Aprender a Emprender”. Este programa surge del convenio colaborativo entre el Ministerio de Educación del Gobierno de la Provincia de Córdoba, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la Fundación Junior Achievement Córdoba. “Aprender Haciendo 2023 - Aprender a Emprender” tiene como objetivo enseñar a emprender a estudiantes de las escuelas secundarias de la provincia de Córdoba mediante la creación de un emprendimiento real, desde el desarrollo de una idea inicial hasta la liquidación final del mismo. Asimismo, busca promover la formación de alumnos autónomos, responsables, capaces de tomar decisiones y asumir riesgos. Se propone el abordaje de herramientas teóricas sobre planificación, economía, finanzas, marketing y sistemas de gestión. El programa está destinado a estudiantes de 16 a 18 años y a adultos mayores de 18 años que asisten a los Centros Educativos de Nivel Medio para Adultos (CENMA).

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	4
II. EQUIPO DE TRABAJO.....	5
III. DESARROLLO DEL PLAN DE TAREAS.....	7
Tarea 1: Realizar la convocatoria docente y reuniones informativas.....	7
Tarea 2: Realizar reuniones de seguimiento de equipo y con docentes.....	17
Tarea 3: Pedido de aulas virtuales.....	20
Tarea 4: Encuentro de apertura del programa Aprender a Emprender.....	22
Tarea 6: Implementación del programa Aprender a Emprender.....	23
Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 1 (mayo).....	24
Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 2 (junio y julio).....	32
Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 3 (Agosto, Septiembre y Octubre).....	45
Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 4 (Noviembre - Diciembre).....	74
Tarea 7: Implementación Enseñar a Emprender.....	84
Tarea 8: Encuentro de cierre del programa Aprender a Emprender.....	94
Tarea 9: Envío de certificados a alumnos y docentes.....	97
IV. CONCLUSIÓN FINAL.....	98
ANEXO I.....	101
ANEXOS II, III, IV, V Y VI.....	104

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe describe las tareas realizadas de acuerdo con el cronograma de trabajo propuesto para la implementación del Proyecto Educativo “Aprender Haciendo 2023 - Aprender a Emprender”. Este proyecto surge del convenio colaborativo entre el Ministerio de Educación del Gobierno de la Provincia de Córdoba, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la Fundación Junior Achievement Córdoba, a partir de dicho convenio se propone la implementación del programa “Aprender a Emprender” (AAE), destinado a estudiantes de 15 a 18 años y jóvenes que cursan en los Centros de Educación Media para Adultos (CENMA).

De acuerdo con la finalidad propuesta se plantean los siguientes objetivos:

Objetivo general:

- Enseñar a emprender a los estudiantes de escuelas secundarias de la provincia de Córdoba y a adultos mayores de 18 años que asisten a los Centros Educativos de Nivel Medio para Adultos (CENMA), mediante la creación de un emprendimiento real, desde el desarrollo de la idea hasta la liquidación final del mismo. Se pretende que los alumnos comprendan y pongan en práctica los pasos necesarios para comenzar un emprendimiento; la importancia de tomar decisiones y asumir riesgos, incorporando de forma transversal conceptos como triple impacto y desarrollo sostenible, para poder innovar sobre modelos tradicionales del emprender. Para esto adquirirán herramientas teóricas sobre planificación, economía, finanzas, marketing y sistemas de gestión.

Se busca que los estudiantes aprendan cómo opera una empresa, estableciendo objetivos claros, trazando un plan de acción y llevándolo a cabo, con una actitud respetuosa y responsable, trabajando en equipo, y esforzándose por alcanzar los objetivos planteados.

Objetivos específicos:

- Implementar el programa educativo “Aprender a Emprender” mediante el proyecto “Aprender Haciendo”, promoviendo la formación de estudiantes autónomos, responsables y comprometidos, capaces de valorar la importancia de la toma de decisiones y la asunción de riesgos para innovar sobre modelos tradicionales del emprender.
- Introducir a los estudiantes en nociones básicas de gestión de emprendimientos.

- Brindar a los estudiantes herramientas teóricas de planificación, economía, finanzas, marketing y sistemas de gestión.
- Acompañar a los estudiantes para que puedan formular objetivos claros, trazar un plan de acción y llevarlo a cabo, con una actitud respetuosa y responsable, trabajando en equipo, y esforzándose por alcanzar los objetivos planteados.
- Promover nociones básicas de autoconocimiento, descubrimiento de aptitudes y talentos personales para tomar mejores decisiones de vida.
- Llevar a cabo el programa educativo “Enseñar a emprender”, capacitando a los y las docentes de escuelas con el fin de ampliar los conocimientos sobre emprendedurismo y de esta forma fortalecer el proceso de enseñanza de sus estudiantes.

II. EQUIPO DE TRABAJO

Para llevar a cabo estos objetivos se propone el siguiente equipo de trabajo:

Coordinadora General (Directora de Operaciones) - Lorena Peralta:

Dará apoyo y coordinación para que las actividades se desarrollen en tiempo y forma. Asistirá y supervisará las capacitaciones. Se encargará de la administración de los recursos (temporales, humanos, materiales, entre otros) para que los objetivos se cumplan como se ha acordado.

Colaboradora principal Senior - Laura Moriconi:

Será encargada de acompañar a los facilitadores de programas educativos en el uso de las distintas plataformas del programa, cómo así también, solicitar el alta de aulas virtuales. Además, será la encargada de desarrollar la personalización de las aulas virtuales y gestión de sistema de la plataforma de Junior Achievement como webmaster.

Colabora principal Junior - María Emilia Correa:

Será encargada de contactar a las Instituciones Educativas de la provincia de Córdoba donde se llevará a cabo el programa Aprender a Emprender. Asimismo, será encargada de coordinar y gestionar encuentros sincrónicos entre los facilitadores, docentes y alumnos. Por último, realizará tres informes a fin de dar cuenta de la implementación, el proceso del programa y los resultados finales.

Los facilitadores de programas educativos son:

- María Luisina Rodriguez
- Sebastián Leandro Ghirimoldi
- María Valentina Egea Endrizzi
- Lorenzo Ledesma Reyes
- Marcos Piedrabuena
- Kiara Mellano Kohan
- María Victoria Diaz Escudé

Docentes Enseñar a Emprender:

- Grecia Daniela Villalón
- Silvia Cecilia Jaime
- Emilse del Valle Naretto

Auxiliar de administración - Ana María Reyes:

De acuerdo con su rol, se encargará de realizar tareas de gestión administrativa del proyecto, a saber: gestión de cobranzas, pagos y facturación.

Para lograr la concreción de los objetivos, se diseñó el siguiente plan de tareas:

- Tarea 1: Realizar la convocatoria docente y reuniones informativas.
- Tarea 2: Realizar reuniones de seguimiento de equipo y con docentes.
- Tarea 3: Pedido de aulas virtuales.
- Tarea 4: Encuentro de apertura del programa Aprender a Emprender.
- Tarea 5: Encuentro de apertura del curso Enseñar a Emprender
- Tarea 6: Implementación del programa Aprender a Emprender.
- Tarea 7: Implementación Enseñar a Emprender.

- Tarea 8: Encuentro de cierre del programa Aprender a Emprender.
- Tarea 9: Envío de certificados a alumnos y docentes

TAREA / MES	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
IP				IA				IF

III. DESARROLLO DEL PLAN DE TAREAS

Tarea 1: Realizar la convocatoria docente y reuniones informativas.

Para dar inicio al programa, el equipo de trabajo estableció una estrategia de convocatoria de Instituciones Educativas de la provincia de Córdoba. Dicha convocatoria se desarrolló durante los meses de febrero y marzo del corriente año, contando con el apoyo del Ministerio de Educación.

Se convocó a las instituciones educativas, docentes y estudiantes que participarán del programa Aprender a Emprender. La convocatoria se realizó mediante llamadas telefónicas, correos electrónicos, y mensajes de Whatsapp.

Esta tarea incluyó realizar reuniones informativas virtuales con docentes y directivos, como así también , se procedió a la firma de cartas compromiso de participación.

Se pretendió convocar 120 emprendimientos (tomando como un estimativo que cada curso tiene aproximadamente 25 estudiantes), con el fin de alcanzar un estimativo de 3000 jóvenes.

Esta primer tarea se dividió en etapas:

- Etapa 1: Difusión de preinscripción al programa.

En la primera etapa se realizó una difusión masiva del programa a través de diversas plataformas y redes sociales:

- Redes sociales: grupos de docentes en Facebook; publicación en LinkedIn.
- Red social de mensajería instantánea “Whatsapp”.
- EmBlue.
- Correo electrónico.
- Comunicación telefónica con autoridades y docentes de instituciones educativas de la provincia de Córdoba.
- Asimismo, se contó con el apoyo comunicacional desde el Ministerio de Educación de la Provincia de Córdoba.

La estrategia de comunicación tuvo distintos objetivos de alcance dependiendo la red social. Facebook es una plataforma que es utilizada por docentes de la provincia como medio de intercambio de información útil, por ello, se realizó una búsqueda de grupos de docentes; el equipo de facilitadores se suscribió a 60 grupos para compartir información para la pre-inscripción al programa.



Captura de pantalla - Extraída de Facebook

En la fanpage oficial de Junior Achievement Córdoba se enfocó la convocatoria a través de testimonios de estudiantes que participaron en 2022 del programa y se reforzó la información de inscripción con invitación a participar de las reuniones informativas que se realizaron de forma periódica los miércoles desde febrero hasta abril.




Captura de pantalla- Extraída de Facebook

Publicaciones

Más ▾

nuestra propuesta.

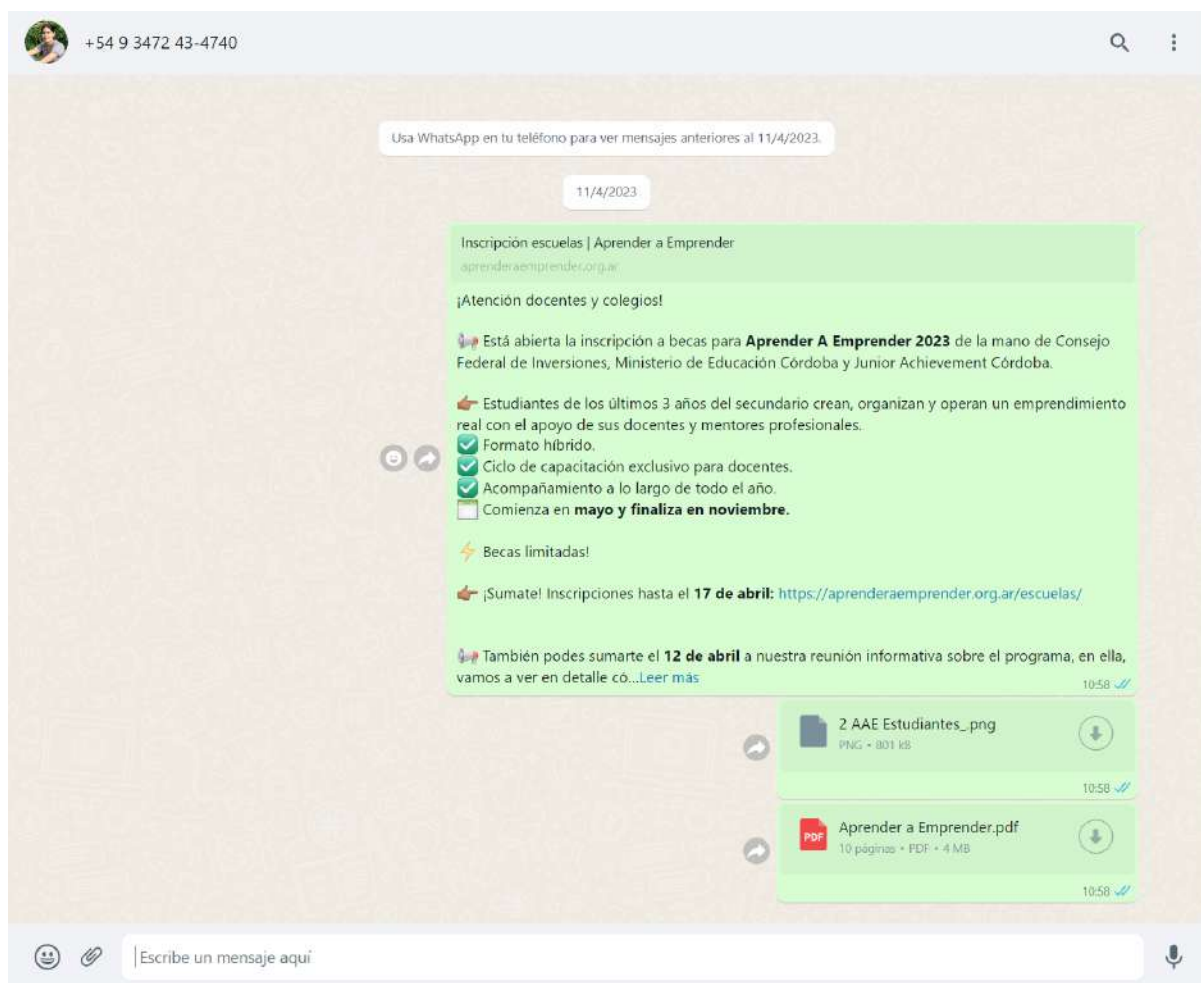
 Inscribite al encuentro
dejándonos tu comentario en que
día y horario quieres participar.

¡No te lo pierdas!



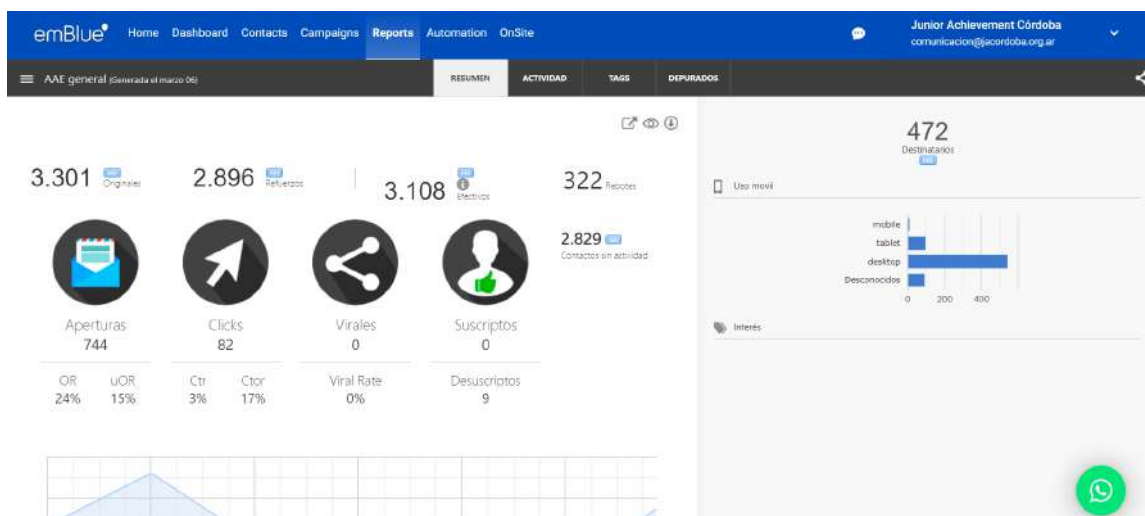
Captura de pantalla- Extraída de Facebook

La red social de mensajería instantánea Whatsapp se utilizó para contactar a docentes y directivos que desde 2020 han participado en alguno de los programas que ofrece la Fundación. Para ello, se utilizó la base de datos de Junior Achievement Córdoba la cual contiene los números de celulares de los profesores.

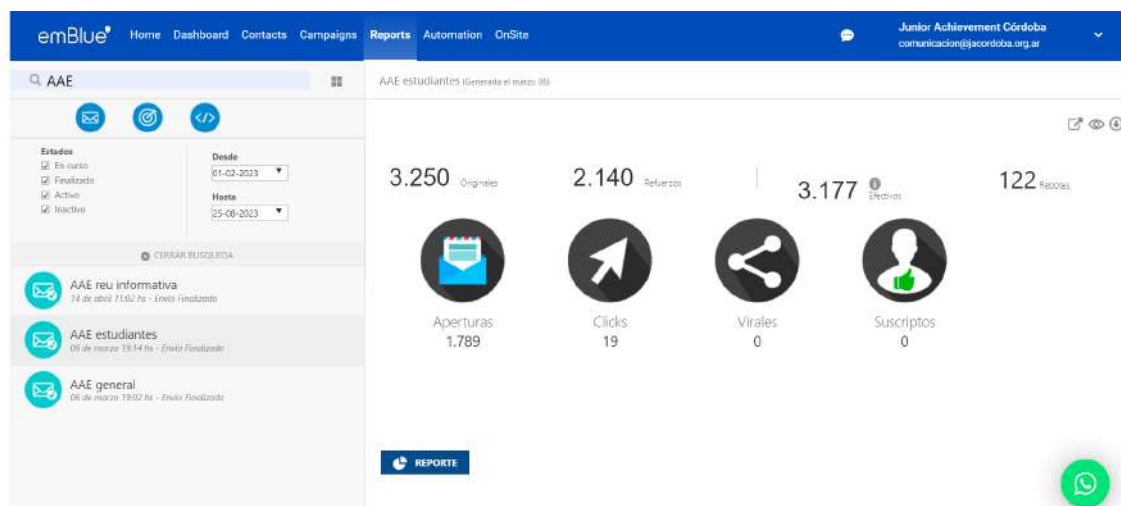


Captura de pantalla - Extraída de WhatsApp

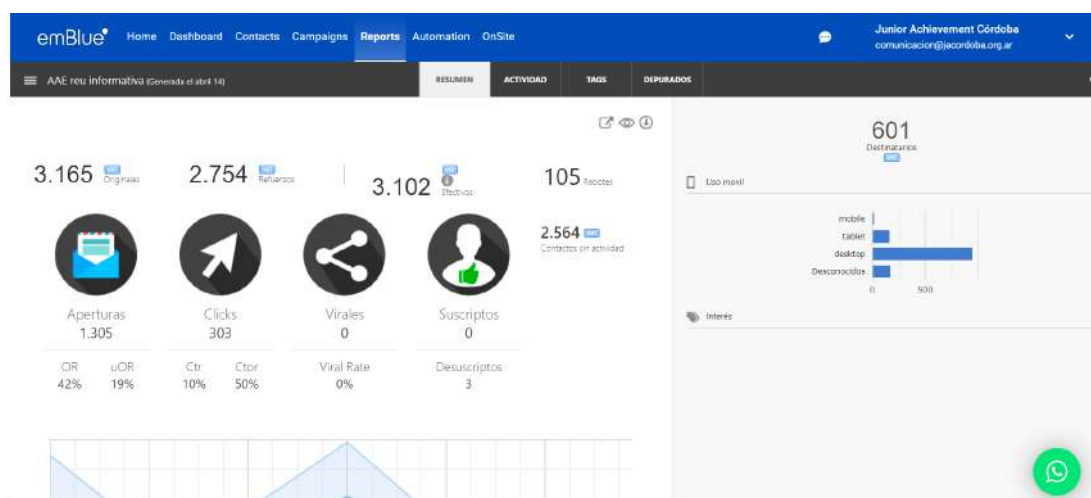
Se utilizó emBlue para establecer campañas de mailing, las mismas estuvieron dirigidas tanto a docentes como a estudiantes. Para esta tarea se utilizó la base de datos de Junior Achievement Córdoba.



Captura de pantalla - Campaña dirigida a docentes - Extraída de emBlue

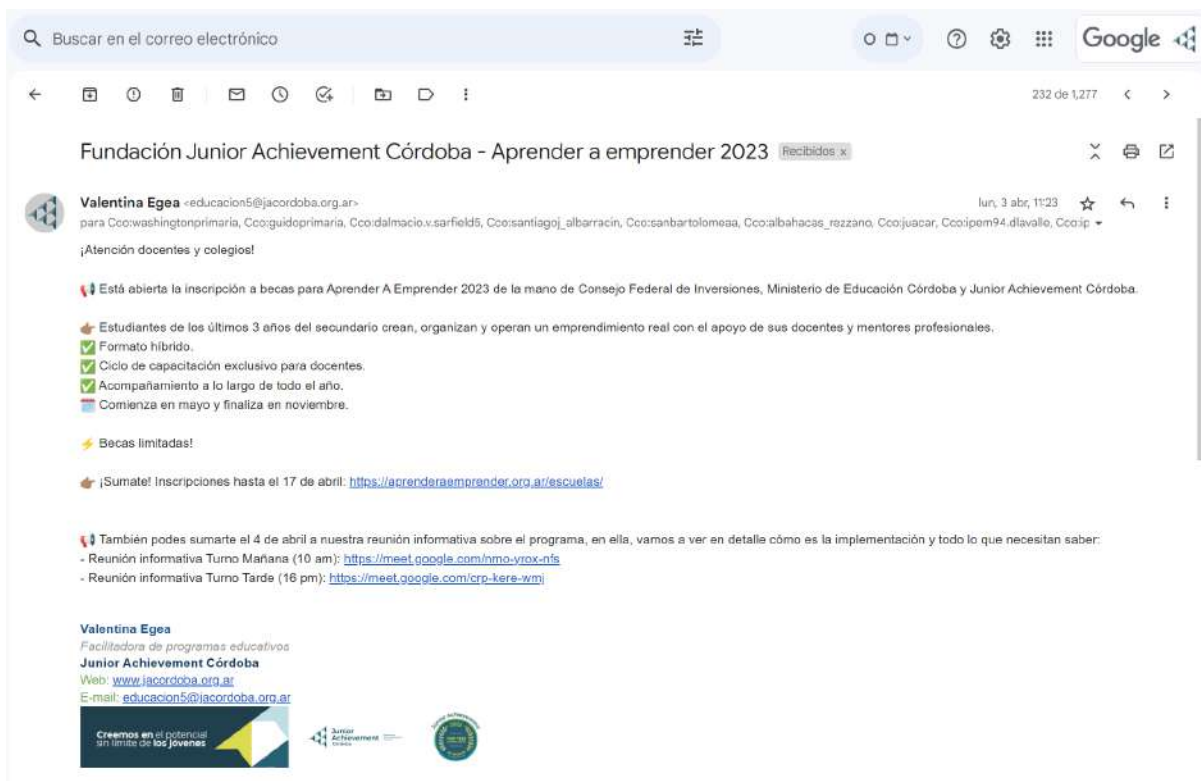


Captura de pantalla - Campaña dirigida a estudiantes- Extraída de emBlue



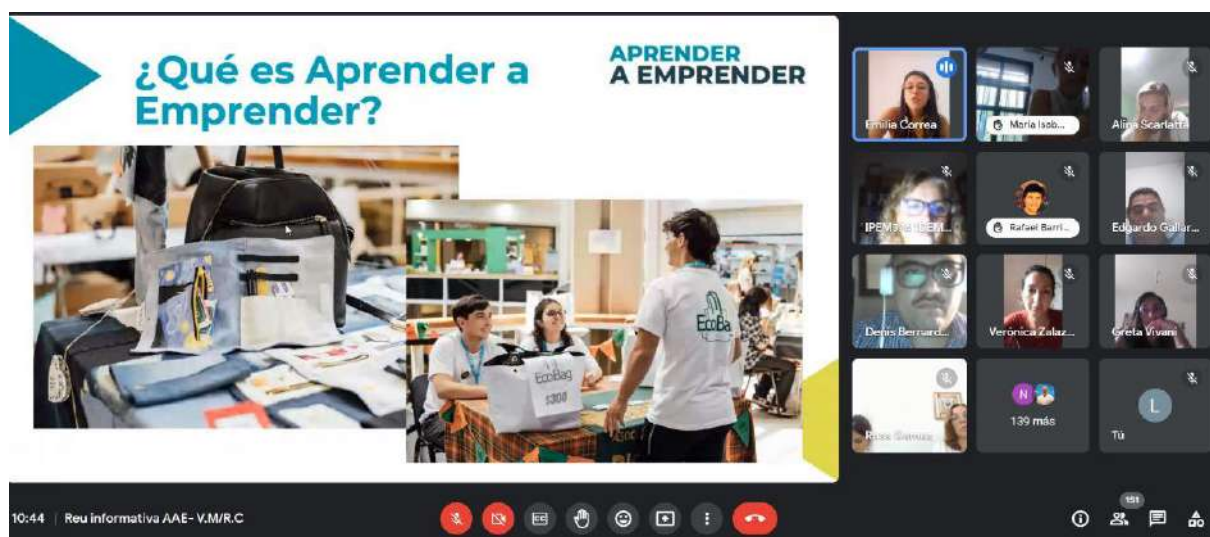
Captura de pantalla - Campaña de refuerzo dirigida a docentes - Extraída de emBlue

La difusión a través de mail se reforzó a través de los mails institucionales del equipo de facilitadores, para esta tarea se trabajó sobre la base de datos de instituciones educativas de la provincia de Córdoba, actualizada cada año por la fundación, que consta de 2.927 contactos de colegios. En este caso, la estrategia fue la siguiente: en primer lugar, se hizo una división por facilitador de instituciones educativas y una vez enviado el mail se procedió a contactar al establecimiento a través de una comunicación telefónica; en segundo lugar, se delimitó las instituciones que no poseían mail a las cuales se contactó directamente a través de llamada para contar la propuesta educativa del programa; y por último, se envió mail a los directivos de cada establecimiento.

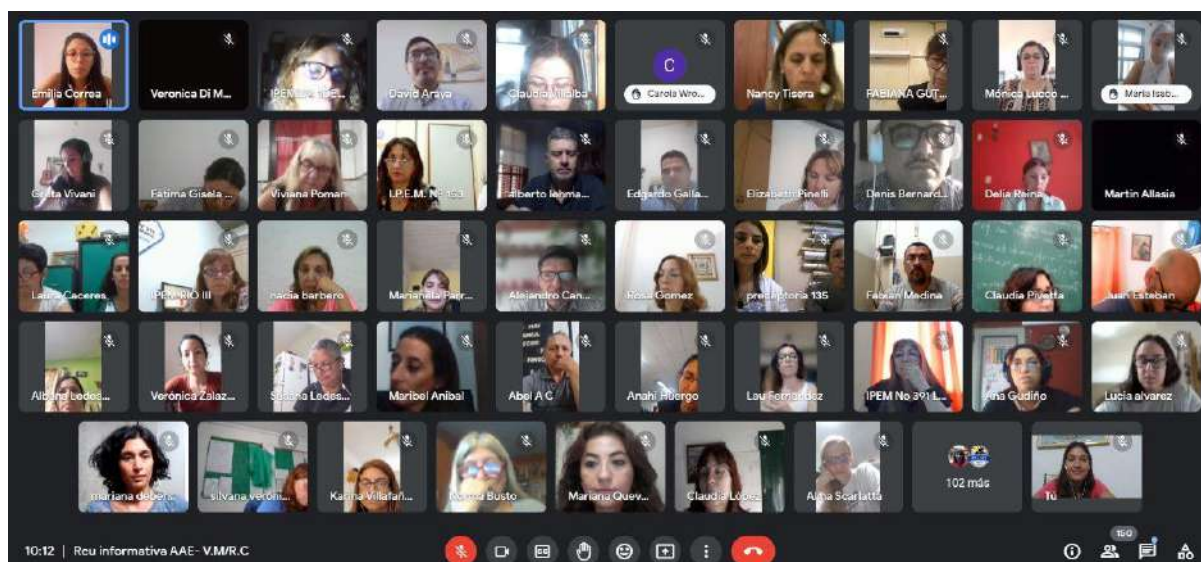


Captura de pantalla - Extraída de Gmail

Por otro lado, el equipo comunicacional del Ministerio de Educación de la Provincia de Córdoba convocó a los docentes del espacio curricular Formación para la vida y el trabajo a una reunión informativa sincrónica realizada a través de Meet, de esta instancia, participaron más de 150 docentes de toda la provincia.



Captura de pantalla - Extraída de Meet



Captura de pantalla - Extraída de Meet

- Etapa 2: Análisis de datos y cotejamiento de requisitos.

En la segunda etapa de convocatoria, se comenzó a trabajar sobre las inscripciones, para este momento se realizaron las siguientes actividades:

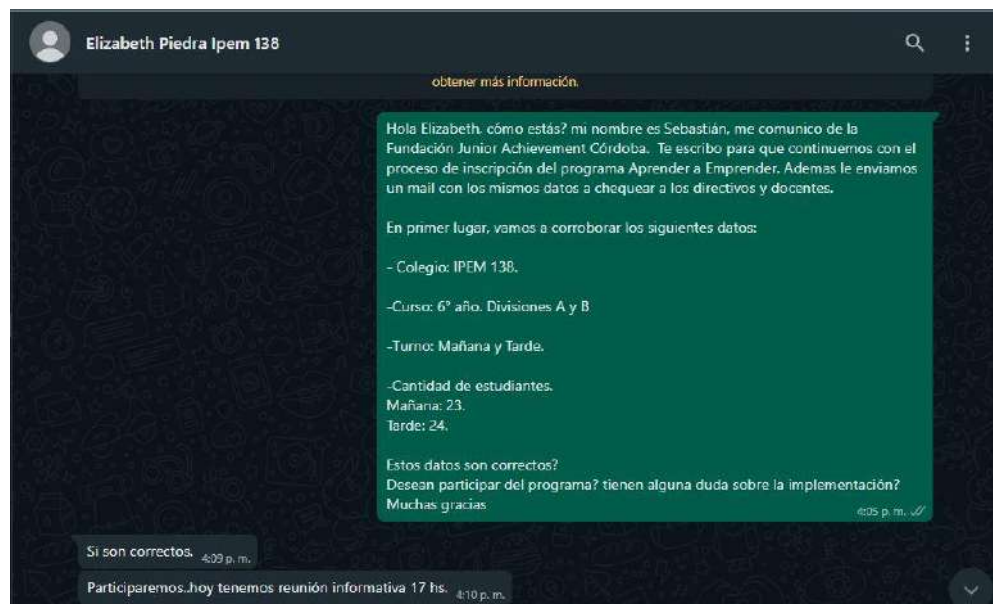
- Relevamiento de la base de datos obtenidos de las inscripciones de escuelas al programa Aprender a Emprender de la Fundación Junior Achievement Córdoba.
- Puesta en contacto con las instituciones educativas, cotejamiento de requisitos necesarios para participar e intercambio de información.
- Invitación a charlas informativas para conversar sobre el programa y despejar dudas.

La convocatoria para la inscripción del programa estuvo disponible desde febrero a abril, por lo cual el proceso de cotejamiento de los requisitos para aplicar a Aprender a Emprender (docentes referentes, cantidad de cursos, disponibilidad de horas cátedras para dedicar al programa, etc.) se realizó en simultáneo con otras actividades, tales como: reforzar la inscripción de las instituciones educativas; continuar con las estrategias de difusión del programa, entre otras. De acuerdo con este proceso, una vez que cada colegio se inscribió, el equipo de facilitadores se contactó a través de mail, enviado por la plataforma Salesforce, y se envió mensaje personal a través de WhatsApp a los contactos especificados en el formulario de inscripción como docentes referentes o director/a de cada establecimiento. Además,

se les ofreció más información sobre el programa, se les facilitó las fechas de reuniones informativas y se realizó un seguimiento para reforzar la participación.



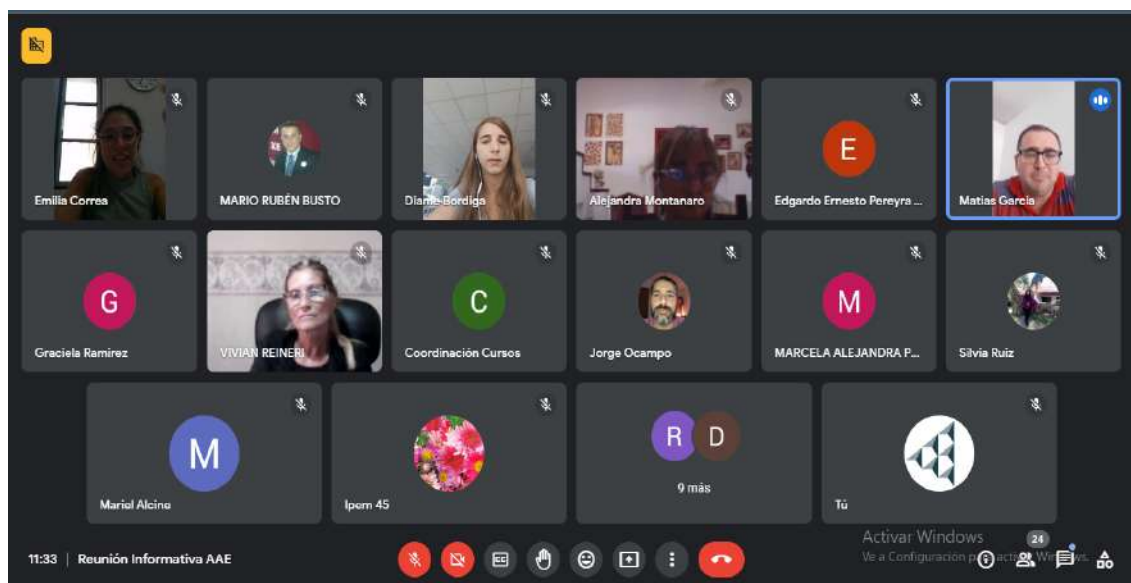
Captura de pantalla - Extraída de mensajería interna Salesforce



Captura de pantalla - Extraída de WhatsApp



Captura de pantalla - Reunión informativa 22 de marzo - Extraída de Meet



Captura de pantalla - Reunión informativa 30 de marzo - Extraída de Meet

- Etapa 3: Corroboración de interés y compromiso por parte de la institución educativa.

La tercera etapa tuvo lugar una vez cerrado el periodo de inscripción (17 de abril). En esta instancia se desarrollaron las siguientes actividades:

- Nuevo contacto con las autoridades educativas y corroboración de interés, compromiso y aceptación por parte de las instituciones.
- Contacto con docentes referentes para corroborar la disponibilidad, el interés y el compromiso a participar en el programa.

- Etapa 4: Acuerdo entre institución educativa y Fundación.

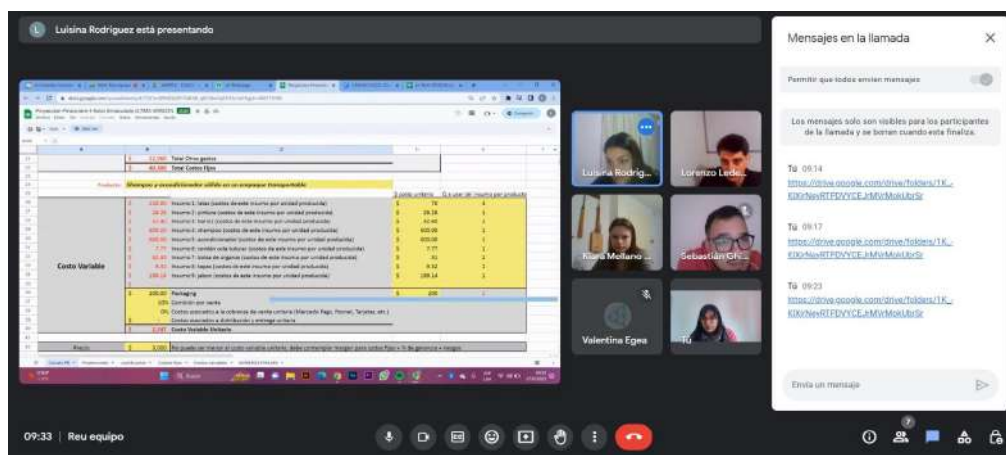
Por último, el proceso de convocatoria e inscripción consistió en la firma de una carta de acuerdo, en la misma se especifica por escrito las actividades e instancias que el programa ofrece. Esta carta acuerdo se firmó entre la directora ejecutiva de la fundación, Elina Etchart, y el equipo directivo y docente del colegio interesado

Concluida la etapa de capacitación se pudo confirmar la participación de 107 instituciones educativas, 176 emprendimientos, alcanzando a dictar el programa a 2659 estudiantes.

Tarea 2: Realizar reuniones de seguimiento de equipo y con docentes

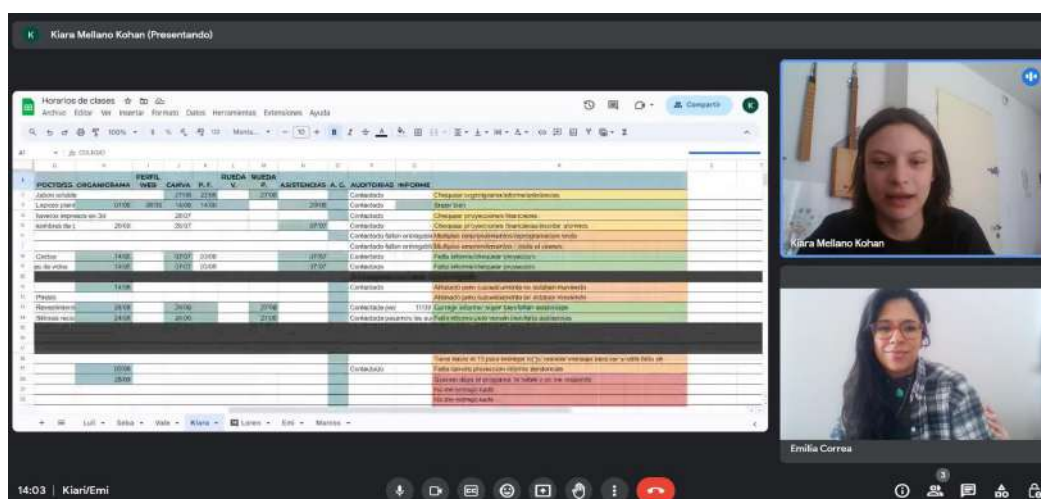
Para velar por el correcto funcionamiento y avance del equipo y del programa, se realizaron dos dinámicas de reuniones virtuales: por un lado, encuentros periódicos del equipo de facilitadores para capacitar al mismo, resolver consultas y desarrollar estrategias para implementar en colegios que presentan mayores dificultades. Por otro lado, se realizaron encuentros con docentes quincenales, denominados “comunidades de aprendizaje”, instancia que se enmarca en el curso de capacitación “Enseñar a Emprender”, con el fin de guiar a los docentes en los contenidos teóricos y las actividades a trabajar con sus cursos en clase, asimismo, también se gestionó espacios individualizados por emprendimiento con los profesores referentes para resolver dudas puntuales.

Reuniones semanales de equipo:



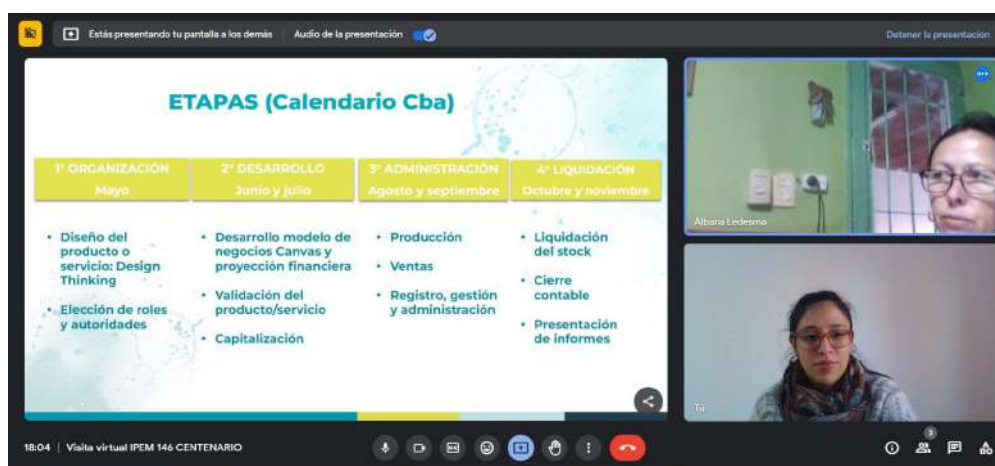
Captura de pantalla - Reunión de equipo - Extraída de Meet

Reunión con cada facilitador para hacer seguimiento de los colegios a cargo:



Captura de pantalla - Reunión individual con Kiara Mellano Kohan - Extraída de Meet

Reuniones de seguimiento con docentes:



Comunidades de aprendizaje:

Comunidades de Aprendizaje

APRENDER A EMPRENDER

MÓDULO 1: EL DESAFÍO

Tareas:

1. Introducción al programa.
Conocer sobre:
a) qué es Aprender a Emprender
b) qué es emprender
c) cuáles son los tipos de organizaciones
d) cómo se va a organizar tu emprendimiento
2. Realizar actividad de sensibilización (opcional)
3. Elegir un Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS)
4. ¿Este desafío me corresponde?

Reflexionar e identificar en grupo problemáticas o necesidades cercanas a ustedes. Deben estar relacionadas con el ODS elegido.

Captura de pantalla - Comunidad de Aprendizaje - Extraída de Zoom

Primer Informe

APRENDER A EMPRENDER

Para el primer informe vamos a realizar:

- Resumen ejecutivo
- Presentación
- Descripción del Producto y/o servicio
- Descripción del proceso productivo
- Desarrollo de las estrategias de Marketing
- Administración
- Resultados financieros
- Conclusiones y perspectivas al cierre del emprendimiento

00:06:11 / 00:22:24

Velocidad

Captura de pantalla - Comunidad de Aprendizaje - Extraída de Zoom

CUARTA ETAPA

Módulo 15: Liquidación



TAREAS

- Prepararse para la segunda auditoría
- Realizar el cierre de registros contables
- Pagar salarios y comisiones
- Pagar dividendos a accionistas y enviarles una carta

CONTENIDOS

- Liquidación. Pág. 86
- Reunión de liquidación. Pág. 87
- Carta a los Accionistas. Pág. 88-89

Captura de pantalla - Comunidad de Aprendizaje - Extraída de Zoom

Tarea 3: Pedido de aulas virtuales

Se realizaron operaciones para dar de alta el aula virtual del programa. El campus docente forma parte de la propuesta de formación “Enseñar a Emprender”; en las aulas virtuales se le brinda a los profesores material teórico y actividades prácticas a través de las cuales podrán realizar autoevaluaciones de contenido. El campus también cuenta con mensajería interna y foros de participación en donde se puede dejar consultas puntuales sobre algún tema, módulo o etapa.¹

Participación de docentes en foros:


¹ El material teórico proporcionado en la campus se encuentra disponible en el Anexo II

¡Hola! Este es un espacio ideado para compartir experiencias entre colegas y socializar buenas prácticas de implementación del programa Enseñar a Emprender. Te invitamos a presentarte con la siguiente consigna:

Nombre
escuela
expectativas con respecto al curso
y un dato curioso sobre tu persona!

Los leemos!

Participación:



Mariana Blanco - 16/05/2023 16:57 Ocultar contenido | Ver en contexto

Hola mi nombre es Mariana, soy docente en el IPET 379 de la localidad de La Calera, este año vamos a llegar a cabo el programa con los estudiantes de 7 año turno mañana.


Confiamos en poder transmitir a los chicos las ganas y el entusiasmo para lograr un hermoso emprendimiento y fundamentalmente puedan llevarse aprendizajes que les sirvan para sus vidas.

Además de docente, soy emprendedora....

buen año para todxs!

Captura de pantalla - Extraída de Campus Docente

Ejercicio de autoevaluación del Módulo 5:

Programa > Seguimiento > Usuario > Unidad > Scorm 

Actividad: Costos fijos y costos variables -

Detalle de acceso al contenido

JAA Modulo 5

Información de las sesiones	
Tiempo acumulado	00:03:16
Tiempo última sesión	00:03:16

Información del usuario	
Id del usuario	27550840
Nombre completo	Castro, Silvana
Ultima nota	80
Nota máxima posible	100
Nota mínima posible	0

Información del módulo	
Estado	completed
Créditos?	credit

100%

Captura de pantalla - Extraída de Campus Docente

Evaluación final integradora:

Aulas > EAE 2023 María Emilia Correa

Según lo trabajado en el módulo 1 con respecto a las coincidencias entre aprendizaje significativo y emprendedurismo, elegí la definición correcta para el concepto ACCIÓN:

- ☐ Los conocimientos teóricos son lo más sobresaliente. Quien los posea podrá plasmarlos luego en la práctica para así concretar el proceso de aprendizaje o el emprendimiento.
- ☒ La práctica es el factor sobresaliente. La acción permite brindar mayor efectividad en el aprendizaje y en el proceso de emprender.

✓ Respuesta correcta (14,29 puntos)

Según lo trabajado en el módulo 1 con respecto a las coincidencias entre aprendizaje significativo y emprendedurismo, elegí la definición correcta para el concepto RIESGO:

- ☒ Aprender y emprender son procesos que logran mejores resultados cuando existen riesgos, y el recorrido presenta incertidumbre y desafíos constantes.
- ☐ Aprendizaje significativo y emprendimiento implican un recorrido que presenta escenarios de menor incertidumbre, sin riesgos y manteniendo el statu quo.

✓ Respuesta correcta (14,29 puntos)

Según lo trabajado en el módulo 1 con respecto a las coincidencias entre aprendizaje significativo y emprendedurismo, elegí la definición correcta para el concepto OBSTÁCULOS:

- ☐ Los obstáculos entorpecen ambos procesos. Un adecuado proceso de aprendizaje o emprendimiento debe contar con la menor cantidad de obstáculos antes de comenzar.
- ☒ Los obstáculos son parte clave en el proceso de emprender o de aprendizaje significativo. Ellos ponen a prueba y forjan diferentes capacidades y habilidades.

Captura de pantalla - Extraída de Campus Docente


Tarea 4: Encuentro de apertura del programa Aprender a Emprender

En el encuentro de apertura se dió la bienvenida, se introdujeron los objetivos, se realizó un recorrido por los contenidos teóricos del programa de acuerdo con el calendario tentativo, se explicó la organización por etapas y módulos, se detallaron las instancias certificadas (tanto aquellas destinadas para docentes, como las destinadas para estudiantes) y la posibilidad de acceder a competencias internacionales. Del mismo modo, una vez finalizado el primer encuentro se procedió al envío del material de soporte denominado "Manual del Emprendedor".

Etapa 1

Calendario y actividades:

Primer semana de mayo	Inscripción de estudiantes Primera Incubación (asincrónica) Primera Conversación Inspiradora (asincrónica)
Segunda semana de mayo	Desarrollar el Módulo 1: El desafío Desarrollar el Módulo 2: Empatizar Acceso al Campus Docente
Tercer semana de mayo	Desarrollar el Módulo 3: Definir roles Primer taller docente de Enseñar a emprender (presencial y simultáneo en 3 sedes). Acceso al Sistema de Gestión (para estudiantes)
Cuarta semana de mayo	Desarrollar el Módulo 4: Idear Segundo taller docente de Enseñar a emprender (presencial y simultáneo en 3 sedes).
Quinta semana de mayo	Desarrollar el Módulo 5: Prototipar Carga a la Web de Aprender a Emprender los perfiles de los emprendimientos.



Captura de pantalla - Encuentro de Apertura - Extraída de Meet

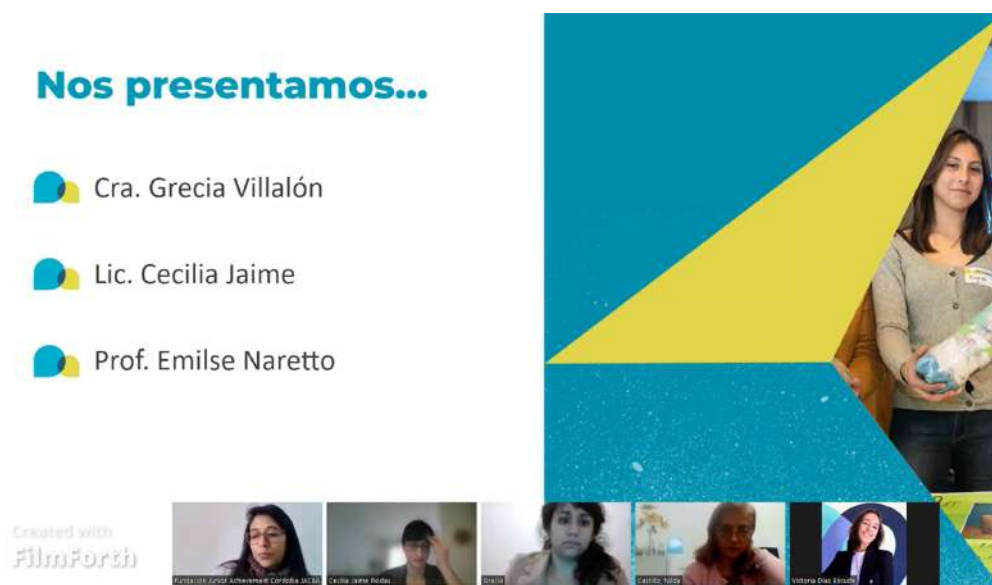
Tarea 5: Encuentro de apertura del curso Enseñar a Emprender

El encuentro de apertura de Enseñar a Emprender se organizó de la siguiente manera:

Bienvenida a los docentes: en primer lugar, se realizó un saludo a los presentes.

Presentación del curso y de las capacitadoras a cargo: se realizó una presentación de la trayectoria de las capacitadoras, se explicó el objetivo general del curso y se detalló su abordaje pedagógico. Asimismo, se explicó cómo está estructurado el contenido teórico en el campus virtual y la función de los espacios quincenales denominados como “Comunidades de Aprendizaje”.

Espacio final de dudas, reflexiones, comentarios: por último, para finalizar el encuentro de presentación se abrió un espacio para realizar comentarios y despejar dudas.



Captura de pantalla - Encuentro de Apertura - Extraída de Meet

Tarea 6: Implementación del programa Aprender a Emprender

El programa propone una modalidad de implementación híbrida, cuenta de un seguimiento e instancias formativas y de consultas en un formato virtual tanto sincrónico como asincrónico a la vez que se trabaja en el aula junto con docentes referentes de la institución; sin embargo, también se realizaron visitas y espacios de mentoría presenciales en algunos colegios de la ciudad de Córdoba. Este formato

híbrido, permite que su implementación pueda ejecutarse en distintas localidades de los Departamentos de la Provincia de Córdoba, llegando así a 56 localidades.

Aprender a Emprender comenzó a implementarse en las aulas de cada institución educativa desde la semana del 02 de mayo del corriente año. El programa se estructura en cuatro grandes etapas, divididas en un total de dieciséis módulos. También, a lo largo de cada etapa, se desarrollarán actividades complementarias para reforzar los contenidos del manual e incrementar la motivación de los estudiantes, tales como ciclos de conversaciones inspiradoras y talleres sincrónicos e interactivos llamados “Incubaciones de proyectos” e instancias de mentoría.²

Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 1 (mayo)

En la primera etapa del programa se trabajaron los contenidos teóricos y prácticos correspondientes a los módulos del 1 al 6 del Manual del Emprendedor. Esta etapa introduce a los estudiantes en el programa y en el mundo del emprendedorismo. Las actividades pensadas para la organización del emprendimiento son: definición del bien o servicio a prestar, procurando resolver una problemática de la vida cotidiana; selección de uno o más Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS); configuración de la identidad de su emprendimiento; elección de roles y autoridades.

Módulo 1: El desafío. Contenidos:

- Introducción. Espíritu emprendedor. Cualidades. Pasos del emprendedor.
- Autoconocimiento. Habilidades, intereses y propósito.
- Presentación personal y mundo laboral. CV. LinkedIn.
- Emprendedor e intraemprendedor.
- Relaciones laborales y formas de contratación.
- Tipos de emprendimiento. Triple impacto. Nuevas economías.
- Tipos jurídicos y formas de las organizaciones.

Tareas del módulo: a partir de la elección de un Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) se propuso reflexionar e identificar problemáticas o necesidades cercanas a cada grupo de estudiantes. Se realizó, en cada emprendimiento, una lluvia de ideas en donde los jóvenes expresaron sus propios intereses e inquietudes y posibles soluciones a los problemas planteados.

Para acompañar a cada curso, se realizaron visitas virtuales para abordar el contenido teórico y desarrollar actividades prácticas.

² Grabaciones disponibles en Anexo III

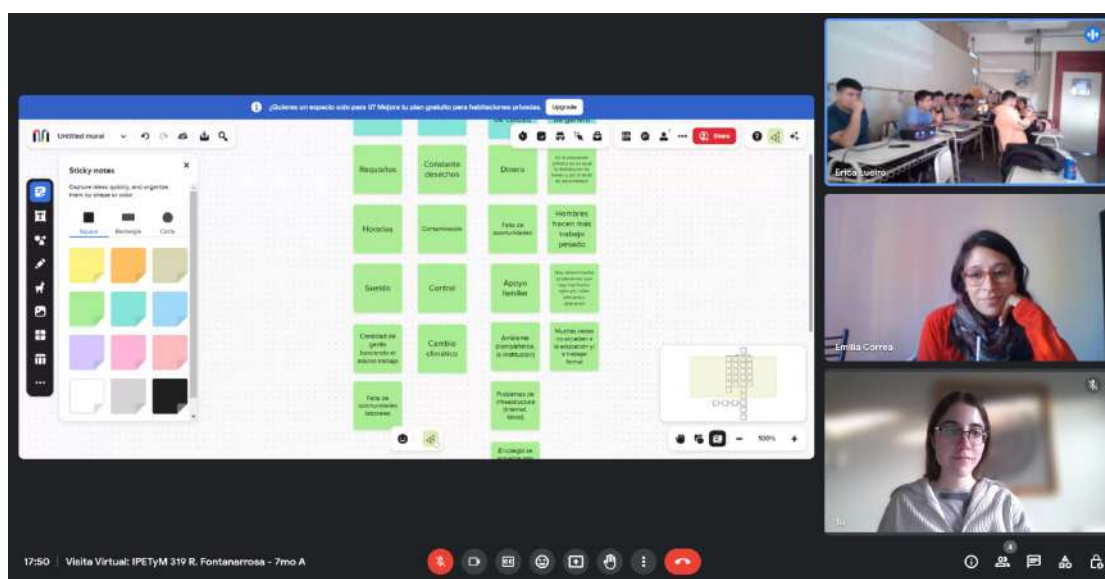


Captura de pantalla - Visita IPem 144 Mariano Moreno Anexo Villa los Altos - Extraída de Meet

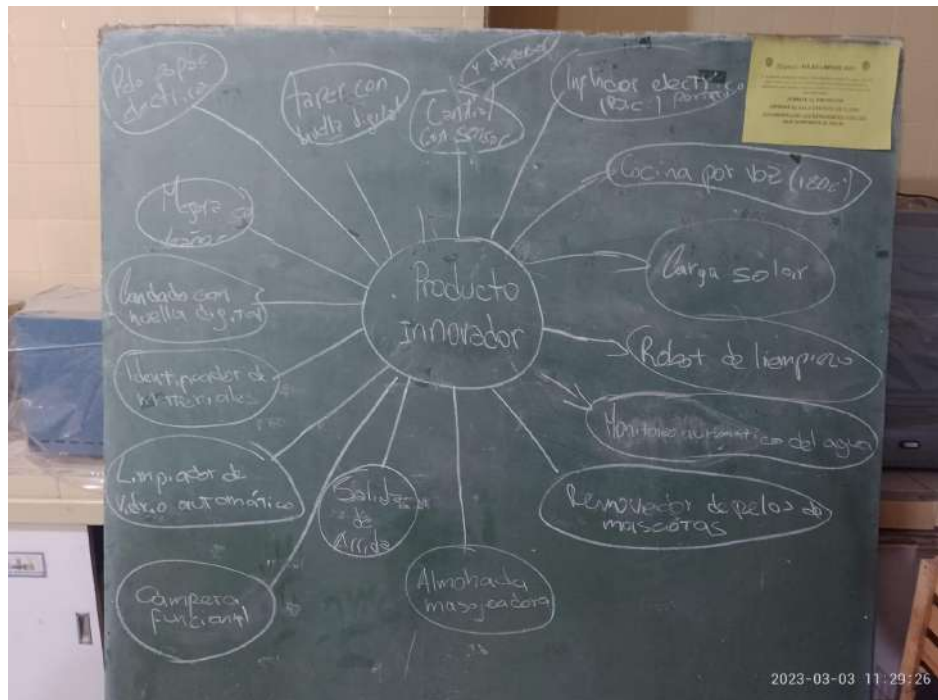
Módulo 2: Empatizar. Contenidos:

- Innovación social para la elección del producto o servicio.
- Design thinking. Etapas.

Tareas del módulo: a partir del abordaje de la metodología de Design Thinking se trabajó en el primer paso: “Empatizar”, para ello, se abordaron cuatro técnicas para que los estudiantes pudieran tomar conciencia de las necesidades y problemáticas de su entorno. Las técnicas trabajadas fueron: observación; entrevista; mapa de empatía; agrupamiento de ideas.



Captura de pantalla - Visita IPETyM 319 - Extraída de Meet

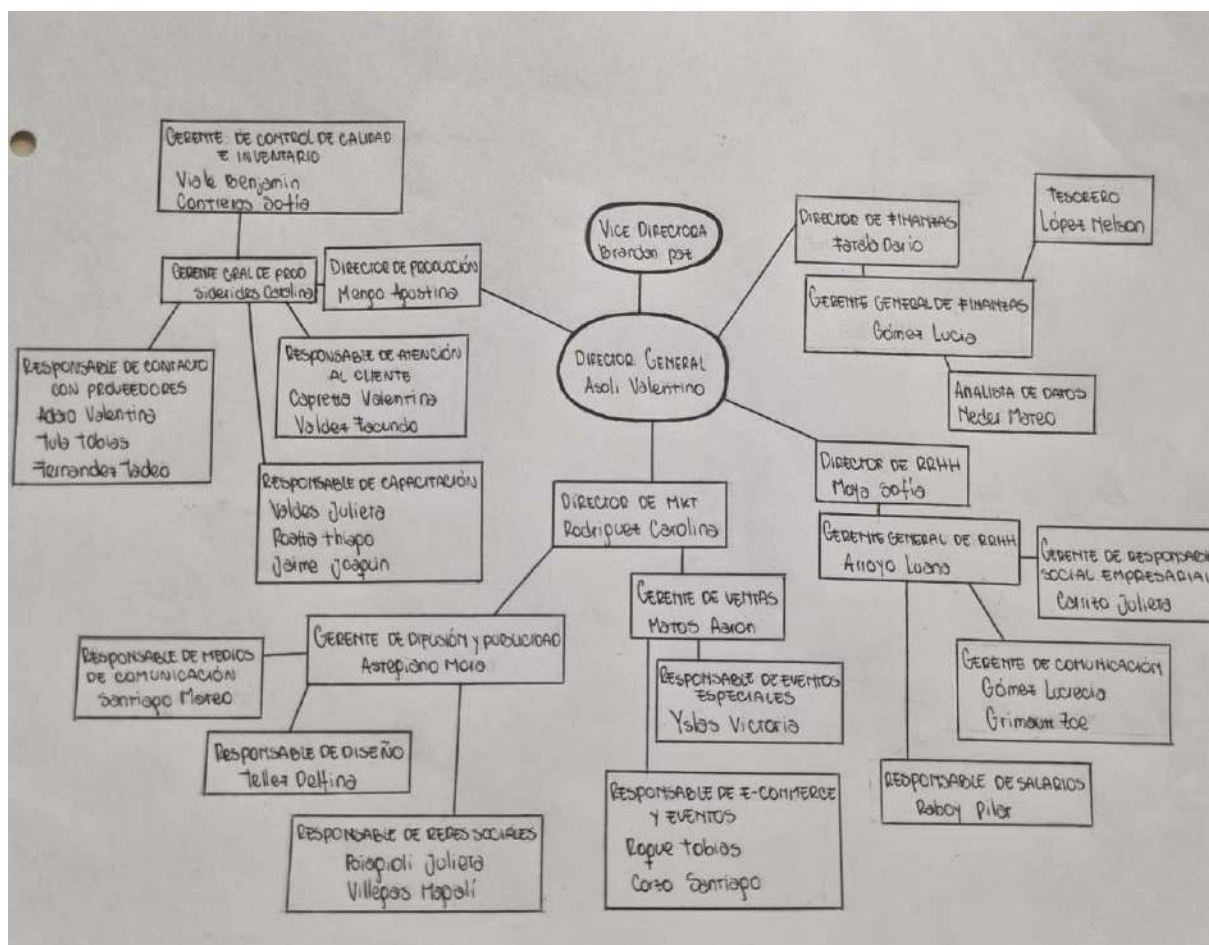


Captura de pantalla - Visita IPET 259 - Extraída de Meet

Módulo 3. Definir. Contenidos:

- Funciones en la organización. Organigrama. Áreas.
- Elección de autoridades.
- Investigación de mercado.

Tareas del módulo: se desarrolló el segundo paso de la metodología Design Thinking: "Definir". En esta instancia se les pidió a los estudiantes que delimiten de forma precisa el problema, de modo tal que puedan dar cuenta a qué usuario se dirigen, cuál es la necesidad que plantean y por qué las identifican como una necesidad de ese usuario. Por otra parte, en este módulo, también, se definió los roles y autoridades de cada emprendimientos, para ello, se elaboró un organigrama del equipo. Dicho organigrama se envió a cada facilitador:



Captura de pantalla - Organigrama - Instituto Nuestra Señora del Sagrado Corazón



Visita presencial - Instituto Técnico Renault - Registro propio

Módulo 4. Idear. Contenidos:

- Design thinking. Paso 3: Idear.
- Diseño de producto/servicio y evaluación.

Tareas del módulo: una vez definido con claridad el problema que se va a abordar, se les solicitó a los estudiantes que realicen una lluvia de ideas para definir un producto o servicio que pueda dar una solución a la problemática seleccionada. Se les solicitó que eligieran las mejores tres soluciones y se realice una investigación de mercado de las mismos.

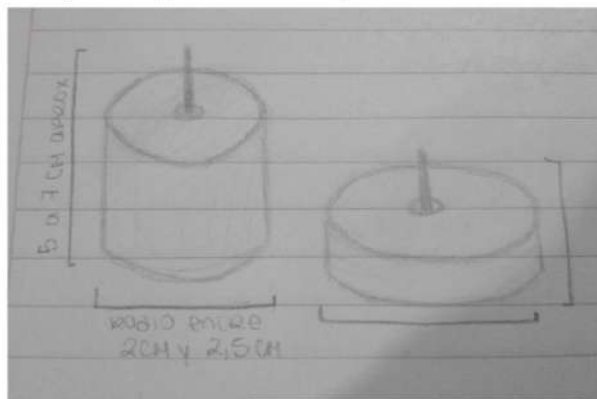
Módulo 5. Prototipar. Contenidos:

- Formas de prototipar.
- Estatuto.

Tareas del módulo: seleccionada la solución finalista, se le pidió a cada emprendimiento que realicen un prototipo para perfeccionar el producto o servicio elegido, como así también estimar tiempos de producción.

Control de Calidad durante el proceso productivo, debemos corroborar la calidad de los materiales, que las esencias huelan bien y sean las adecuadas. Una vez finalizado el producto, debemos de probarlo con el fin de saber que cumple con el fin establecido: que la mecha prenda bien y tenga la llama adecuada, que no suelte un aroma distinto al deseado, etc. En el caso de que se aparezca un reclamo por parte de un cliente, lo que haremos es reponer la vela vendida, la cual podría haber fallas durante la producción, previo a eso analizaremos el producto devuelto para ver cuál podría ser el error y así no cometerlo una segunda vez. Las sub-áreas listadas son las que pensamos utilizar durante el proceso de producción para el microemprendimiento, puesto que creemos son las más importantes para este producto. Descartamos sub-áreas como la de Mantenimiento, ya que el trabajo a realizar es muy artesanal y no requiere de materiales propensos a fallas.

Algunas imágenes de ideas para realizar la vela, algunas reglas de centímetros o tamaño de velas que iban a quedar acorde a los gastos.



Captura de pantalla - Obispo Caixal

Módulo 6: Testear. Contenidos:

- Propiedad intelectual.
- Identidad del emprendimiento. Propósito. Misión, visión, valores. Nombre, marca, logo.
- Formas de testear.
- Emprendimientos estéticos y gastronómicos: condiciones bromatológicas obligatorias.
- Política organizacional. Propuesta de valor.

Tareas del módulo: en este módulo, se les solicitó crear la identidad de su emprendimiento. De acuerdo con el producto o servicio elegido se les solicitó a cada curso justificar su cumplimiento con las condiciones obligatorias propuestas por el programa. Por otro lado, también se impulsó que cada emprendimiento abra sus redes sociales e inscriba su emprendimiento en el sitio web del programa.



Instituto Don Orione



Instituto Santo Domingo - Logo

Por otro lado, en la primer etapa del programa también se desarrollaron las siguientes *actividades complementarias*:

Primera incubación

Publica para salir del modo de pantalla completa

ETAPA 1 - Módulos 1 al 5

1 ETAPA DE ORGANIZACIÓN

En esta etapa, tu equipo y vos van a elegir y diseñar su **producto o servicio**. Nuestra propuesta es que reúna las siguientes características:

- Que sea **innovador**.
- Que responda a una **problemática real** que te interese.
- Que se proyecte con una mirada de **triple impacto**.
- Que pueda ser desarrollado dentro del marco de este programa.

¡Todo un desafío!

Además, tendrán que definir los cargos de cada uno de los miembros del emprendimiento y seleccionar a sus cinco autoridades. Para alcanzar estos primeros objetivos,

Captura de pantalla - Incubación 1 - Extraída de Zoom

En la primera Incubación se desarrollaron los contenidos teóricos correspondientes a los seis primeros módulos del programa.



Captura de pantalla - Conversación Inspiradora 1 “Design Thinking”- Extraída de Youtube

En la Primera Conversación Inspiradora se trabajó sobre la metodología del Design Thinking. En esta instancia se tuvo como spikers a Mariana Veiga y Francisco Santolo.

Por otro lado, también durante esta etapa, emprendimientos de Córdoba participaron de una invitación especial de Junior Achievement Américas quien preparó una Masterclass sobre Gestión de Proyectos.



Captura de pantalla - Masterclass en Gestión de proyectos - Extraída de Zoom

Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 2 (junio y julio)

En la segunda etapa del programa se trabajó en cómo desarrollar un emprendimiento, para ello se abordó contenidos financieros, se realizó proyecciones financieras y se explicó cómo realizar un modelo de negocio con el modelo CANVAS y CANVAS B. Las nociones teóricas y las actividades prácticas de esta etapa corresponden a los módulos 7 y 8.

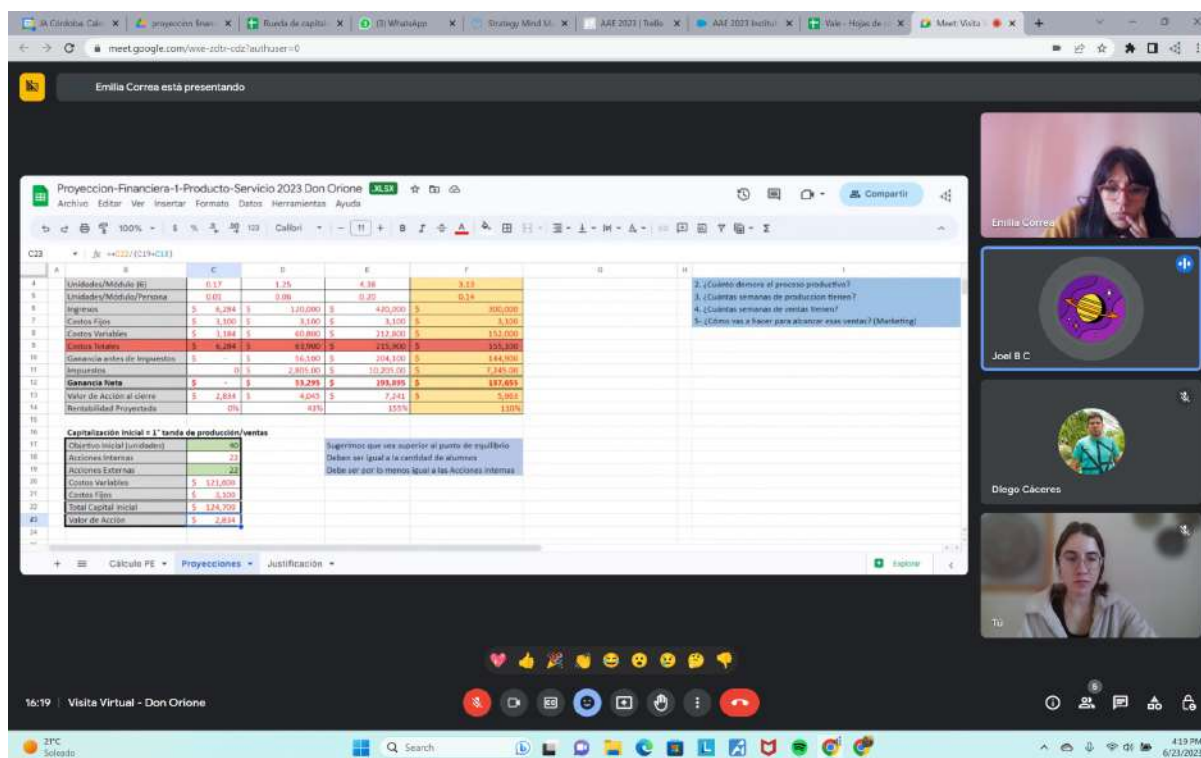
Módulo 7: CANVAS. Contenidos:

- Modelo de negocio. Canvas. Canvas B.
- Proyección financiera.
- Precio. Punto de equilibrio.
- Financiamiento. Inversores. Acciones.
- Plan de negocios.
- Remuneraciones. Comisiones. Premios.
- Viabilidad financiera y económica. Capitalización.

Tareas del módulo: se trabajó en acomplejar el modelo de negocio, cada emprendimiento eligió entre el CANVAS tradicional y el CANVAS B. Se realizó una proyección financiera calculando los costos fijos y variables. Se definió cuánto capital inicial se debía recaudar.



Visita presencial - IPEM 138 - Registro propio



Captura de pantalla - Visita virtual Instituto Don Orione - Extraída de Meet

Módulo 8: Pre Rueda de Capitalización. Contenidos:

- Gestión de equipos. Responsabilidades y motivación.
- Elevator Speech.
- Billeteras Virtuales.
- Estrategias de marketing. Canales de venta, publicidad y distribución.
- Costos fijos y variables.

Tareas del módulo: los estudiantes se prepararon para la capitalización del emprendimiento, en este instancia la Fundación Junior Achievement Córdoba puso a disposición de los emprendimientos la posibilidad de participar de la Rueda de Capitalización Presencial como así también, en conjunto con Junior Achievement Argentina, se habilitó la Rueda de Capitalización Online. Para participar de estas instancias, los emprendedores aprendieron a hacer su elevator pitch para convencer a sus accionistas externos de que inviertan en su proyecto.



Visita presencial - Preparación de Pitch - Instituto de la Inmaculada- Registro propio



Visita presencial - Preparación del Pitch - Integral Manuel Belgrano

Por último, en la segunda etapa del programa, se llevó adelante la Rueda de Capitalización. Se trató de un espacio opcional pensado para que los emprendimientos tuvieran la posibilidad de ofrecer sus acciones a potenciales accionistas externos. El mismo, se desarrolló en dos modalidades: presencial y online. Para participar de estas instancias se pidió de forma obligatoria la entrega de proyección financiera, modelo de negocios Canvas y video Pitch.



En la Rueda presencial participaron veinticinco emprendimientos de distintas localidades de la provincia (Villa Dolores, Villa Allende, Río Cuarto, Dean Funes, La Calera y Capital). El evento duró dos días y tuvo la siguiente estructura que se repitió en ambas jornadas:

Apertura de la Rueda: la directora de la Fundación Elina Etchart dio unas palabras de bienvenida al espacio y agradeció la presencia de los asistentes.

Presentación de los emprendimientos: cada grupo tuvo de entre tres a cinco minutos para desarrollar su Pitch y contar su propuesta de valor. En el primer día participaron 10 emprendimientos y en el segundo día participaron 15.

Venta de acciones: una vez que todos los participantes expusieron en el auditorio, se procedió a invitar a los asistentes a los stands de cada emprendimiento para invertir en los mismos.

Cierre: se agradeció a docentes, padres, estudiantes, aliados de la Fundación por acompañar a los jóvenes.



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio

Por otra parte, en algunas instituciones educativas de localidades del interior que no pudieron viajar a la Ciudad se replicó el sistema propuesto para la Rueda de Capitalización Presencial y se realizaron de forma local. Por ejemplo, el Instituto Superior Presbítero Juan Vicente Brizuela invitó a empresarios locales a escuchar las propuestas de los jóvenes emprendedores.



RUEDA DE CAPITALIZACIÓN

5 de julio
de 19 a 21:30hs

¡Impulsá el futuro emprendedor!



ESTUDIANTES DE ENTRE 16 Y 18 AÑOS DEL INSTITUTO BRIZUELA BUSCAN REUNIR EL CAPITAL NECESARIO PARA INICIAR UN EMPRENDIMIENTO.



entreamigos@institutobrizuela.edu.ar



19:00 hs - Apertura
19:30 hs - Presentación de Proyectos
20:30 hs - Venta de Acciones



Instituto Privado Pbro. Juan Vicente Brizuela
Italia 251 - Villa Dolores



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio



Rueda de capitalización presencial - Registro propio

En simultáneo, también se llevó a cabo la Rueda de Capitalización Online. En este caso, los potenciales accionistas pudieron acceder a los emprendimientos de todo el país durante una semana, del 23 de junio al 02 de julio.

Categorías

- FIN DE LA POBREZA Y EL HAMBRE
- COMUNIDADES SUSTENTABLES Y SALUDABLES
- EQUIDAD SOCIAL
- PAZ, JUSTICIA Y ALIANZA
- PRESERVACIÓN ECOLÓGICA Y ACCIÓN POR EL CLIMA
- TRABAJO, PRODUCCIÓN E INDUSTRIAS RESPONSABLES
- OTRO
- TODOS

Jurisdicción

Trabajo, producción e industrias responsables

Natural Glow

Natural Glow, "Cuida tu piel, muestra tu confianza". Somos un emprendimiento cordobés, dedicado a la elaboración de mas...

VALOR DE LA ACCIÓN: **\$ 1.185** Cerrado

Grado de capitalización: 100%

5 corazones Compartir

Comunidades sustentables y saludables

Biocare

Plantín de tomate cuya semilla esta inoculada para prevenir enfermedades de la planta, desarrollado en conjunto con el INTA...

VALOR DE LA ACCIÓN: **\$ 500** Cerrado

Grado de capitalización: 100%

15 corazones Compartir

Preservación ecológica y acción por el clima

AWARE

El emprendimiento ofrece lápices plantables con semillas, envueltos en un packaging biodegradable y sustentable. ...

VALOR DE LA ACCIÓN: **\$ 430** Cerrado

Grado de capitalización: 100%

6 corazones Compartir

Biocare

Plantín de tomate cuya semilla esta inoculada para prevenir enfermedades de la planta, desarrollado en conjunto con el INTA.

Comunidades sustentables y saludables

BIOCARE
Tomates Biofertilizados

VALOR DE LA ACCIÓN: **\$ 500**

Grado de capitalización: 100%

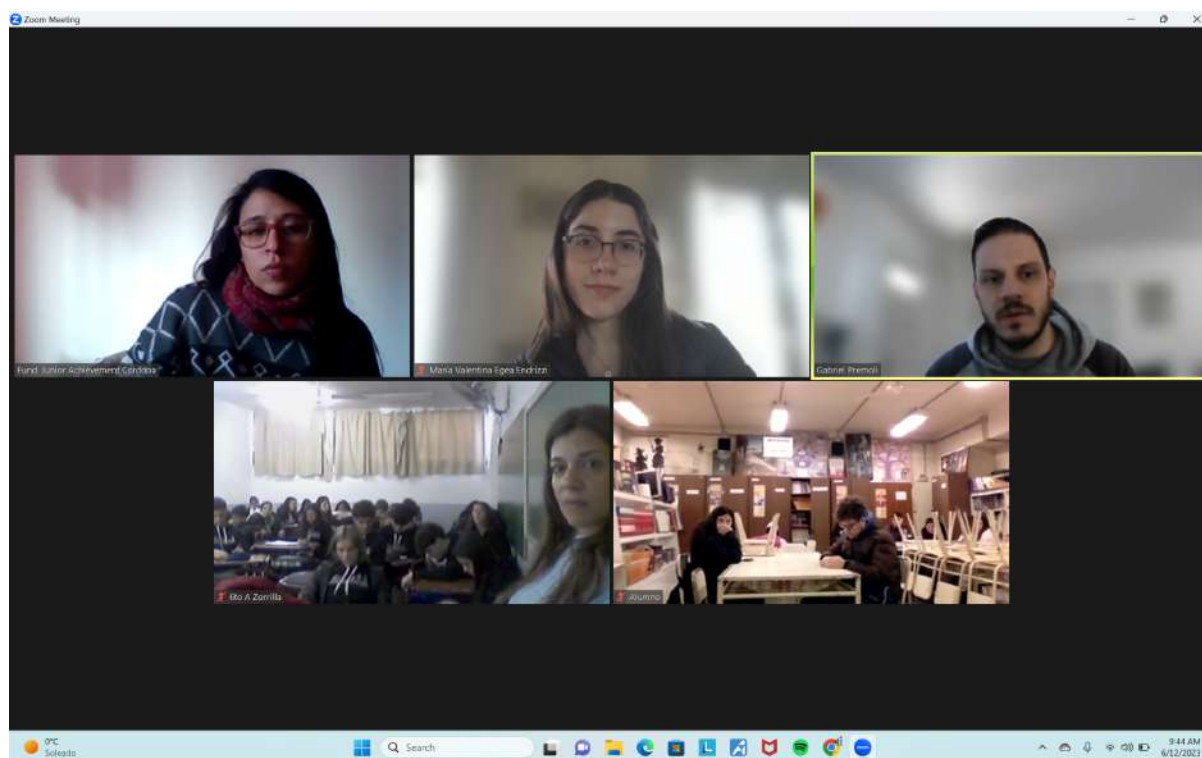
Producto/Servicio: **Tomates Biofertilizados**

Precio del producto: **\$ 500**

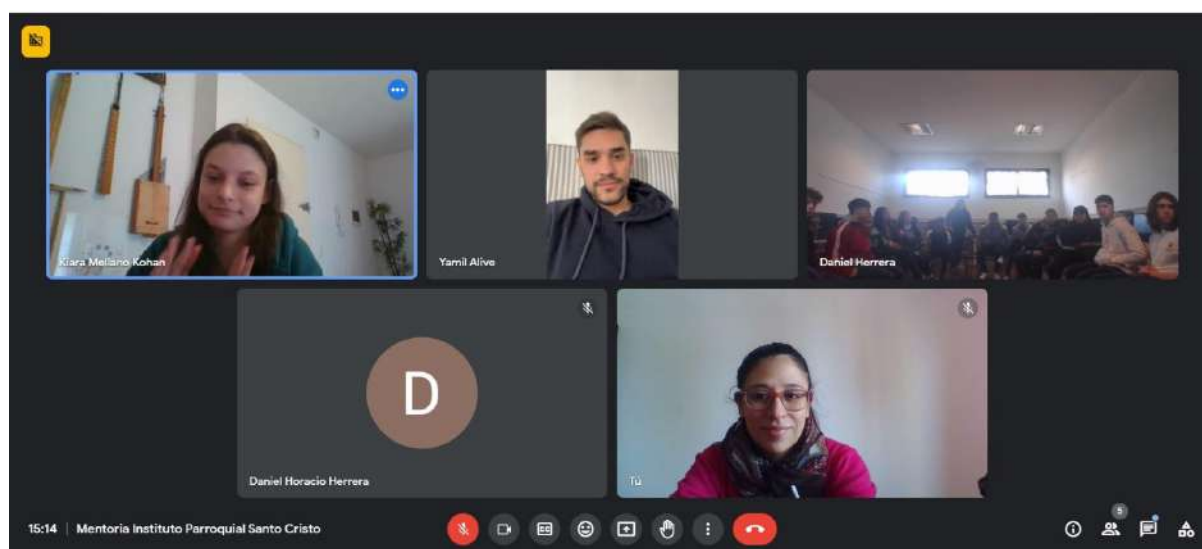
Meta de venta (unidades): **300**

Captura de pantalla - Rueda de Capitalización Online: emprendimientos cordobeses - Extraída de la web

Por último, durante esta etapa también se realizó a lo largo de una semana, desde el lunes 12 hasta el viernes 16 de junio, un espacio adicional denominado como "mentorías", estas se tratan de un espacio propicio para incentivar a los estudiantes a interesarse sobre el mundo emprendedor, para ello, se convocó a profesionales que desarrollan o desarrollaron un emprendimiento. En esta instancia, a su vez, se buscaron mentores con experiencia en el área administrativa a fin de preparar a los estudiantes de la mejor forma para que puedan reunir los fondos para su proyecto.



Captura de pantalla - Mentoría virtual - 12 de junio - Extraída de Zoom



Captura de pantalla - Mentoría virtual - 16 de junio - Extraída de Meet



Mentoría presencial - 22 de junio - Instituto Nuestra Señora del Sagrado Corazón - Registro propio



Mentoría presencial - 23 de junio - Instituto Técnico Renault - Registro Propio

Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 3 (Agosto, Septiembre y Octubre)

En la tercera etapa del programa “Administración”, se desarrolló el contenido teórico sobre gestión comercial y contable, como así también gestión del proceso de producción del emprendimiento. En esta etapa se comenzó con la producción y organización del producto o servicio elegido y se establecieron las tareas publicitarias y de marketing para la venta. Por otra parte, los emprendimientos presentaron sus balances por áreas en la instancia de Auditoría y participaron de la Feria de Emprendimientos.

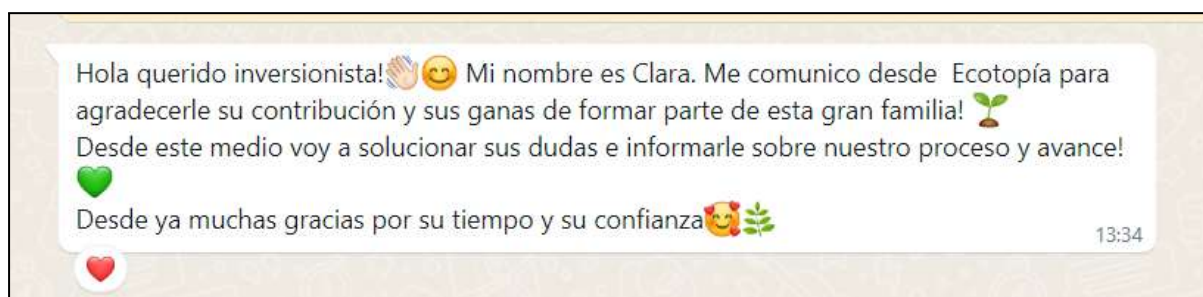
Los contenidos teóricos-prácticos de esta etapa se trabajaron en los módulos del 9 al 14 que se desarrollarán a continuación.

Módulo 9: Post Rueda de Capitalización. Contenidos:

- Reflexiones y aprendizajes sobre la instancia de capitalización.
- Comienzo de producción.
- Planificación y preparación para las ventas del producto o servicio.

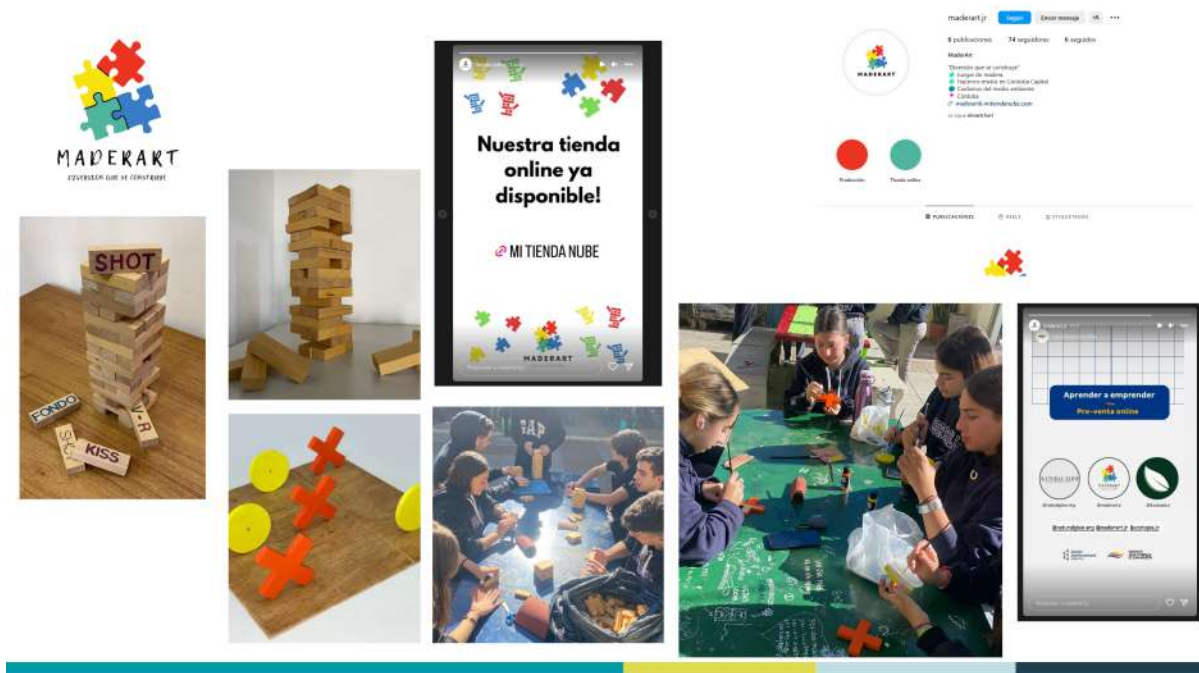
Tareas del módulo: en este módulo los estudiantes reflexionaron sobre el proceso de capitalización y la experiencia de vender acciones, en este sentido, también aprendieron a comunicarse con sus accionistas externos para dar cuenta de los avances del emprendimiento. Por otra parte, con el dinero recaudado en la Rueda de Capitalización se compraron los insumos necesarios para comenzar con el proceso de producción del producto o servicio seleccionado para llevar a cabo.

Como parte del aprendizaje de gestión del proyecto, se les pidió a los estudiantes que desglosen el trabajo en tareas por áreas y organicen las mismas según prioridad para poder cumplir con los tiempos y objetivos de producción. En este sentido, por ejemplo, desde el área de RRHH, a través del Responsable de Comunicación con Accionistas, se les informó a los mismos los avances del emprendimiento:



Print de pantalla Red Social Whatsapp - Instituto Juan Zorrilla de San Martín

En cuanto al área de producción, cada emprendimiento organizó sus procesos productivos, estableció agendas y cronogramas y dividió tareas y responsabilidades entre los miembros del equipo.



Producción Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Emprendimiento Maderart



Producción Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Emprendimiento Natural Glow

Traslascina



Producción Instituto Agrotécnico "Stella Maris" - Emprendimiento Traslascina

Alegría reciclada



Producción Instituto Agrotécnico “Stella Maris” - Emprendimiento Alegría Reciclada

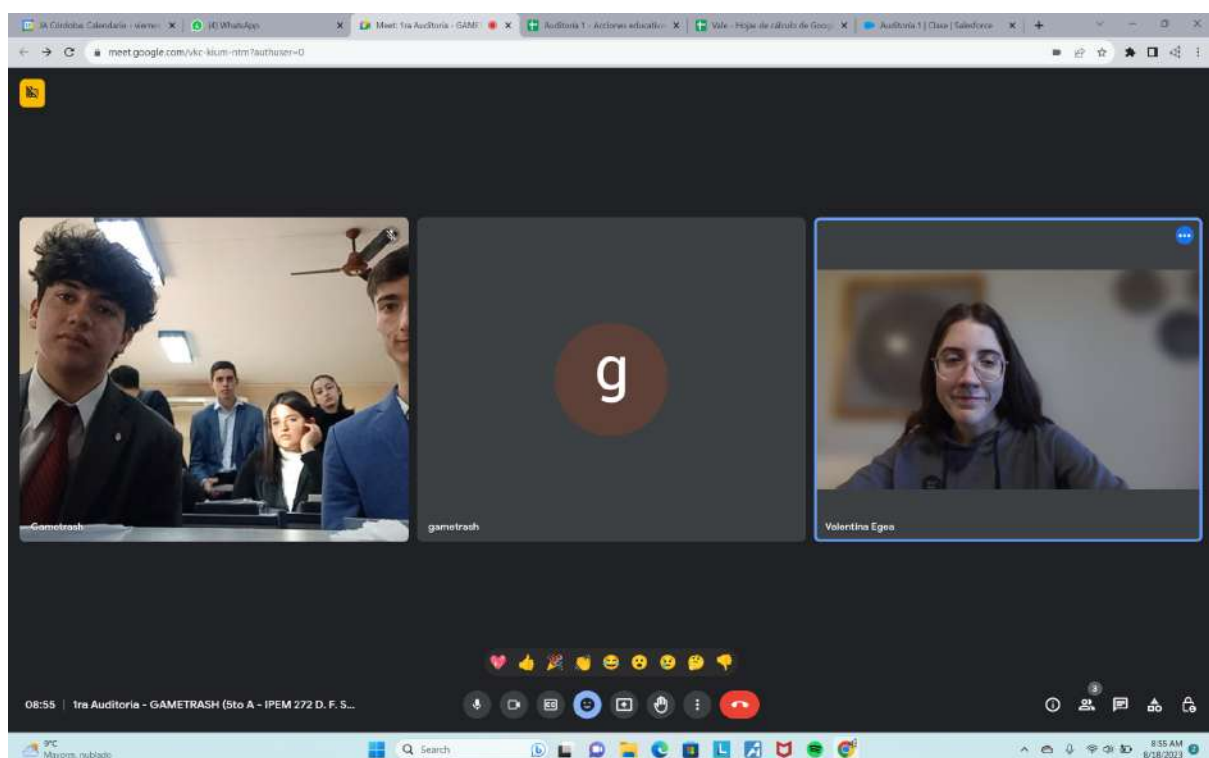
El comienzo de la producción es una instancia importante para los emprendimientos porque se ponen en práctica las planificaciones establecidas, como así también, se vuelve al Modelo de Negocio CANVAS y se establecen ajustes y mejoras en caso de ser necesario.

Módulo 10: Pre auditoría. Contenidos:

- Qué es una auditoría. Funciones.
- Transparencia y buena organización de los emprendimientos.

Tareas del Módulo: los estudiantes realizaron la evaluación de mitad de programa y presentaron sus balances por área en la instancia de Auditoría de medio término. En este módulo, también, se registraron los insumos, los productos terminados y las ventas o preventas de acuerdo con la organización de cada emprendimiento.

La Auditoría consistió en un encuentro sincrónico realizado entre un facilitador del programa que cumplió el rol de auditor y los directores del emprendimiento. En este espacio se les realizó preguntas a cada una de las áreas que giraron en torno a: descripción del estado general del emprendimiento; descripción de la problemática que buscan resolver; propuesta de valor y desarrollo del triple impacto; estrategias de producción y organización del proceso productivo; datos financieros.



Captura de pantalla Meet - Primer Auditoría - IPEM 272



Captura de pantalla Meet - Primer Auditoría - Colegio de la Inmaculada

Autoguardado

Auditoría 1 - L...

Lorenzo Ledesma Reyes

Archivo Inicio Insertar Diseñar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda Acrobat

Calibre

Formato condicional

Formato como tabla

Estilos de celdas

Calcular

Edición

Avaluar datos

B9

	C	D	E	F	G	H
1	18 de agosto de 11:00 a 12:00 hs	Perfiles de la auditoría	Resumen	Resumen	Resumen	Resumen
2	Ledesma Reyes	O. General	2	Jose Cruz Suarez	3.8	3
3	Reyes	O. Marketing	2	Gabriela Guerrero	4.5	4.4
4	Reyes	O. Finanzas	2	Diego Abad	5	5
5	Reyes	O. Producción	2	Agustín Medina	4.1	3
6	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
7	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
8	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
9	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
10	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
11	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
12	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
13	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
14	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
15	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
16	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
17	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
18	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
19	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
20	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
21	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
22	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
23	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
24	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
25	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
26	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
27	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
28	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
29	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
30	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
31	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
32	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
33	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
34	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
35	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
36	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
37	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
38	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
39	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
40	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
41	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
42	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
43	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
44	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
45	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
46	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
47	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
48	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
49	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
50	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
51	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
52	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
53	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
54	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
55	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
56	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
57	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
58	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
59	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
60	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
61	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
62	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
63	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
64	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
65	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
66	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
67	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
68	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
69	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
70	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
71	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
72	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
73	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
74	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
75	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
76	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
77	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
78	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
79	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
80	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
81	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
82	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
83	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
84	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
85	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
86	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
87	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
88	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
89	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
90	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
91	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
92	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
93	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
94	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
95	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
96	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
97	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
98	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
99	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4
100	Reyes	O. Otros	2	Diego Gomez	4.7	4.4

Guia Planilla Puntaje

meet.google.com/fhw-wegw-wnm?auth=...

Calendarario

Tiempo

Gmail

WhatsApp

Salvador

Recurso AAE

Andrea Chacón

Lorenzo Ledesma Reyes

Auditor...

Captura de pantalla Meet - Primer Auditoría - Instituto Pb. Juan Vicente Brizuela

Por su parte, en el marco de la Auditoría de medio término, se les preguntó a los estudiantes sobre los aportes y aprendizajes de la experiencia de mentoría y se les solicitó que realizaran una conclusión conjunta de lo vivenciado hasta el momento. Los estudiantes rescataron lo siguiente:

¿Participaron de la mentoría? ¿Qué les pareció esta experiencia?	Pudimos darnos cuenta de algunos puntos flojos del emprendimiento y nos sirvió para trabajar en ellos, fue positivo tener la mentoría de forma presencial.
Conclusión conjunta. Próximos pasos.	Tuvimos que ajustar los costos por la inflación. Ahora, estamos en proceso de calcular los insumos necesarios y proseguir con la producción.

Captura de pantalla - Inst. Francisco Luis Bernárdez - Extraída de Google Form

¿Participaron de la mentoría? ¿Qué les pareció esta experiencia?	Fue muy útil para resolver las dudas en torno a la proyección financiera. La duda más grandes que teníamos era cómo calcular las acciones y nos ayudó a resolver ese problema. Hablaron de la experiencia personal y nos les sirvió para pensar en otras cosas.
Conclusión conjunta. Próximos pasos.	Organizar la feria local, continuar con la producción. Estamos más satisfechos con el nuevo producto.

Captura de pantalla - PROA Marcos Juárez - Extraída de Google Form

En este sentido, se considera que los jóvenes lograron comprender cómo se organiza un emprendimiento, cómo elaborar un modelo de negocio, establecer las bases financieras del proyecto, cómo desarrollar estrategias de marketing y cómo vender y potenciar sus productos en el marco del desarrollo de un emprendimiento.

Durante este módulo, también, se desarrollaron dos actividades complementarias: la Tercera Conversación Inspiradora y la Tercera Incubación.

Tercera Conversación Inspiradora Equipo y Liderazgo



Captura de pantalla - Extraída de YouTube

La Tercera Conversación Inspiradora estuvo destinada a abordar los temas relacionados con organización de equipo y liderazgo. En la misma participó María Luz Colombarolli, parte del área de selección de personal de HBC; Mariano Poggi, encargado del equipo de selección de personal de HBC; Enrique Rosello, jubilado con una larga trayectoria en el área de RRHH.

Tercera Incubación



Captura de pantalla - Extraída de YouTube

En la Tercera Incubación se desarrollaron los contenidos teóricos de Marketing y Marketing digital. Se trabajó en cómo elaborar una tienda virtual y en cómo aprovechar las redes sociales.

Módulo 11: Post auditoría. Contenidos:

- Reflexiones y aprendizajes.
- informe post auditoría.
- Recibos de ventas.

Tareas del Módulo: los emprendedores compartieron realizaron una reflexión grupal sobre la auditoría y elaboraron sus conclusiones de este espacio y del emprendimiento en general. Conjuntamente con la auditoría, realizaron su informe de medio término en el cual desarrollaron aspectos importantes de cada una de las direcciones. Por otro lado, a la par de producir y vender, los estudiantes analizaron cómo mejorar la experiencia del usuario y mejorar las ventas, para ello, se desarrollaron herramientas para la gestión del proyecto.

De acuerdo con lo solicitado, los estudiantes detallaron, en sus informes, las estrategias de marketing para dar a conocer su emprendimiento al público objetivo delimitado en el modelo de negocio CANVAS, por ejemplo:³

³ Ver redes sociales de los emprendimientos en Anexo V

MARKETING:

El producto que ofrece nuestro emprendimiento es un **“sets matero”** confeccionado con tela reutilizada para darle una segunda vida a prendas que por diferentes motivos son descartadas o esperan en nuestros placares por una segunda oportunidad, pensamos en esta estrategia con el fin de promover el consumo de productos eco amigables para contagiar la economía circular ya que en este último tiempo estuvo muy presente el cuidar al medioambiente para combatir el calentamiento global. Sumado a esto, nuestros productos tienen diseños personalizados y originales para el gusto de cada uno.

El producto que ofrecemos tiene un costo de \$2.500 y está destinado a adolescentes, jóvenes, adultos y ancianos que vivan en Argentina y que elijan la practicidad a la hora de cebar un buen mate, el producto aporta comodidad y resuelve las dificultades de espacio a la hora de transportar el mate.

Analizamos nuestra competencia en el mercado y detectamos una rivalidad escasa ya que nuestro producto se basa en utilizar materiales reciclados lo cual otras marcas no, además. Nos especializamos en utilizar el triple impacto en nuestra zona y alrededores. Este modelo se basa en 3 conceptos: valor económico; mirada social e impacto ambiental.

Elegimos comercializar el producto a través de redes sociales principalmente Instagram, como así también una página web del emprendimiento, donde daremos a conocer nuestro producto y nuestros clientes nos podrán realizar consultas y pedidos online de los productos según el diseño que más desean.

El producto les llegará a través de los envíos que realicen los responsables de **“E-Commerce y envíos”**, o acordamos un punto de encuentro con nuestros clientes para que puedan retirar su producto.

Captura de pantalla - Instituto Pbro. Juan Vicente Brizuela -Extraída de PDF del informe

Del mismo modo, también dieron cuenta de su gestión financiera a través de especificar de qué modo llevaron adelante el control de gastos:

INTERNAS			EXTERNAS		MOVIMIENTOS (al 26/7)			
TRANSFERENCIA	Martina Sala	\$1483	\$20.762	\$4.415	\$25.177	\$12.000	Caro (mano de obra)	\$7.677
	Malena Giordano	\$1483						
	Franca Sibilla	\$1483						
	Amparo Palmieri	\$1483						
	Valentina Fourcade	\$1483						
	Ailen Barrionuevo	\$1483						
	Angelina Berardo	\$1483						
	Azul Salas	\$1483						
	Maximo Corzo	\$1483						
	Tiziano Orge	\$1483						
	Santiago Bedzent	\$1483						
	Facundo Rossini	\$1483						
EFECTIVO	Isabella Rinaldi	\$1483	\$5.932	\$3000	\$9.000	\$5.500	Caro (madera)	
	Facundo Aguirre	\$1483						
	Amanda Quijada	\$1483						
	Alma Angeli	\$1483						
	Felipe Tosolini	\$1483						
	Francisco Gimenez	\$1483						
\$26.694			\$7.415		\$34.177			\$10.477

Captura de pantalla - Instituto Juan Zorrilla de San Martín-Extraída de PDF del informe

La Cuarta Conversación Inspiradora abordó cómo desarrollar estrategias de marketing. En esta actividad participó como spiker Luz Bonello, emprendedora y parte del equipo de marketing de Telecom; German Visciarelli, fundador de la compañía Con Amor, especialista en marketing para PYMES.

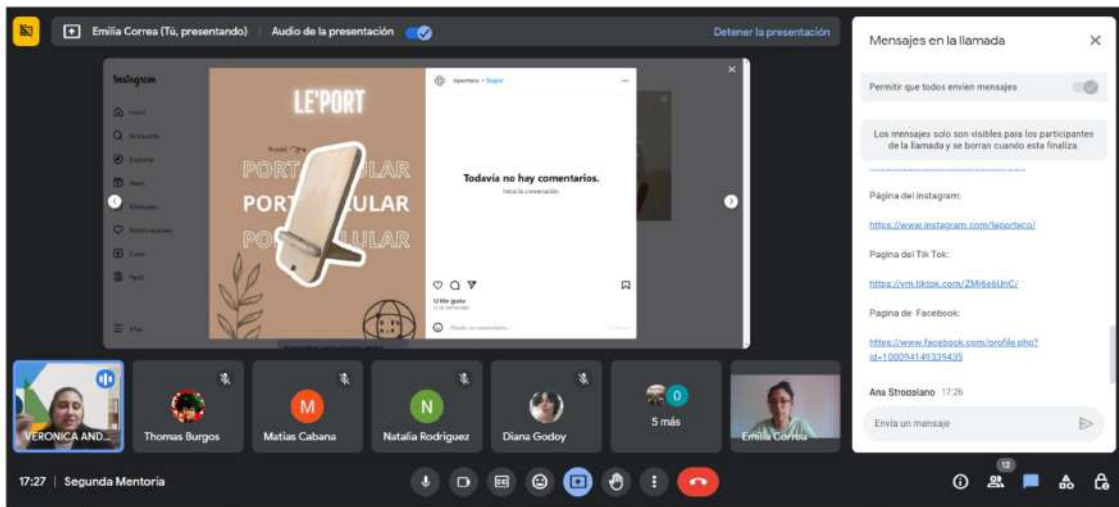
Cuarta conversación inspiradora Marketing



Captura de pantalla - Extraída de YouTube

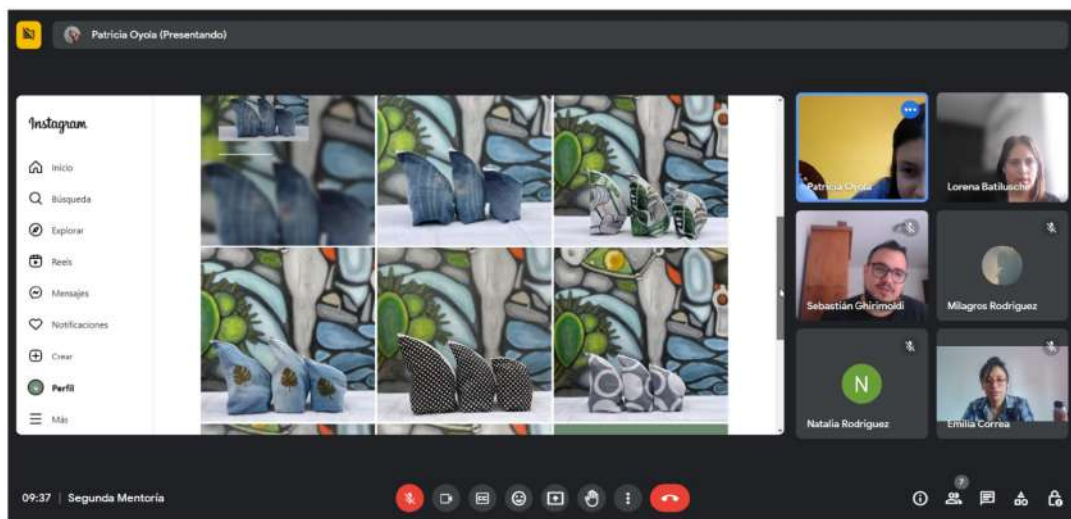
Por otro lado, durante esta etapa también se llevó a cabo, a lo largo de una semana, desde el lunes 25 hasta el viernes 29 de septiembre, el espacio de “mentorías”, en esta oportunidad se buscó preparar a los emprendedores para el momento de ventas denominado como “Feria de Emprendimientos”. Los mentores revisaron, en conjunto con cada emprendimiento, sus redes sociales y sus tiendas virtuales con el fin de asesorarlos y potencializar al máximo las mismas.

Segunda Mentoría



Captura de pantalla - Mentoría Lunes 25/09 - Extraída de Meet

Segunda Mentoría



Captura de pantalla - Mentoría 26/09 - Extraída de Meet

Módulo 12: Pre Feria de Emprendimientos. Contenidos:

- Estrategias de ventas.
- Canales de venta online.
- Flujo de caja. Balance.

Tareas del Módulo: se implementaron estrategias de marketing digital (en redes sociales y/o sitio web), como así también estrategias de marketing presencial. Se difundieron los emprendimientos en cada comunidad. Se inscribieron para participar de la Feria de Emprendimientos online y presencial.

Cada emprendimiento eligió si quería participar de la Feria de Emprendimientos presencial y/u online, ambas instancias optativas.

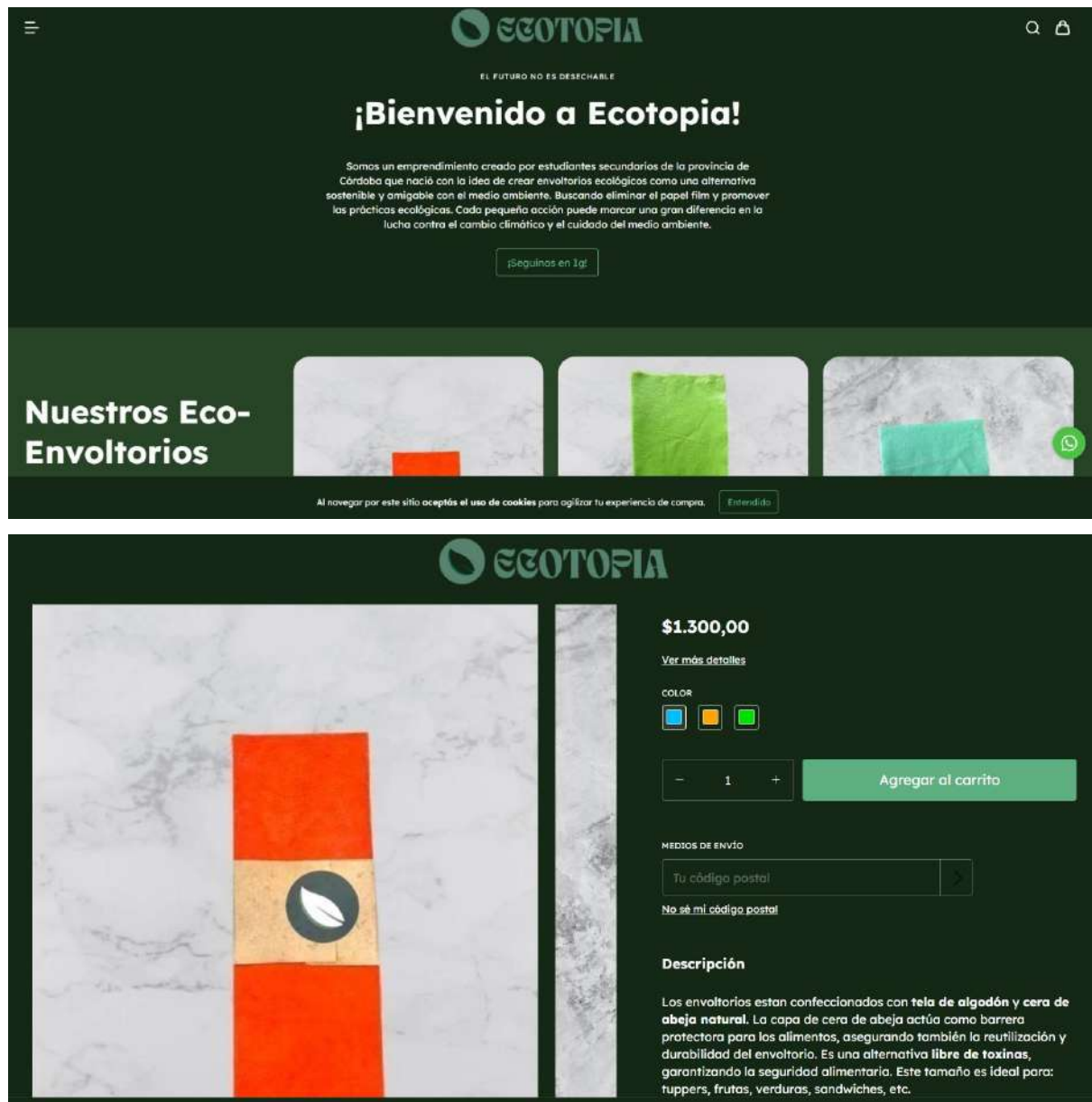


La feria de emprendimientos online se desarrolló durante la semana del 22/09 al 02/10 a través del Centro de Recursos del programa. Para participar cada emprendimiento elaboró su propia tienda virtual.



Captura de pantalla - Extraída de la web Centro de Recursos

En las tiendas virtuales, cada emprendimiento realizó una breve descripción del mismo, colocó una foto real del producto y especificó los medios de pago y envió.



Captura de pantalla - Tienda Virtual - Emprendimiento Ecotopia

La **Feria de Emprendimientos Presencial** se desarrolló durante cuatro días, del 05/10 al 08/10, en las inmediaciones del Córdoba Shopping. Para participar los emprendimientos prepararon su stock de productos, como así también la decoración de su stand, prepararon sus medios de pago y sus talonarios de recibos.



Feria de Emprendimientos - 05/10/2023



Feria de Emprendimientos - 06/10/2023



Feria de Emprendimientos - 07/10/2023



Feria de Emprendimientos - 08/10/2023

De la Feria de Emprendimientos presencial participaron un total de 32 emprendimientos (formaron parte 8 emprendimientos diferentes por día).



Feria de Emprendimientos - 07/10/2023 - Luisina Rodriguez, facilitadora del programa; Elina Etchart Directora Ejecutiva de Junior Achievement Córdoba; Gisela Veritier Directora del Consejo de Junior Achievement Córdoba; Lorenzo Ledesma Reyes Facilitador del Programa

Por otro lado, algunos emprendimientos organizaron ferias y stands en sus instituciones educativas para potenciar sus ventas y dar a conocer sus productos.



Feria de Emprendimientos - Instituto Juan Zorrilla de San Martín



Feria de Emprendimientos - Instituto Juan Zorrilla de San Martín

En esta oportunidad, también, el emprendimiento Traslascina compitió en la Feria de ciencias 2023 con el producto desarrollado en el marco del programa.⁴

⁴ Ver notas en Anexo VI



Feria de Ciencias - Instituto Agrotécnico "Stella Maris"

Módulo 13: Company of the Year (COY). Contenidos:

- ¿Qué es el COY?
- Presentación de informe y pitch para competencia internacional.

Tareas del Módulo: este módulo es optativo, por lo cual la tarea consistió en la inscripción a la competencia, la elaboración de un informe y la grabación de un video pitch.

El COY es una competencia de la cual participan 15 países, se realizará durante el transcurso de tres días en la ciudad de una de las sedes regionales durante noviembre del corriente año.

Esta competencia, es una excelente oportunidad para generar vínculos con emprendedores de distintas culturas y países. Además, durante esos días hay instancias de capacitación para seguir formándose como emprendedor. Serán evaluados por un jurado internacional que premiará a los mejores.

En Argentina se presentaron cincuenta y cuatro emprendimientos, de los cuales diez colegios pertenecen a la provincia de Córdoba. Los inscriptos se sometieron a dos evaluaciones de las cuales se seleccionaron cinco emprendimientos de toda Argentina para competir junto con otros emprendedores de distintos lugares de latinoamérica.

Informes COY



APRENDER A EMPRENDER



Captura de pantalla - Informe COY - Emprendimiento Kalos - Emprendimiento Aware



Instituto
Inmaculada
Tercera Orden
Franciscana



JA Córdoba
Miembro de JA Argentina
Córdoba - Argentina

Docente: Jardón, María José

Coordinador: Luisina Rodríguez

Escuela: Instituto de la Inmaculada

Oficina JA: Junior Achievement Córdoba, Argentina

Ciudad: Córdoba capital, Argentina



Año: 2023

JA Córdoba

RESUMEN EJECUTIVO

Nombre de la compañía: Kalos

Eslogan: "Tu cuidado desde la raíz"

Misión: Nuestra misión es impulsar un cambio positivo en la industria de productos capilares al proporcionar soluciones innovadoras y sostenibles. Estamos comprometidos con la creación de shampoo y acondicionador sólidos de alta calidad que reduzcan la huella ambiental y fomenten un estilo de vida más consciente. A través de nuestro enfoque en el reciclaje de latas de atún y diseños inspirados en la biodiversidad, aspiramos a concienciar sobre la importancia de preservar la vida terrestre y submarina para las generaciones presentes y futuras.

Visión: Ser un emprendimiento de jóvenes cordobeses comprometidos con el cuidado del medioambiente, la responsabilidad social y económica. Buscamos que Kalos sea sinónimo de innovación, empaque ecológico y diseños inspirados en la biodiversidad. Queremos inspirar a más personas a adoptar prácticas de consumo conscientes y a contribuir a la protección de nuestro planeta, al tiempo que disfrutan de productos de cuidado personal de alta calidad.

Propósito: Promover la cultura de prácticas sostenibles en la vida diaria de nuestros clientes.

Producto: Shampoo y acondicionador sólido en un empaque transportable y reciclado.

Recursos Financieros

Cotización del dólar al 08/08/2023: 5000,00

Factores:

- Capital inicial: \$121.750
- Valor nominal de la acción: \$1305 - 88 acciones
- Prima de emisión: \$ 9.520
- Ventas (objetivo): \$ 840.000
- Utilidad Neta: \$ 9.685,25

Valor de la acción al finalizar el programa

- Valor de la acción al cierre: \$ 3184,2 - Rendimiento: 148%

Descripción General de la Compañía

Somos una empresa innovadora fundada por un grupo de jóvenes estudiantes apasionados por la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. Nuestra misión es revolucionar la industria de los productos capilares al ofrecer una alternativa ecológica y conveniente: shampoo y acondicionador sólidos. Eliminamos la necesidad de botellas de plástico al ofrecer estas barras compactas que duran mucho más que sus contrapartes líquidas, lo que reduce significativamente el desperdicio de envases. Además, estas barras vienen en envases creativos y sostenibles: latas de atún

PRODUCCIÓN

Nuestra compañía se dedica a la fabricación de kits higienizantes para viajes, idea que tomamos de la necesidad de aquellos que necesitan bañarse fuera de casa y no pueden transportar productos convencionales.

Tomamos latas de atún que serán descartadas luego de su uso y las recondicionamos para transformarlas en kits shampoo y acondicionador sólido.

Nuestro producto se divide en tres partes: las latas y las tapas, el packaging y el shampoo-acondicionador.



KIT ESTÁNDAR (SHAMPOO-ACONDICIONADOR)	
Objetivo General: 280 unidades/160 latas.	Objetivo Semanal: 11 unidades/62 latas.
Objetivo General por Alumno: 4.5u/13 latas.	Objetivo Semanal por Alumno: 0.7u/3.5 latas.
Producción Actual: 20 unidades.	
KIT EDICIÓN LIMITADA (SH-AC + JABÓN)	

Captura de pantalla - Informe COY - Emprendimiento Kalos

De la primera evaluación, tres de los emprendimientos de Córdoba lograron quedar entre los diez primeros puestos y uno de ellos entre los cinco finalistas que representarán al país en noviembre.

Manik	PBA
KALOS	Córdoba
Ecoclean	PBA
Biohmec	GBA
CleanVibe	PBA
Aminna	Córdoba
ARTBLOCK	Misiones
JugAlas	GBA
TRASLASCINA	Córdoba
Catarsis	CABA

Los diez primeros seleccionados recibieron una devolución sobre el Video Pitch realizada por Patrick Summers, presidente del consejo de Junior Américas, a continuación se comparte su aporte para los emprendimientos de Córdoba:

Kalos:

Buen trabajo, equipo KALOS. ¡Felicidades por la presentación de su video! La calidad del contenido me impresionó profundamente. A continuación, comparto algunas oportunidades de mejora:

El video es muy sólido en cuanto a contenido, logrando cumplir con la solicitud inicial.

El video logra reflejar de manera efectiva el impacto que el programa tuvo en el grupo, lo cual es un punto muy destacable.

Por otro lado, hubiera sido recomendable aprovechar plenamente la duración de dos minutos asignados en la consigna, ya que esto hubiera ayudado a profundizar aún más en la presentación y persuasión de su proyecto.

Aminna:

¡Buen trabajo, equipo Aminna! Quiero felicitarlos sinceramente por el video que han presentado; su calidad realmente me impresionó. Lo que más me gustó fue que el contenido no se enfocó en la mera promoción del producto o la búsqueda de inversores, como se había requerido. Además, lograron aprovechar de manera eficiente los dos minutos que tenían disponibles según las pautas proporcionadas.

Sin embargo, me gustaría señalar algunas áreas en las que podrían mejorar. Aunque el video aborda parcialmente las razones por las cuales el proyecto merece ser finalista del COY, considero que podrían profundizar más en este aspecto. Sería beneficioso que expliquen con mayor detalle por qué su programa se destaca y merece el reconocimiento.

Además, hubiera sido valioso incluir información sobre el impacto que el programa tuvo en el grupo o la comunidad a la que se dirige. Esto hubiera ayudado a fortalecer su propuesta y demostraría de manera más sólida cómo su proyecto generó un cambio positivo.

Traslascina:

¡TRASLASCINA! Felicitaciones por la presentación del video. A continuación, les comparto algunas áreas de mejora que podrían potenciar aún más su proyecto:

Clarificar la propuesta de valor: Hubiera sido beneficioso si el video destacara de manera más clara por qué su proyecto merece estar entre los finalistas del COY. ¿Qué lo hace único y valioso?

Mostrar impacto y aprendizajes: Hubiera sido enriquecedor incluir elementos que reflejen el impacto del programa en el grupo, como los aprendizajes adquiridos y los desafíos superados. Esto hubiera agregado profundidad y autenticidad a su presentación.

Aprovechar el tiempo asignado: Recuerden que tenían un límite de dos minutos. Hubiera sido conveniente asegurarse de utilizar este tiempo de manera eficiente para transmitir toda la información importante y mantener la atención de la audiencia.

El emprendimiento Kalos, del Instituto de la Inmaculada, representó a Córdoba y junto con Biohmec JAC, Ecoclean y Manik representaron a Argentina en la competencia 2023.



Durante los tres días de competencia, los emprendimientos fueron evaluados por doce jurados en tres instancias: la Feria de compañías, donde cada emprendimiento armó su stand en el cual mostraron sus productos y conversaron con los jurados; también tuvieron una instancia en la cual prepararon un pitch de 5 minutos; y, por último, una entrevista donde se les preguntó por el desarrollo y crecimiento dentro del programa Aprender a Emprender.

Kalos desarrolló como emprendimiento un transportador de cosméticos sólidos, elaborado con materiales reciclados. Para fundamentar la selección de su producto se basaron en dos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Vida Submarina y Vida de Ecosistemas Terrestres. Asimismo, como parte de su política

social y empresarial se aliaron y trabajaron en colaboración con dos organizaciones: la ONG Las Omas y la Fundación Soles, a fin de impactar positivamente en la sociedad.



*Representantes equipo Kalos; María José Jardón, docente del Instituto de la Inmaculada;
Bernardo Brugnoli, Director Ejecutivo en Junior Achievement Argentina - Stand COY -
Registro propio*



Representantes del equipo Kalos; Leonardo Matellotto, Director de Desarrollo en JA Worldwide; Lucila Bonifacio, Coordinadora de Operaciones - Stand COY - Registro propio



Representantes equipo Kalos - Pitch COY - Registro propio



Representantes equipo Kalos - Entrevista COY - Registro propio

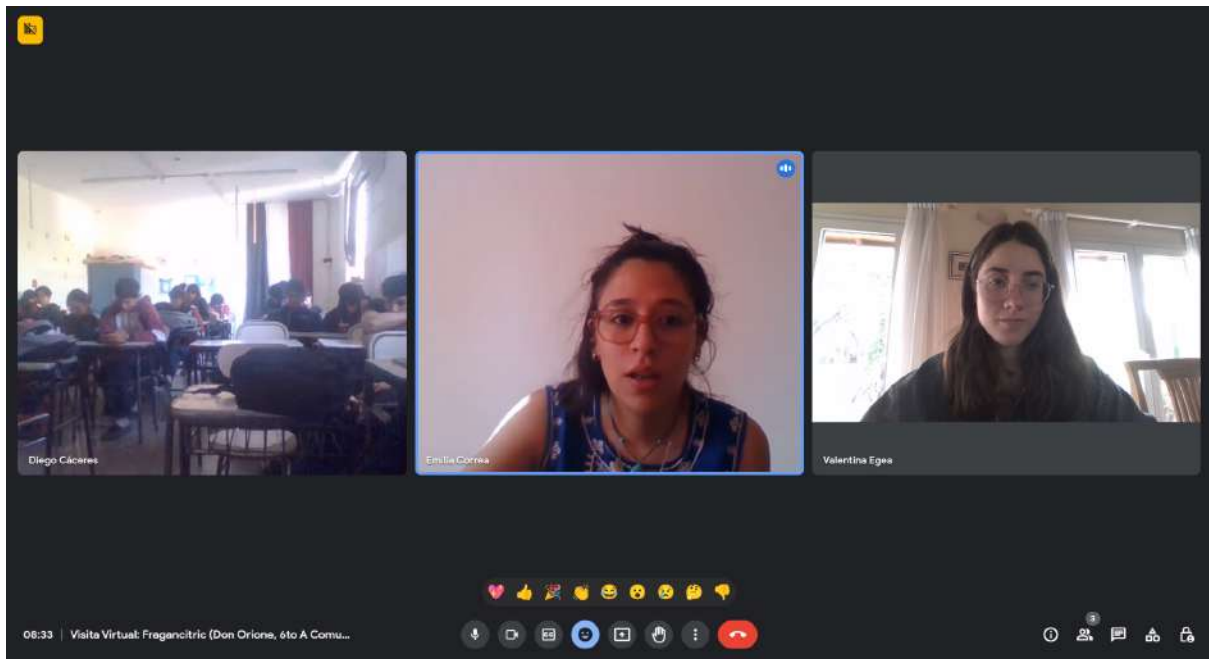
El emprendimiento que quedó seleccionado como la Mejor Compañía de Américas fue Manik, de la provincia de Buenos Aires, Argentina.

Módulo 14: Post Feria de Emprendimientos. Contenidos

- Aprendizajes y reflexiones.
- Deudas, stock remanente

Tareas del Módulo: en esta instancia del programa, los emprendedores contabilizaron su stock remanente e idearon un plan de liquidación del mismo. También saldaron sus deudas y cobraron pagos atrasados.

En este módulo se acompañó a los emprendimientos a planificar estrategias de ventas del stock de productos sobrantes, o bien, para alcanzar el objetivo de ventas planteado.



Captura de Pantalla - Visita Colegio Don Orione - Extraída de Meet

Algunos emprendimientos realizaron campañas de difusión y venta en fechas especiales como el día de la madre.



Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Emprendimiento Natural Glow

Estructura del programa Aprender a Emprender: Etapa 4 (Noviembre - Diciembre)

En la cuarta etapa del programa, Liquidación, se desarrolló el contenido teórico necesario para que los estudiantes liquiden la organización, en este sentido, se focalizó sobre cómo realizar los cierre de registros contables, cómo disolver el directorio, se detallaron los lineamientos de elaboración del informe final y se preparó la Auditoría de cierre. Asimismo, en esta etapa, los emprendedores que cumplieron con las actividades del programa pudieron rendir el examen internacional Entrepreneurial Skill Pass (ESP), certificación otorgada por Junior Achievement Américas en alianza con la Organización de Estados Americanos y la Comisión Europea. Las nociones teóricas y las actividades prácticas de esta etapa corresponden a los módulos 15 y 16.

Módulo 15: Liquidación. Contenidos:

- Liquidación. Dividendos. Impuestos
- Valor final de la acción
- Carta a accionistas

Tareas del módulo: los estudiantes se prepararon para la segunda auditoría; realizaron el cierre de registros contables; pagaron salarios y comisiones; pagaron dividendos a accionistas y enviaron una carta a accionistas externos; pagaron los impuestos.

En este módulo se acompañó a los estudiantes para que pudieran realizar el cierre de los registros contables de cada emprendimiento y elaborar una carta a los accionistas en la cual puedan dar cuenta de lo acontecido a lo largo de la implementación del programa.

Para el cierre de registro contable se les solicitó a los emprendedores que completen un cuadro con los ingresos y egresos; las ganancias y las pérdidas; el balance y un resumen de ventas y de la producción.

Proyección financiera:

APRENDER A EMPRENDER

CIERRE CONTABLE	
CUADRO DE INGRESOS y EGRESOS	
A. INGRESOS POR VENTAS	= \$ 82.400,00
GASTOS	
B. MATERIALES	\$ 15.121,00
C. SUELDOS	\$ 8.400,00
D. COMISIONES	\$ -
E. OTROS GASTOS	\$ 1.250,00
F. TOTAL DE GASTOS (B+C+D+E)	= \$ 24.851,00
G. GANANCIA (O PÉRDIDA) BRUTA SIN IMPUESTOS (INGRESOS MENOS TOTAL DE GASTOS) (A - F)	= \$ 57.549,00
H. PROVISIONES PARA IMPUESTO A GANANCIAS (5% de G)	\$ 2.877,45
I. GANANCIAS (PÉRDIDAS) NETAS DESPUÉS DE IMPUESTOS (G - H)	= \$ 54.671,55
VALOR FINAL DE LA ACCIÓN	
J. GANANCIA (PÉRDIDA) NETAS SIN IMPUESTO (VALOR DE I)	\$ 54.671,55
K. CAPITAL ACCIONARIO INICIAL	\$ 25.070,00
L. TOTAL (J + K)	\$ 79.741,55
M. CANTIDAD DE ACCIONES EMITIDAS (INTERNAS Y EXTERNAS)	23
N. VALOR FINAL DE LA ACCIÓN (L ÷ M)	\$ 3.467,02

Calcular el 5% de este valor y volverlo en la celda de abajo

El capital recaudado con la venta de acciones internas y externas

- Cantidad de accionistas (externos e internos): 23
- Capital inicial recaudado: \$25.070
- Costos fijos: \$15.121
- Costos variables: \$21.350
- Punto de equilibrio: 29,21u
- Ganancias y rentabilidad proyectadas: 83%

Números al cierre:

- Ingresos totales: \$82.400
- Costos totales: \$24.851
- Ganancias/ pérdidas: \$57.549
- Rentabilidad: 44%
- Impuesto a las ganancias: \$2877,45

IPEM 192 Dr. José Ramón Ibáñez - 6to B - Taplán "El Jardín de Ramón"

Para realizar el pago de los dividendos a los accionistas, entonces, los emprendimientos calcularon las ganancias totales y, de acuerdo con la cantidad de accionistas, determinaron el valor final de la acción; el Área de Finanzas se encargó de distribuir el dinero correspondiente y adjuntar los comprobantes de pago en el Informe Final.

Números al cierre:

- Ingresos totales: \$143.096,60
- Costos totales: \$100.374,90
- Ganancias/ pérdidas: \$40.585,61
- Rentabilidad: 143%
- Impuesto a las ganancias: \$2.136,09
- Unidades vendidas: 400
- Precios: pre-venta \$350 – feria y venta directa \$400

Valor de la acción:

- Al inicio: \$430
- Al cierre: \$1.044,93

*Instituto Privado Sagrado Corazón - 6to B -
Aware*



Transferencia realizada

Enviado

N° de operación: 1079701190

Realizada el 25/OCT/2023 - 22:59 h

Empresa de origen
Naranja X

Desde
Alejo Marquez Basano

Datos de la cuenta
1614059256

CUIT de origen
20464563963

CBU/CVU de destino
2850774540095448079808

Concepto
Varios

Total \$ 2.089,86

Naranja Digital Campaña Financiera S.A.U. es una entidad financiera autorizada por el Banco Central de la República Argentina. Los fondos en las cuentas están garantizados conforme las normas aplicables. Términos y condiciones en [Naranja X](#)

NaranjaX

Como parte del cierre del emprendimiento, los estudiantes también debieron realizar una carta a los accionistas. A lo largo del programa, cada emprendimiento debió mantener comunicación con los mismos para contarles los avances (ya sean positivos o negativos). En este sentido, la carta a los accionistas externos funciona como cierre de las comunicaciones entre emprendimiento-inversionistas. El fin de la misma radicó en comunicar qué y cómo rindieron las inversiones realizadas, es decir, si obtuvieron pérdidas o ganancias.

Carta a los accionistas:

Señor/a Accionista:

Queremos informarle que Luffah liquidó sus activos y concluyó sus operaciones el día 20/10/23. Es un placer informarle que hemos tenido un buen funcionamiento, hemos logrado cumplir muchos de nuestros objetivos como así también, hemos logrado el incremento del monto de su inversión. Su inversión original, de \$850, a crecido un 110% de rentabilidad por lo que su inversión en la actualidad cotiza a \$1.746,42.

Cuando comenzamos el emprendimiento decidimos producir y vender esponjas vegetales, establecimos distintos objetivos por lo que diseñamos estrategias para poder alcanzar cada uno de ellos, supimos resolver distintos desafíos y obstáculos que se nos han presentado. Juntamos el capital necesario a través de la venta de nuestras 34 acciones externas y nuestras 34 acciones internas, a un precio de \$850 cada una de ellas.

Al día de la fecha, logramos vender 158 unidades. Con ello, pagamos los salarios y todos los gastos que ha tenido nuestra empresa, la ganancia resultante es de \$107.470.

En resumen, hemos realizado todas las funciones que una empresa lleva a cabo y cada uno de nuestros directores llevó un registro detallado de su área. Como en cualquier organización, nos hemos encontrado con diferentes problemáticas en las cuales tuvimos que tomar decisiones, las más beneficiosas para todos los integrantes, que nos permitieron incorporar conocimientos, herramientas que nos ayudaron a poder llevar adelante nuestra empresa. Aprendimos a trabajar en equipo, a tomar decisiones en conjunto y a respetar las ideas y pensamientos de los demás compañeros.

Queremos agradecerle por confiar en nosotros y en nuestro proyecto, por su interés y su participación. Sin usted, no hubiera sido posible llegar hasta aquí.

Gracias por su confianza y su apoyo, Luffah.

Instituto Nuestra Señora del Sagrado Corazón - 5to C - Aware

Por otra parte, durante este módulo se desarrolló, en el marco de las actividades complementarias, la cuarta incubación. En este encuentro se realizó un repaso del contenido correspondiente al módulo 14 (cierre de etapa de ventas) y se desarrolló el contenido de los módulos 15 (cómo realizar una liquidación) y 16 (pautas para la elaboración del informe final y auditoría de cierre).

Cierre contable

APRENDER
A EMPRENDER

CUADRO DE INGRESOS y EGRESOS

A. INGRESOS POR VENTAS Y/O DONACIONES		=	\$ -
GASTOS			
B. MATERIAL	\$ -		
C. SUELDOS	\$ -		
D. COMISIONES	\$ -		
E. OTROS GASTOS	\$ -		
F. TOTAL DE GASTOS (B+C+D+E)		=	\$ -
G. GANANCIA (Ó PÉRDIDA) BRUTA SIN IMPUESTOS			
(INGRESOS MENOS TOTAL DE GASTOS) (A - F)		=	\$ -
H. PROVISIONES PARA IMPUESTO A GANANCIAS			
(5% de G)			\$ -
I. GANANCIAS (PÉRDIDAS) NETAS			
DESPUÉS DE IMPUESTOS. (G - H)		=	\$ -

Módulo 16: Auditoría Final. Contenidos:

- Auditoría y evaluación final
- Informe final

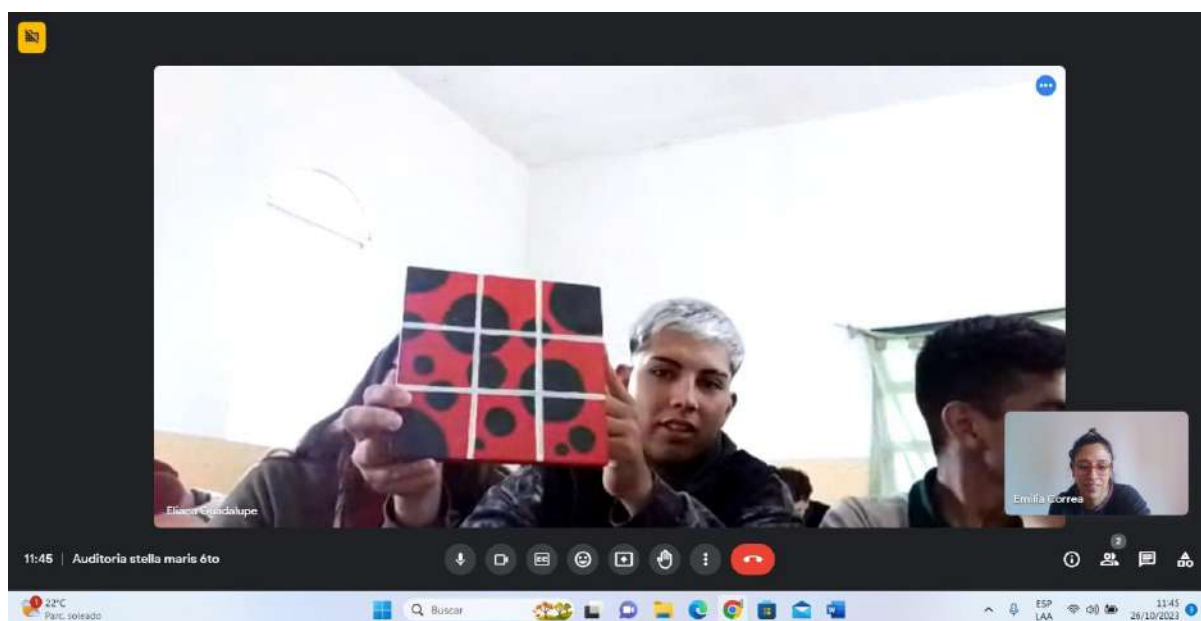
Tareas del módulo: se analizó y evaluó la experiencia del programa; se realizó la auditoría final; se entregó el informe final; se rindió el examen Entrepreneurial Skills Pas (ESP).

El último módulo del programa estuvo destinado a reflexionar sobre la experiencia del programa, como así también, a poder identificar aprendizajes y herramientas útiles para la inserción en el mundo laboral. Estas reflexiones se realizaron a través de dos formatos: la auditoría y el informe final.

La Auditoría de Cierre consistió en un encuentro sincrónico realizado a través de la plataforma Meet. En este encuentro los estudiantes debieron dar cuenta del estado de cada área del emprendimiento y responder preguntas en torno a: estrategias de marketing implementadas; cierre de producción y organización de la misma; programa de liquidación de stock y remanente; cierre contable; asimismo, se les pidió que reflexionen sobre las herramientas y aprendizajes que consideran que el programa les brindó, como así también sobre los diferentes espacios complementarios brindados en el programa.



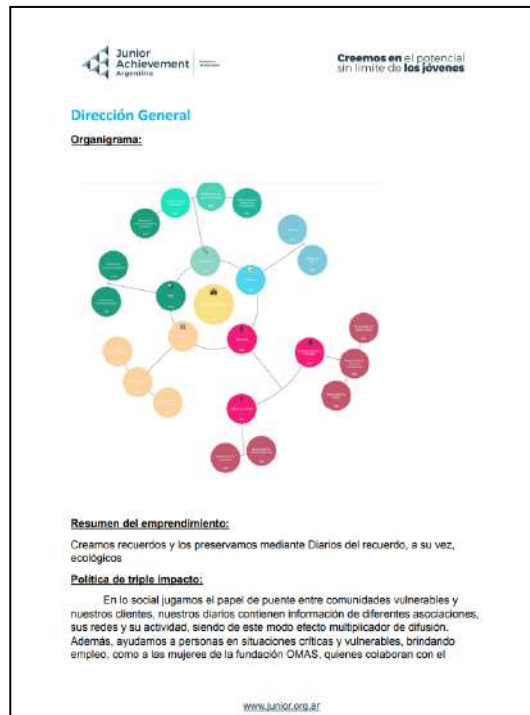
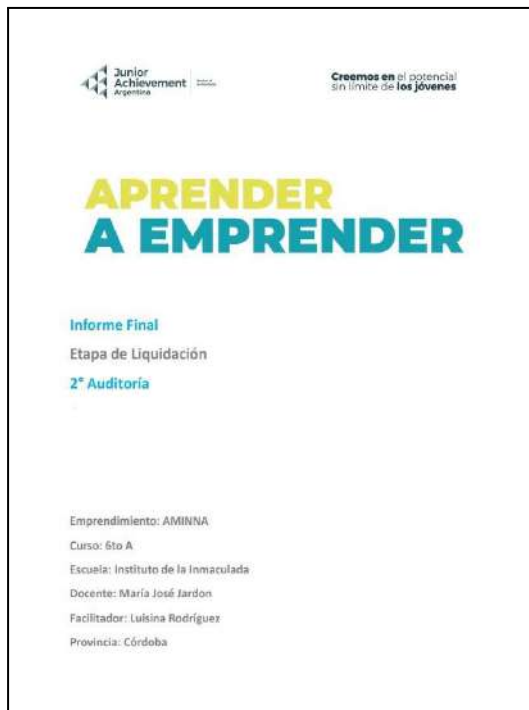
Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Emprendimiento Natural Glow- Segunda Auditoría - Captura de pantalla extraída de Meet



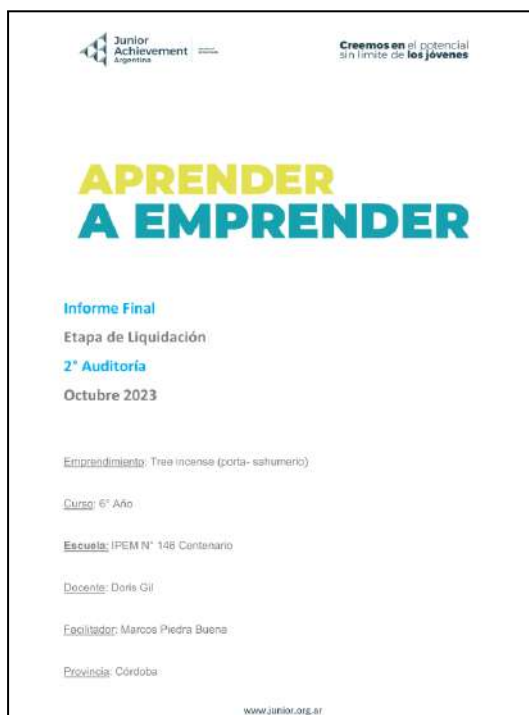
Instituto Agrotécnico Stella Maris - Emprendimiento Alegría Reciclada - Segunda Auditoría - Captura de pantalla extraída de Meet

Como cierre del emprendimiento cada grupo debió realizar un Informe Final, para su elaboración se le solicitó a los estudiantes que designen un comité de

redacción. Se les pidió que el informe cuente con el detalle del funcionamiento y el cierre de las cinco áreas propuestas al inicio del programa, asimismo, se les indicó, también, que incorporen el balance de liquidación; un cuadro de ganancias y pérdidas; y que se realice una descripción de cómo se distribuyeron los activos de la organización.



Instituto de la Inmaculada - Emprendimiento Aminna - Informe Final



IPEM 146 Centenario - Emprendimiento Tree Incense - Informe Final

Por otra parte, también se les solicitó a los estudiantes que incorporen en el informe final su testimonio sobre los aprendizajes más significativos incorporados tras haber realizado el programa.

Aprendizajes y desafíos: Un desafío que tuvimos fue organizarnos para hacer las velas, rehacer, comprar la materia prima y limpiar velas, pero luego nos aprendimos a organizar y todo fue fluyendo. Otro aprendizaje yo creo que fue hacer velas por nadie del curso sabía

Testimonios:

Agustín Agüero: como encargado de capacitación fue una tarea fácil ya que la recibir la materia prima por lo general estaba siempre bien. Yo creo que hice un buen trabajo para controlar que los materiales estén en buen estado y poder ayudar en la producción.

Fabrizio Balbo: Como encargado de control de calidad e inventario fue una tarea sencilla llevar a cabo el control/conteo de las velas y materiales. Yo creo que hice un buen trabajo para controlar el estado de las velas y que hayan materiales para seguir su elaboración y así poder ayudar en el área donde trabajo para llevar al día la cantidad de velas en buen estado que cumplan con su función.

Instituto Obispo Caixal - Emprendimiento Dulce Aroma - Informe Final

Testimonios:

Director General:

Me ayudó a conocerme a mí y a mis compañeros, a reconocer mis ventajas y trabajar mis debilidades. La capacidad de trabajar en equipo se puso a prueba y demostró ser muy importante; todos nos construimos en ella a base de las dificultades que nos llevó manejar nuestra empresa. También es importante sumar todo el aprendizaje obtenido tras todas las etapas que ofrece el curso.

Siempre pensamos en tener una empresa, pero, llevarla a cabo, gestionarla y organizarla es un reto que vale la pena hacer. Sin dudas ha sido una experiencia de la que me voy a acordar toda la vida, una totalmente distinta y fuera de lo convencional.

Secretaria/ Vicedirectora General:

Siento que fue una experiencia en extremo enriquecedora a nivel personal, académico y para un futuro profesional. Valoro la preparación para la vida laboral que brinda este programa.

De lo que más agradecida estoy es de los problemas que tuvimos, ya que, si bien sabíamos que iban a haber dificultades, muchas de las que nos ocurrieron nos tomaron por sorpresa y fueron muy difíciles de afrontar y, haber podido hacerlo con éxito demostró de lo que somos capaces individualmente y en equipo, además de habernos dejado conocimientos y experiencia que nos ayudarán mucho en el futuro.

IPEM 272 - Emprendimiento Gametrash - Informe Final

• **Dificultades y aprendizajes:**

Durante el desarrollo de nuestro emprendimiento, destacamos el fortalecimiento de habilidades comunicativas y la colaboración entre diversas áreas. Aunque surgieron algunos choques de intereses, los logramos resolver en equipo. Enfrentamos desafíos, como condiciones climáticas, pero la perseverancia y trabajo en equipo permitieron superar obstáculos en la producción.

*Escuela Experimental Proa Sede Marcos Juárez - Emprendimiento Biocare -
Informe final*

Testimonio del director/a general con sus principales aprendizajes en el programa.

Respecto al programa de capacitación "Aprender a emprender" me ha dejado muy satisfecho, ya que he aprendido conceptos nuevos que desconocía, y además me ha permitido formarme y tener una idea ordenada y clara de cómo encarar un proyecto. En lo personal, he podido fortalecer los vínculos con mis compañeros y docente que nos acompañó, contar con el apoyo de Fundación Cela, que nos brindó el espacio para poder producir nuestro producto, poder aprender a para tomar decisiones desde mi rol, y algo fundamental que no podría haberlo logrado si no era con un trabajo en equipo y comunicación efectiva.

CENMA Río Primero - Emprendimiento Pizzacc - Informe Final

Testimonio

A grandes rasgos el microemprendimiento nos enseñó a trabajar en equipo a lograr confeccionar productos que antes no sabíamos se puede aportar que con una mayor organización y estructuramiento se podrían haber logrado mayores cosas, a pesar de haber pasado por muchos conflictos logramos sacar adelante todo.

Directora de Marketing: Gabriela Guerrero

Instituto Pbro. Juan Vicente Brizuela - Emprendimiento Black Leather - Informe Final

Carta y testimonio de la Directora General:

Sin duda el tiempo pasa volando, se me hace imposible el creer que hace 5 meses estaba arrancando este desafío y ahora está presentando el informe final de auditoría para nuestro emprendimiento, además de resaltar la importancia de los valores en la cultura organizativa y la operación de la empresa, me gustaría incluir un testimonio personal que enfatiza el crecimiento y las lecciones aprendidas a lo largo del proyecto.

Primero me gustaría comenzar agradeciendo a Junior por el proyecto, a mi profesora por traerlo y apoyarnos en esta propuesta y a mis compañeros que me votaron para el cargo. Fue algo que sin duda me hizo crecer y aprender mucho. Durante el desarrollo de este emprendimiento, adquirimos valiosos aprendizajes que considero esencial destacar en este informe. En primer lugar, fortalecimos el valor del respeto, que creemos es fundamental, tanto hacia nuestros colaboradores como hacia las distintas perspectivas y opiniones que surgieron a lo largo del proyecto. Esta actitud de respeto ha contribuido significativamente a la unión y la productividad del equipo.

Además, hemos y principalmente he aprendido la importancia de delegar tareas de manera efectiva, reconociendo que la colaboración y la confianza son fundamentales para lograr resultados sobresalientes, junto con el valor de una buena comunicación. La creación de un emprendimiento desde cero nos ha desafiado a superar nuestras zonas de confort y a aprovechar al máximo las habilidades y conocimientos de cada miembro del equipo.

Una lección fundamental que hemos interiorizado es que no siempre todo sale según lo planeado. Hemos enfrentado imprevistos y obstáculos que nos han exigido adaptabilidad y resiliencia. Sin embargo, hemos comprobado que la perseverancia es el elemento más valioso en la obtención de nuestros objetivos. Estos aprendizajes han enriquecido nuestra experiencia y fortalecido nuestro compromiso con el éxito de nuestro emprendimiento, y esperamos que sigan guiando nuestros esfuerzos en el futuro.

Por último, quiero destacar la importancia de la resiliencia, la adaptabilidad y la perseverancia, además de los valores mencionados en el informe. Estos elementos personales también son fundamentales en el crecimiento y el éxito de Ecotopía como emprendimiento.

Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Emprendimiento Ecotopía - Informe Final

Los emprendedores que llegaron al final del programa, y que cumplieron con el 70% de asistencia en los módulos, tuvieron la posibilidad de rendir un examen internacional: Entrepreneurial Skills Pass. Esta certificación se otorga por Junior Achievement Américas, en alianza con la Organización de Estados Americanos y la Comisión Europea, la misma da cuenta de que los estudiantes

adquirieron los conocimientos, habilidades y competencias que se desarrollaron a lo largo del programa.

Examen ESP



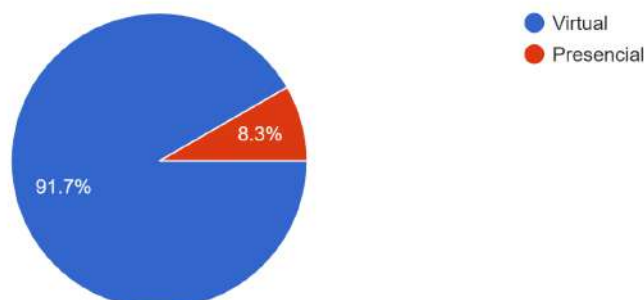
Tarea 7: Implementación Enseñar a Emprender

El curso de capacitación docente Enseñar a Emprender se desarrolló en paralelo a la implementación del programa Aprender a Emprender. El espacio de formación docente se trabajó como una instancia para brindar herramientas teóricas y prácticas para una eficaz implementación del programa en las aulas. Dicha capacitación se desarrolló durante dos meses, si bien, en un principio, se propuso que se implementara en un formato híbrido, los docentes manifestaron su preferencia por capacitaciones virtuales; se realizó una encuesta por Google Forms para corroborar dicha información.

Captura de pantalla - Extraída de Google Forms

¿Qué modalidad prefiere para los Talleres?

36 respuestas



¿Por qué?

35 respuestas

Por la disponibilidad de tiempos

Por el gasto, la distancia en caso de ser presencial y el tiempo de traslado

Por la distancia que tengo hasta las distintas sedes, costos de viaje, tiempos y demás

Comodidad al ser del interior

Por que vivo en sierras chicas y es un gasto y esfuerzo extra ir a Córdoba Capital.

Por horarios de trabajo

Por tiempo y comodidad

Tiempos de traslado

Captura de pantalla - Extraída de Google Forms

De acuerdo con los resultados y lo solicitado por los docentes, el curso de formación docente se compuso de cuatro encuentros virtuales sincrónicos, a continuación se detalla lo abordado en cada uno de ellos.

Taller 1: Introducción a la formación, habilidades blandas (liderazgo, FODA).

En el primer taller se abordó nociones básicas del programa, como: el concepto de emprender y emprendedor. Este primer encuentro tuvo como objetivo explicar y profundizar sobre los temas propuestos para la primera etapa del programa Aprender a Emprender. De acuerdo con esto, se desarrollaron cuáles los tipos de organizaciones que existen, cuál es su clasificación y cuál es la sugerencia de aplicación que propone del programa. Se explicó cuáles son las empresas del tipo B y cómo está pensada su implementación en el aula. Por otro lado, se abordó cómo establecer la división de tareas dentro del emprendimiento y cómo armar el organigrama del mismo. Por último, se desarrolló una actividad práctica para explicar de qué modo guiar a los estudiantes para la elección del problema y cómo pensar un producto o servicio como solución. Para esta instancia se trabajó de forma práctica y lúdica la metodología del Design Thinking.

Por otro lado, se realizó a los docentes la siguiente pregunta: “¿Cuál es tu dificultad a la hora de implementar el programa?” a fin de relevar cuáles son las problemáticas que identifican al momento de llevar a cabo en las aulas Aprender a Emprender. Entre las respuestas más reiteradas se encontraron: el tiempo y la falta de compromiso o motivación de los estudiantes.

Lluvia de ideas

O brainstorming hace referencia a un proceso didáctico práctico a través del cual se busca incentivar la creatividad mental en torno a un tema en específico. Herramienta de trabajo que permite la aparición de ideas y soluciones a partir de la creación colectiva.



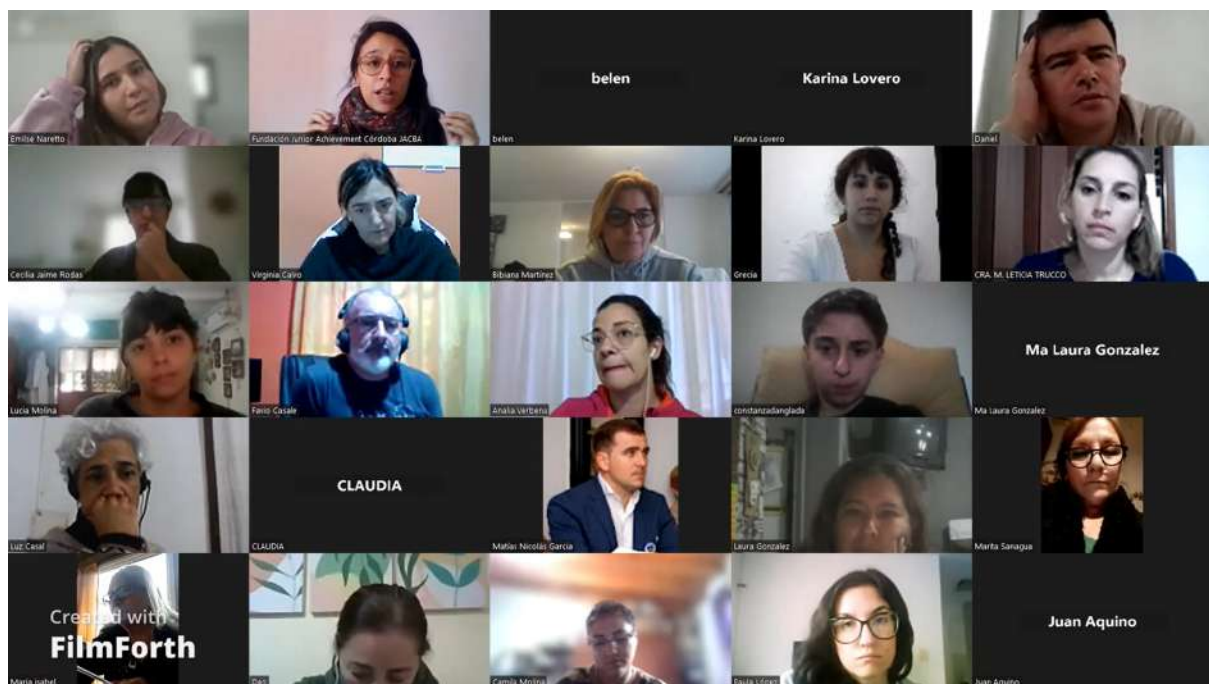
No te olvides que de esta lluvia de ideas deben salir :

Soluciones factibles, viables y deseables

y dar solución al problema planteado.



Captura de pantalla - Primer Taller Docente - Extraída de Zoom



Captura de pantalla - Primer Taller Docente - Extraída de Zoom



Captura de pantalla - Segundo Taller Docente - Extraída de Zoom

SEGUNDA ETAPA

Modelo Canvas (Módulo 7)

APRENDIENDO A EMPRENDER



Captura de pantalla - Segundo Taller Docente - Extraída de Zoom

Taller 3: Administración de un emprendimiento. Proyección financiera, marketing y ventas.

En el tercer taller docente se profundizó en nociones financieras, elaboración de proyección financiera, cómo realizar un registro contable y para qué sirve. Se

desarrolló cómo elaborar una estrategia de marketing y, por último, se abordó cómo deben prepararse los emprendimientos para las auditorías.



TERCERA ETAPA

APRENDER A EMPRENDER

Administración del emprendimiento

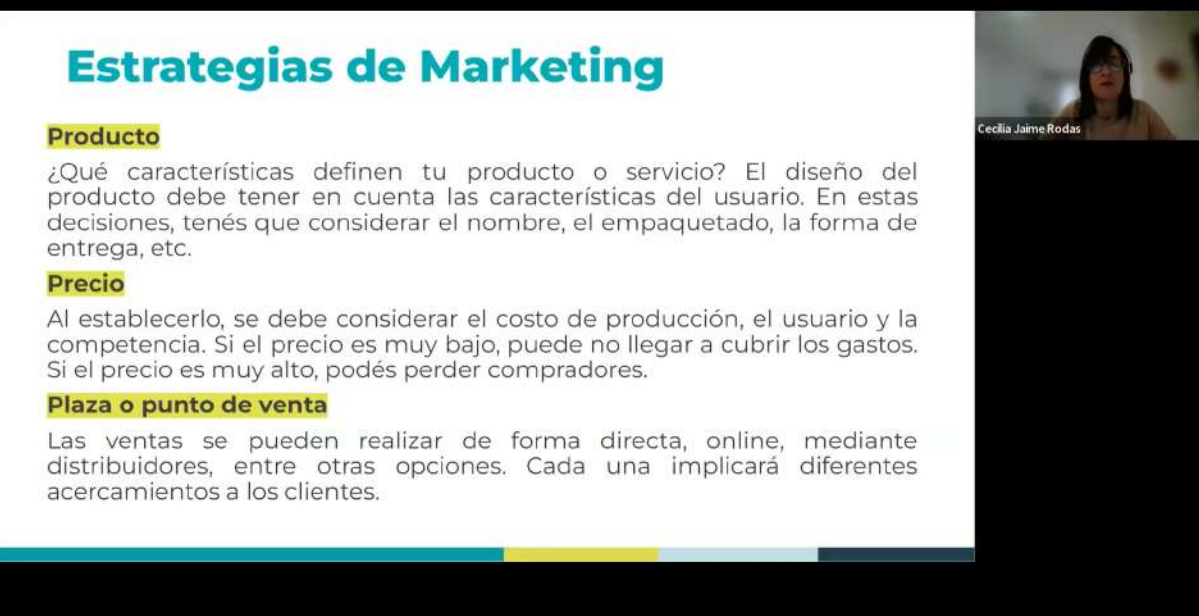
Una vez en marcha el emprendimiento es importante poder **administrar** los recursos que nos genera el mismo.

Presupuesto vs Realidad

Medir los resultados reales con respecto al presupuesto tiene como objetivo monitorear y registrar las actividades del emprendimiento, y estos resultados se utilizan para una mayor evaluación del rendimiento. La comparación de real versus presupuesto habitualmente muestra una diferencia que puede ser favorable o desfavorable. Lo que nos permitirá ir detectando errores o problemas a resolver, que nos llevará a mejorar nuestro rendimiento.

Planeamiento, monitoreo, evaluación y control.

Captura de pantalla - Tercer Taller Docente - Extraída de Zoom



Estrategias de Marketing

Producto

¿Qué características definen tu producto o servicio? El diseño del producto debe tener en cuenta las características del usuario. En estas decisiones, tenés que considerar el nombre, el empaquetado, la forma de entrega, etc.

Precio

Al establecerlo, se debe considerar el costo de producción, el usuario y la competencia. Si el precio es muy bajo, puede no llegar a cubrir los gastos. Si el precio es muy alto, podés perder compradores.


Plaza o punto de venta

Las ventas se pueden realizar de forma directa, online, mediante distribuidores, entre otras opciones. Cada una implicará diferentes acercamientos a los clientes.

Captura de pantalla - Tercer Taller Docente - Extraída de Zoom

Taller 4: Liquidación de un emprendimiento. Resumen de los contenidos más importantes y cierre.

En el último encuentro se abordó la noción de liquidación, se trabajó cómo deben prepararse los emprendimientos para cerrar el mismo. Se desarrollaron tips para una paulatina liquidación y cómo realizar un cronograma para la misma. Se cerró el encuentro con una actividad de autoevaluación y se dio espacio para realizar consultas y reflexiones finales.



CUARTO ENCUENTRO


LIQUIDACIÓN

¿Qué es la liquidación?


Liquidar es el proceso de convertir el activo (lo que una empresa tiene) en efectivo, cerrar las cuentas y distribuir el sobrante de caja entre los dueños.

¿Qué se liquida? Todo lo que la empresa tenga:

- ACTIVOS:
 - Stock/productos remanentes
 - Materia prima
 - Herramientas, etc.



Captura de pantalla - Cuarto Taller Docente - Extraída de Zoom




Pasos a seguir en la liquidación:

1. Controlar stock, punto de equilibrio, objetivos de venta, estrategias para lograrlo. ¿Alcanza el tiempo? Si no alcanza, ¿podemos devolver o comercializar las materias primas al proveedor? (reducción de costos).
2. Cerrar producción y ventas. Entregar todos los recibos de venta.

Acompañar al Área de finanzas del proyecto: recopilar todos los recibos y datos de ventas y a cargar datos al SGME.
3. **¡Liquidar activos!** - permite transformarlos en dinero para distintos usos, entre ellos, devolver acciones.

Algunas estrategias: Descuentos y promociones de stock.
Venta de stock al costo.
Reventa de materias primas a otros emprendedores.
Devolución de materia prima a proveedores.



Captura de pantalla - Segundo Taller Docente - Extraída de Zoom

Ejercicio 2do encuentro - Liquidación



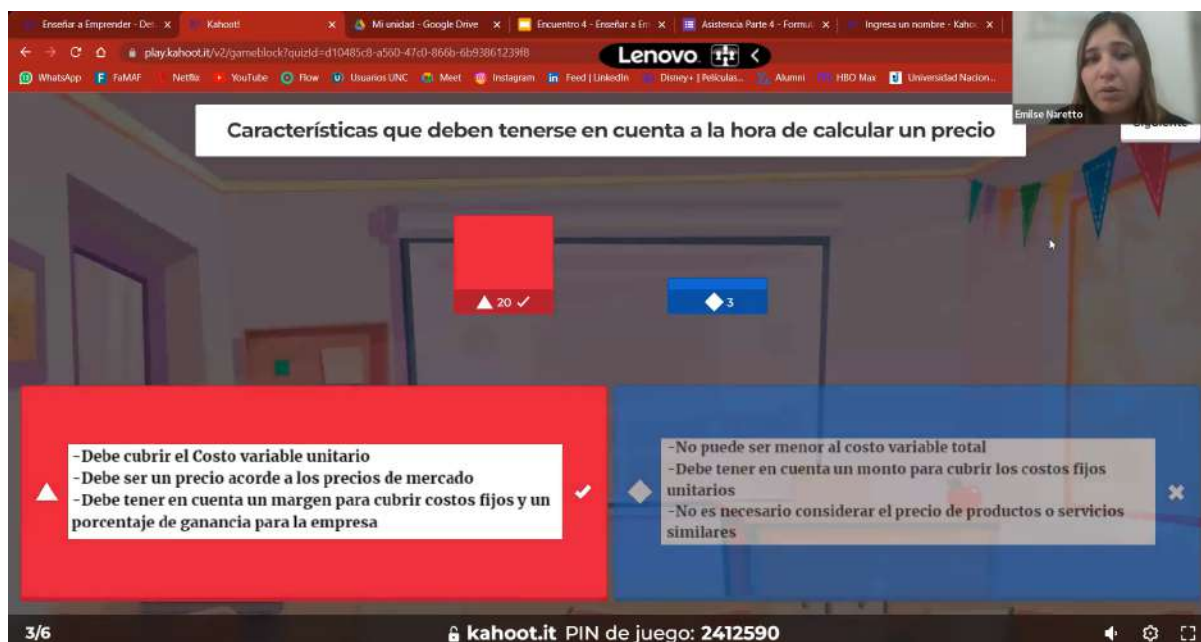
¿Cómo realizar el cálculo de la liquidación?

1. Calculamos según los registros realizados, los ingresos y gastos efectivamente erogados teniendo en cuenta los ingresos que hayamos generado por la liquidación de activos y otros gastos relacionados.
2. Cancelamos todas las obligaciones contraídas (incluyendo el pago de honorarios de los colaboradores).
3. Se aplica el 5 % de la ganancia neta calculada, y se obtiene el impuesto a depositar a Junior.
4. Una vez que llegamos a la ganancia neta dividimos eso por la cantidad de acciones que tenemos, en este caso son 40 accionistas, y obtenemos el valor de la acción final.
5. Se realiza el pago a cada accionista y se guarda la documentación respaldatoria para el informe final.

Captura de pantalla - Segundo Taller Docente - Extraída de Zoom



Captura de pantalla - Segundo Taller Docente - Extraída de Zoom



De acuerdo con lo desarrollado, se puede observar que se emplearon diversos mecanismos de acompañamiento tanto para docentes como para estudiantes, a fin de que pudieran cumplimentar con las distintas actividades propuestas en el programa. Asimismo, se implementaron diversas instancias de desarrollo teórico para que pudieran apropiarse de nociones teóricas básicas para desarrollar un emprendimiento; del mismo modo se hizo hincapié en el acompañamiento a docentes para brindarles herramientas pedagógicas para aplicar en sus aulas y poder resolver dudas y conflictos que pudieran presentarse.

Por otra parte, se realizaron instancias de preguntas para evaluar el impacto del programa hasta el momento. Para ello, se realizó una encuesta destinada a relevar las percepciones de los docentes.

En cuanto al desarrollo de los contenidos teóricos del programa y su vinculación con la asignatura de la currícula, los docentes señalaron:

¿Qué contenidos considera relevantes del programa en relación con la asignatura que da?

Se relaciona con lo dado en 4º (Administración, FVT y Economía), y ahora con respecto a Producción (proceso, elección de producto, diseño, control de calidad, etc.) y Comercialización (marketing, gestión del cliente, segmentación del mercado, etc)

Captura de pantalla - Inst. Ntra. Sra. del Sagrado Corazón - Extraída de Google Forms

¿Qué contenidos considera relevantes del programa en relación con la asignatura que da?

Proyección financiera, conformación del emprendimiento, el proceso de liquidación, en realidad es un programa transversal donde todos sus contenidos son relevantes y se relacionan con el área.

Captura de pantalla - Inst. Francisco Luis Bernárdez - Extraída de Google Forms

En cuanto al impacto hacia los estudiantes que los docentes identifican o recuperan como relevantes, señalaron:

¿Qué percepciones, sentires y/o representaciones pueden relevar del trabajo con los estudiantes en la articulación del programa y los contenidos curriculares de la materia?

Es muy interesante trabajar con los alumnos todos los temas del programa porque ven, trabajan, aplican, vivencian la gestión de una organización...la parte linda y los típicos conflictos. Por ahí es mucha responsabilidad para la edad que tienen, y salen las frustraciones y olvidos del adolescente...como también resurgen o activan a los tímidos. Es un hermoso torbellino de teórico-práctico-social

Captura de pantalla - Inst. Ntra. Sra. del Sagrado Corazón - Extraída de Google Forms

¿Qué percepciones, sentires y/o representaciones pueden relevar del trabajo con los estudiantes en la articulación del programa y los contenidos curriculares de la materia?

La unión como grupo, el trabajar todos para el mismo fin. El aprender a ser un grupo de trabajo y aprender que así es la vida laboral una vez que ellos terminen el secundario.

Captura de pantalla - IPEM 274 Lucio V. Mansilla - Extraída de Google Forms

Por otro lado, en los talleres docentes también se preguntó sobre las dificultades con las cuales se encontraron al momento de implementar el programa y se conversó en torno a las respuestas que fueron escribiendo. De esta consulta se relevaron algunas percepciones importantes a tener en cuenta como, por ejemplo: el tiempo y la falta de motivación de los estudiantes. En cuanto a los problemas de motivación de los cursos o de la incentivación del trabajo en equipo fue uno de los puntos en los cuales los docentes registraron las mayores dificultades, esto se tomó

para reforzar el desarrollo de herramientas que les sirvan para trabajar con los jóvenes, como así también, en los cursos con mayor dificultad se realizaron visitas y conversaciones de motivación con mayor frecuencia.

Tarea 8: Encuentro de cierre del programa Aprender a Emprender.

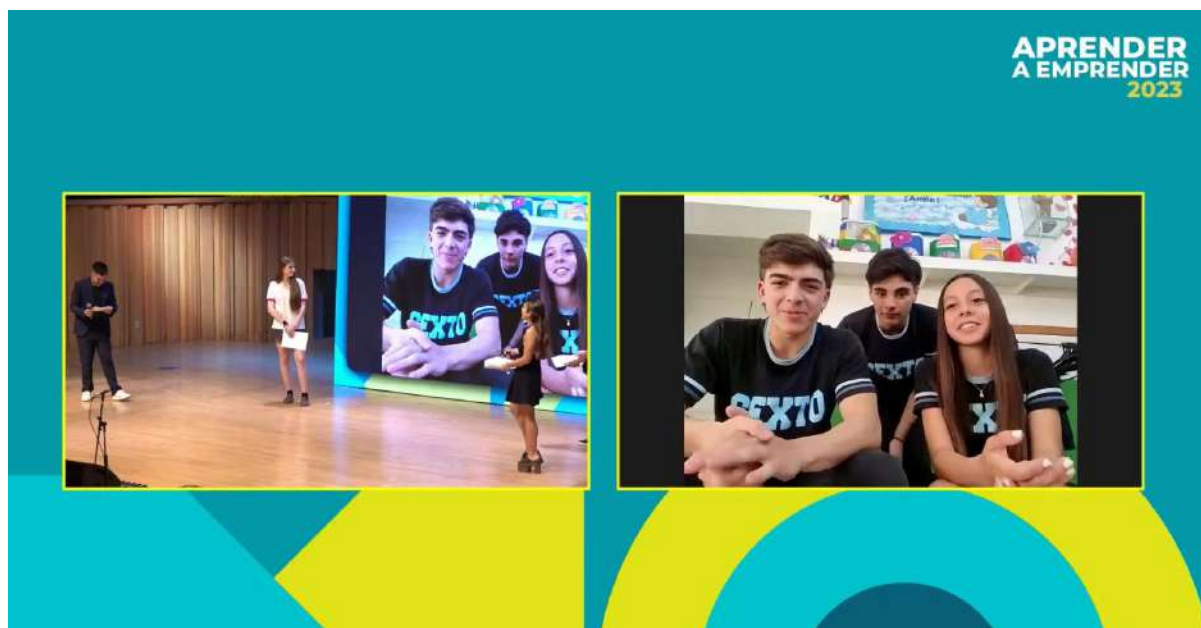


El Festival de Emprendimientos consistió en un evento híbrido, se desarrolló presencialmente en Buenos Aires, y se transmitió en vivo a través de la plataforma YouTube para todo el país. En el encuentro se realizaron distinciones en diferentes categorías a los emprendimientos destacados que participaron en toda Argentina.

De los emprendimiento de Córdoba, dos quedaron ternados en distintas categorías: Karlos, del Instituto de la Inmaculada, quedó nominado en la categoría de “Impacto”; Aware, del Instituto Privado Sagrado Corazón, quedó ternado en la categoría de “Administración y gestión” y resultó ganador de la misma.



Captura de pantalla - Festival de Emprendimientos - Extraída de YouTube



Captura de pantalla - Festival de Emprendimientos - Extraída de YouTube



El evento de Cierre de programas consistió en un encuentro presencial en el cual se distinguió a instituciones educativas, docentes y estudiantes que participaron

de los programas a lo largo del año. De Aprender a Emprender se entregaron 11 distinciones, entre ellas el “Mejor Achiever” que se ganó una beca completa para participar del Foro Internacional de Emprendedores 2024.



Cierre de programas 2023 - Gisela Veritier; Elina Etchart; Victoria Díaz Escudé - Registro propio



Cierre de programas 2023 - Equipo de Junior Achievement Córdoba - Registro propio



Cierre de programas 2023 - Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Registro propio

Tarea 9: Envío de certificados a alumnos y docentes.

Una vez finalizado el programa se procedió a enviar las certificaciones correspondientes tanto a docentes como a estudiantes. Los docentes recibieron dos tipos de certificados: por un lado, uno destinado a aquellos que cumplieron las 22 hs destinadas al Taller Enseñar a Emprender y, por otro lado, uno general para todos los docentes que finalizaron el programa “Aprender Haciendo 2023 - Aprender a Emprender” y cumplieron todas las instancias obligatorias. En cuanto a los estudiantes, aquellos que cumplieron con un 70% de asistencia recibieron su certificación de participación.

Por otro lado, también se entregaron reconocimientos dirigidos a: instituciones educativas participantes; docentes responsables; emprendimientos destacados; y, por último, un reconocimiento y premiación con una beca completa para participar del Foro Internacional de Emprendedores 2024 para un estudiante destacado por su compromiso y participación en el programa.





IV. CONCLUSIÓN FINAL

A partir de la implementación de Aprender a Emprender, se considera que los estudiantes lograron crear, organizar y operar un proyecto real. Para dirigir su propia empresa y poner en funcionamiento su emprendimiento, los jóvenes debieron innovar, crear impacto, asumir riesgos, tomar decisiones y trabajar en equipo. En este sentido, se logró cumplimentar con el objetivo general del programa que consistió en enseñar a los estudiantes de la escuela secundaria y de los CENMA cómo llevar a cabo un emprendimiento desde la conformación de las primeras idea, la selección de un producto o servicio, la producción del mismo hasta la liquidación y cierre del emprendimiento. En este sentido, se considera que los jóvenes adquirieron herramientas sobre gestión de proyectos, economía y desarrollaron sus habilidades socioemocionales.

Para relevar las percepciones de los estudiantes a lo largo de todo el programa se utilizaron diversas herramientas de cuestionario, a continuación se comparten algunas de las respuestas de los alumnos en dos instancias, en primer lugar, en el marco de la Auditoría Final y, en segundo lugar, en el marco de la Encuesta de satisfacción que se les solicita completar al final del programa. Esta

información permite hacer un balance sobre el impacto de las herramientas brindadas en el programa.

Aprendizajes que los estudiantes identificaron como relevantes en la Auditoría Final:

Facundo, Director de Marketing: AAE fue una experiencia positiva, me gusto y nos enseno a emprender.

Valentina, Directora de Producción: Logramos vincularnos con el curso, trabajar en equipo a pesar de las diferencias.

Malena, Directora General: Desde el área de dirección gral pude ver en gral el funcionamiento de la empresa, ver lo global y conocer cada área.

Instituto Juan Zorrilla de San Martín - Emprendimiento Maderart

Lucca, Diirector de Finanza: Me gusto mucho, te involucra mediante una aproximacion a la realidad.

Da un pie para el futuro... el tema de manejar plata, hablar con la gente.

Te lleva a la realidad a como es un emprendimiento sobre todo el tema de finanzas, que es muy complejo.

Instituto Privado Diocesano Presbítero Emilio Castoldi - Emprendimiento Sweet Bloom

Aprendizajes que los estudiantes identificaron como relevantes en la Encuesta de satisfacción:

Este fue mi primer año en este colegio, y me impulsó con mi confianza por el rol que me asignaron, no era un cargo alto, pero confiaron en mí al ponerme como gerente general de producción. Y sentí mucha confianza al ver que muchos trabajadores de la empresa me necesitaban para solucionar problemas. Muchas veces me sentí colapsada, ya que era de las pocas que trabajaba en mi área, pero aprendí a trabajar bajo presión. De hecho salí como primera empleada del mes en la empresa.

Estudiante de 5° - Instituto Nuestra Señora del Sagrado Corazón - Aprender a Emrender 2023

Instituto Nuestra Señora del Sagrado Corazón - Estudiante de 5to año

Aprendí diferentes estrategias de marketing para poder hacer llegar más gente a nuestro emprendimiento, para mí eso fue lo más importante que aprendí ya que quiero seguir marketing en la universidad.

Estudiante de 5° - Instituto Francisco Luis Bernárdez - Aprender a Emprender 2023

Instituto Francisco Luis Bernárdez - Estudiante de 5to año

A partir de los datos relevados a través de las encuestas realizadas, es posible llegar a la conclusión de que el contenido abordado fue acorde con la edad de los estudiantes y con sus necesidades. Asimismo, se considera que aporta herramientas y permite la puesta en práctica de un conjunto de nociones teóricas, aportando y complementando el contenido curricular de las materias a las cuales apunta el programa, pudiendo articularse de forma positiva.

ANEXO I

Listado de Instituciones Educativas en las que se implementa el programa “Aprender Haciendo 2023 - Aprender a Emprender”

Escuela principal: Nombre de la cuenta
Anexo Canteras El Sauce Impen 367
Asociación Educativa Agrotécnica y Orientada Pío León
C.e.n.m.a. Dean Funes
Cenma Casa De Gobierno
Cenma Cruz Del Eje Anexo San Carlos Minas
CENMA Leones
Cenma N°151
Cenma Rio Primero
Colegio de la Inmaculada
Escuela Experimental Con Énfasis En Tecnologías De La Información Y La Comunicación
Escuela Experimental Proa Sede Marcos Juarez
Escuela Normal Superior Justo Jose De Urquiza
I.P.E.A. N° 228 San Isidro Labrador
I.p.e.m. N°311 "Pablo Gaitán" Anexo Potrero Del Estado
I.p.e.m. N° 116 Manuel Belgrano Anexo Punta Del Agua
I.P.E.M.Y T. N° 204 Ingeniero Alberto Emilio Lucchini
I.p.e.m N°384 Anexo Villa De Pocho
I.p.e.t. N°247
I.p.e.t. N° 428
I.p.e.t N°372
Instituto Agrotécnico Stella Maris
Instituto Carlos Saavedra Lamas
Instituto Comercial Secundario La Tordilla
Instituto Cristo Rey
Instituto De Enseñanza Media Bernardino Rivadavia
Instituto De Estudios Secundarios Santiago Temple
Instituto Don Orione
Instituto Dr. Abraham Molina
Instituto Dr. Manuel Belgrano
Instituto José Peña
Instituto Juan Zorrilla De San Martín
Instituto Lanteriano Nuestra Señora De La Merced

Instituto Monseñor De Andrea
Instituto Obispo Caixal
Instituto Priv. Sup. Pbro. Juan Vicente Brizuela
Instituto Privado Diocesano Presbítero Emilio Castoldi
Instituto Provincial de Educación Media N° 204 Ing. Alberto Lucchini
Instituto Provincial de Educación Media n° 272 Domingo Faustino Sarmiento
Instituto Provincial de Educación Media N° 349 Giovanni Bosco
Instituto Provincial de Educación Media nº150 Juan Larrea
Instituto Provincial de Educación Media N° 40 Deodoro Roca
Instituto Provincial de Educación Técnica y Media n° 319 Roberto Fontanarrosa
Instituto Provincial De Educación Técnico 409
Instituto Provincial de Enseñanza Media N° 305 Agrónomo Jorge Blacque Belair
Instituto Provincial de Enseñanza Técnica y Media n° 69 Juana Manso de Noronha
Instituto Santo Domingo
Instituto Técnico Isor De Santa Maria De Punilla
Instituto Técnico Maestro Alfredo Bravo
Integral Manuel Belgrano
Ipea 33 Humberto Volando
Ipem 138 Jeronimo Luis De Cabrera
Ipem 147 Manuel Anselmo Ocampo
Ipem 154 General Martin Miguel De Guemes
Ipem 164 "Ataliva Herrera"
Ipem 192 Dr. José Ramón Ibañez
Ipem 193 Jose Maria Paz
Ipem 193 José María Paz
Ipem 19 Poeta Oscar Guiñazú Alvarez
Ipem 202. Luis Federico Leloir
Ipem 271 "Dr Dalmacio Velez Sarfield" Anexo Amboy
Ipem 27 Dr Rene Favalaro
Ipem 324 Jose Manuel Estrada
Ipem 335, Luis Alberto Spinetta
Ipem 360: Prof. Edgar Toledo
Ipem 384
Ipem 385 Anexo" Valle Los Reartes"
Ipem 385 Valle De Los Reartes
Ipem 417 Chajan
Ipem 92 Antonio Berni
Ipem N' 268 Dean Funes

Ipem N°128 Doctor Manuel Belgrano
Ipem N° 144 Mariano Moreno
Ipem N°144 Mariano Moreno Anexo Villa Los Altos
Ipem N° 146 Centenario
Ipem N°148 José María Paz
Ipem N° 18 Dr. Federico Anibal Cumar
Ipem N°274 Lucio V Mansilla
Ipem N°346 Republica Argentina
Ipem N° 368 Giuseppe Paschetta
Ipem N° 388
Ipem N°72 Juventud Unida Oliva,
Ipem N 11 Alberto Pio Augusto Cognigni
Ipem N6 Juan Filloy
Ipem N° 167 – José M. Estrada
Ipem N° 380 Ana Frank
Ipemya N°188 "Dr. Antonio Perez"
Ipemyt 149 "Alejandro Carbó"
Ipemyt N°310 "Puerto Argentino"
Ipemyt N° 286 "Domingo Faustino Sarmiento"
Ipet 259 Ambrosio Olmos
Ipet 363
Ipet 379
Ipet N° 170 Padre Jose Gabriel Brochero
Ipet N° 22 Juan Filloy
Ipet N° 57 Comodoro Martín Rivadavia
Ipetym 101 República Argentina
Ipetym 78. Juan Bautista Ambrosetti
La Primera Enseñanza
Instituto Belisario Roldán
Ipem 155 Juan José Paso
Ipem 358 Alejandro Papalini
Instituto Francisco Luis Bernardez
Instituto Nuestra Señora Del Sagrado Corazón
25 De Mayo
Instituto Parroquial Santo Cristo
Instituto Técnico Renault
Ipem 141 Dr. Dalmacio Vélez Sarsfield
Inst. Secundaria Nicasia Zaballos De Baigorria

Instituto Privado Sagrado Corazón
Instituto Nuestra Señora De Las Mercedes
Instituto Milenio Villa Allende

ANEXOS II, III, IV, V Y VI

Adjuntos en la siguiente [Carpeta de Google Drive](#).