

## BUENOS NEGOCIOS

### SECUENCIA DIDÁCTICA

#### INTRODUCCIÓN: CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL

El aprendizaje vivencial se produce cuando una persona participa en una actividad, la analiza críticamente, extrae alguna idea útil de este análisis y aplica sus resultados. Sin duda, este proceso se experimenta espontáneamente en la vida de cualquier persona. Nosotros lo llamamos de “proceso inductivo”, porque es fruto del descubrimiento, más que una “verdad” establecida, como sería en el “proceso deductivo”.

El aprendizaje puede definirse como un cambio de comportamiento relativamente estable, que es el objetivo básico de la educación formal o informal.

Para que la vivencia educativa pueda alcanzar sus objetivos y garantizar el aprendizaje, David Kolb desarrolló el Ciclo de Aprendizaje Vivencial (CAV). Esta metodología permite al mediador extraer los aprendizajes que pueden producirse a partir de una actividad vivencial.

El CAV cuenta con cinco etapas, como se ilustra en el esquema de al lado. Para conocer más sobre cada etapa, recomendamos la lectura del texto complementario *Ciclo de aprendizaje vivencial: fundamentos y etapas*.

Si no se aplica correctamente el CAV, se corre el riesgo de conducir una dinámica solo divertida, pero con bajo o ningún aprovechamiento de las lecciones aprendidas por el grupo a partir del proceso.

Para diseñar un CAV adecuado, es esencial definir los objetivos de aprendizaje esperados (conocimientos, habilidades y/o actitudes) y estructurar un camino con etapas y preguntas bien definidas para garantizar que los profesores/mediadores conduzcan al grupo a lograr estos objetivos.

A partir de esta metodología, proponemos una secuencia didáctica para la aplicación del juego Buenos Negocios en las escuelas. ¡Les deseamos mucho éxito!



## **BUENOS NEGOCIOS**

### **SECUENCIA DIDÁCTICA DEL CAV**

Juego dirigido a estudiantes de primaria y secundaria (a partir de 10 años)

#### **✓ OBJETIVOS**

- Mostrar la importancia de la planificación financiera para el logro de objetivos.
- Desarrollar las habilidades necesarias de un emprendedor: estrategia, planificación, juicio, toma de decisiones, aplazamiento de gratificaciones, buen uso de los recursos financieros y observación.

#### **✓ TIEMPO ESTIMADO DE ACTIVIDAD**

3 clases

#### **✓ PREPARACIÓN Y MEDIACIÓN**

Como preparación para el juego y una manera de sensibilizar sobre el tema, se puede pedir que los alumnos investiguen de antemano sobre cómo se organiza un comercio. Ellos pueden entrevistar a personas que dirigen establecimientos comerciales, buscar en Internet o simplemente apuntar las hipótesis que tienen sobre el tema. Entre las preguntas que se pueden sugerir para la encuesta están las siguientes:

- a) ¿Qué se considera más importante para dirigir bien un negocio?
- b) ¿Cómo se negocia la compra de productos con los proveedores? ¿Qué factores se tienen en cuenta para esta compra?
- c) ¿Qué se entiende por coste, precio y ganancia?
- d) ¿Cómo se fijan los precios al consumidor? ¿Qué criterios se utilizan para el cálculo?
- e) ¿Qué margen de ganancia se puede obtener con cada artículo vendido? (elegir un artículo como ejemplo).
- f) ¿Cómo se negocia con los proveedores? ¿Y con los clientes? ¿Crees en las técnicas de negociación para comprar y vender bien?
- g) ¿Qué factores externos al comercio influyen en la marcha del negocio y en la toma de decisiones?
- h) ¿Cuáles son los consejos o sugerencias más importantes de los comerciantes expertos para quienes desean vender bien los artículos comprados?

### **CLASE 1**

Los alumnos pueden presentar los resultados de su encuesta al profesor y a sus compañeros. Este es un momento para que los estudiantes se expresen y hablen libremente sobre lo que investigaron o las hipótesis que desarrollaron. A partir de estos datos, el profesor/mediador demuestra que la estrategia, la planificación y la negociación deben estar siempre presentes en las acciones de un emprendedor.

Como el objetivo final de una tienda es tener ganancias, deben crearse estrategias para comprar los productos al menor precio posible y venderlos al mayor. Sin embargo, esta ecuación no siempre es tan sencilla como puede parecer a primera vista: puede suceder, por ejemplo, que se compre un producto por un precio bajo, pero eso genere un beneficio menor que un producto de mayor valor. Por eso, es necesario planificar, tomar buenas decisiones, utilizar bien los recursos financieros y observar.

# BUENOS NEGOCIOS

## CLASE 2

### 1) LA VIVENCIA (EL HACER)

Este es el momento del juego, la experiencia propiamente dicha. Representa la primera etapa del CAV. En esta clase, el profesor/mediador sigue la propuesta presente en el manual del juego. Estas sugerencias son muy interesantes:

El profesor puede analizar la tabla rellena por un jugador en la partida inicial (un consejo es reproducirla en la pizarra para que todos puedan verla). Otra posibilidad es proponer que en algunas partidas los jugadores formen duplas para discutir sobre las mejores estrategias. Vale recordar que es importante formar grupos heterogéneos.

A continuación, sugerimos algunas estrategias para esta conducción, que representan las próximas etapas del CAV.

### 2) RELATO

Tras la vivencia con el juego, es esencial que los participantes sean capaces de expresar las emociones, reacciones y sentimientos que surgieron, así como describir lo que sucedió. Esta etapa prepara al grupo para procesar los aprendizajes que ocurran más adelante.

Observar y recoger los relatos sobre las sensaciones físicas o los sentimientos expresados por cada participante: calor, agitación, tensión, nerviosismo, ira, miedo, alegría, excitación, participación, visión, concentración, tristeza, frustración. Animar a los alumnos a compartir los hechos ocurridos durante la actividad, aún sin procesar ni analizar.

Preguntas sugeridas:

- a) ¿Cómo te sentiste durante la actividad? ¿En qué momentos te sentiste entusiasmado? ¿Tenso? ¿Triste? ¿Frustrado? ¿Preocupado? ¿Nervioso? ¿Feliz?
- b) ¿Qué pasó?
- c) ¿Quién ganó el juego?
- d) ¿Quién logró comprar más productos?
- e) ¿Quién logró vender más productos?
- f) ¿Qué producto se vendió con la mayor ganancia?
- g) ¿Hubo empate?

### 3) PROCESAMIENTO

Después del primer intercambio de sentimientos, sensaciones y hechos, es el momento de analizar lo que sucedió, descubrir los factores determinantes, las elecciones y estrategias que llevaron al éxito o al fracaso durante la vivencia.



## BUENOS NEGOCIOS

Preguntas sugeridas:

- a) ¿Qué hizo el jugador para ganar la ronda? ¿Por qué crees que ganó?
- ¿Suerte o hizo algo diferente para ganar? ¿Qué hizo distinto?

El mediador puede explorar el procesamiento de cada momento a partir de los objetivos propuestos en el juego:

✓ **OBJETIVO 1:** Vender bien los productos comprados

Para lograr este objetivo, habría que hacer elecciones inteligentes sobre la decisión de compra, el precio a ofertar y el momento de hacer las ofertas o renunciar a la compra para obtener precios más bajos posteriormente. Posibles preguntas:

- a) ¿Qué productos compró el ganador?
- b) ¿De qué manera la elección de los productos pudo haber ayudado al ganador o perjudicado al perdedor?
- c) Para obtener más ganancias, ¿cuál sería el momento más apropiado para hacer la oferta?
- d) ¿Cuál sería el momento aconsejable para no hacer una oferta?
- e) ¿El ganador definió algún criterio para hacer sus ofertas? ¿Cuál fue?

✓ **OBJETIVO 2:** Quedarse con más dinero

Para lograr este objetivo, habría que hacer elecciones inteligentes sobre la decisión de venta, el producto a ser elegido a la hora de competir por la carta-cheque más valiosa. Posibles preguntas:

- (a) ¿Quién consiguió más ganancias a lo largo de la ronda?
- b) ¿Cuál fue el criterio elegido por el ganador para seleccionar sus cartas-producto en el momento de la venta?
- c) ¿Cómo influyeron estas elecciones en las ganancias del ganador?
- d) ¿Se vendió algún producto por una cantidad inferior al precio de compra? ¿Cuál fue?

Después del primer procesamiento, si hay tiempo, es aconsejable proponer una nueva ronda, en la que los participantes tendrán una nueva oportunidad de jugar, teniendo en cuenta todo lo que se discutió. Sugerencia de enfoque:

“Vamos a jugar de nuevo y ahora vamos a pensar un poco más sobre nuestras elecciones: las ofertas que vamos a hacer, el momento de renunciar y las decisiones que vamos a tomar en el momento de la venta”.

Después de la nueva ronda, se pueden plantear las siguientes cuestiones:

- a) ¿Qué hiciste diferente de la primera ronda a la segunda?
- b) ¿Cambió el ganador o fue el mismo?
- d) Sin importar si ganas, ¿terminaste el juego mejor en esta ronda que en la anterior? ¿Quedaste con más dinero o con más ganancias con la venta de los productos, por ejemplo?

## BUENOS NEGOCIOS

### ✓ CONCLUSIÓN DEL PROCESAMIENTO: ¿QUÉ SE APRENDIÓ?

Finalice la etapa de procesamiento pidiendo a los alumnos que escriban una redacción sobre lo que sucedió y sus descubrimientos y aprendizajes con la experiencia. Sugerencia de enfoque:

“Imagina que ahora cada grupo tiene un nuevo jugador y tú eres su entrenador, tendrías que ayudarlo a ganar el juego. ¿Qué consejo le darías?” Cada grupo debe escribir una redacción que represente las mejores estrategias para ganar el juego.

### ✓ SUGERENCIAS COMPLEMENTARIAS

Caso haya equipamientos disponibles en la escuela, puede utilizarse un software de planilla de cálculos, como Si hay equipos disponibles en la escuela, se puede utilizar un software de hoja de cálculo, como Excel (Microsoft) o Kingsoft WPS Office (Ubuntu - Linux), para analizar las hojas de cálculo rellenas por los alumnos. Esta es una gran oportunidad para un primer contacto con este tipo de programa informático. El profesor puede utilizar un proyector de datos en la pizarra para involucrar a todo el grupo.

También se puede pensar en trabajar con porcentajes pidiendo a los alumnos que calculen el margen de ganancia que tuvieron en sus transacciones financieras durante las partidas, así como la introducción y el estudio de gráficos de los resultados, según el rango de edad, lo que podría ser una excelente actividad complementaria.

## CLASE 3

### 4) GENERALIZACIÓN

En el CAV, esta etapa es esencial porque es el momento de transferir los aprendizajes del juego a situaciones de la vida.

Después de que los alumnos hayan jugado y reflexionado sobre las situaciones-problema presentadas por el profesor durante el juego, se puede proponer un momento de reflexión sobre las decisiones que los alumnos podrían tomar en sus vidas, a partir de la vivencia y del procesamiento del juego. Sugerencia de enfoque:

Después de jugar, vamos a pensar en nuestra vida:

- a) ¿Qué importancia tiene planificar bien las compras?
- b) ¿Qué importancia tiene comparar los precios?
- c) ¿En qué época del año se pueden conseguir precios más bajos en las tiendas en general?
- d) ¿En qué época del año los comerciantes obtienen más ganancias?
- e) ¿Cuál sería el mejor momento para conseguir los productos más baratos en los puestos de mercado?
- f) ¿Cuáles son las condiciones ideales para obtener una buena negociación por un producto? Respuesta esperada: cuando tenemos dinero en el bolsillo, podemos pagar en efectivo, tenemos más poder de negociación.

## **BUENOS NEGOCIOS**

- g) Imagina que vas a hacer pasteles para vender. ¿Qué hay que tener en cuenta para calcular el precio de venta del producto?
- h) Supongamos que decides vender cuadernos. ¿Cuál es la mejor época del año para obtener ganancias con la venta de este producto?

### **CIERRE**

#### **5) APLICACIÓN**

En el CAV, la etapa de aplicación es el propósito para el cual se planifica todo el proceso. Es el momento en que los participantes transfieren las generalizaciones a la situación real en que están involucrados, y planean comportamientos más eficaces en su vida cotidiana.

Como cierre de las actividades con el juego, los alumnos pueden crear una empresa ficticia. Para ello, deben elegir un producto para vender, investigar el precio de este producto al por mayor y sugerir un precio de venta, a partir del análisis de los precios de los “competidores” y el precio que la gente estaría dispuesta a pagar por este producto. Todos estos datos deben apuntarse en una hoja de cálculo electrónica o hecha a mano.

Otra alternativa es sugerir que los alumnos planifiquen la recaudación real de fondos para hacer un paseo.

Para ello, tendrán que elegir un producto para vender, que puedan hacer ellos mismos, como pasteles, bocadillos, artesanías, entre otros. Tendrán que investigar el precio de los ingredientes, calcular el tiempo necesario para la producción, la cantidad, la ganancia que quieren obtener, el precio medio de mercado, y definir el precio de venta. Después, manos a la obra para realizar el emprendimiento.

Además, también se puede realizar un torneo (nuevas rondas de juego) con los “grandes ganadores” del juego Buenos Negocios, seguido de preguntas sobre las estrategias utilizadas para ganar y hacer buenos negocios.

Para que las familias participen en la discusión de los temas propuestos, los juegos también pueden prestarse para que los alumnos jueguen con sus padres y familiares.