

MI CAPITAL, TÚ CAPITAL.

MATEMÁTICAS

4° AÑO ENSEÑANZA MEDIA

OBJETIVO DE APRENDIZAJE ABORDADO:

Fundamentar decisiones en el ámbito financiero y económico personal o comunitario, a partir de modelos que consideren porcentajes, tasas de interés e índices económicos.

- **Contenidos de Educación Económica y Financiera:** Créditos, costo total de créditos y cotización de productos financieros.
- **Duración estimada:** 10 horas pedagógicas.
- **Materiales a utilizar:** Carpeta drive. Ficha de entrevista para el emprendedor. Big Tablet. Computador.
- **Material Pedagógico:** María Loreto Montealegre Vera, Idea original seleccionada en el curso "La Ciudad de las Oportunidades 2023".

SESIÓN N°1:

INICIO DE LA ACTIVIDAD:

- La docente comienza la clase recordando normas de convivencia y les entrega el siguiente caso:

"Hola a todos, mi nombre es Juan Pérez y soy un emprendedor local de la hermosa comuna de Cunco. Desde siempre, he tenido una profunda conexión con la tierra y la agricultura, y hoy quiero compartir con ustedes mi proyecto, "Frutillas Cunco".

Frutillas Cunco es un pequeño negocio familiar dedicado al cultivo y venta de frutillas frescas y deliciosas. Nos encontramos enclavados en el campo de Cunco, donde el clima y la tierra son ideales para el cultivo de estas deliciosas frutas. Estamos comprometidos con la producción sostenible y la calidad de nuestros productos.

Actualmente, enfrentamos la oportunidad de expandir nuestro negocio para satisfacer la creciente demanda de nuestras frutillas. Hemos identificado la posibilidad de ampliar nuestro cultivo y mejorar la infraestructura de nuestro invernadero para aumentar la producción y diversificar nuestra oferta de productos. Para lograrlo, estamos buscando apoyo financiero y creemos que un crédito nos permitirá alcanzar estos objetivos. Pero no sabemos cómo realizar este proceso ¿Ustedes podrían ayudarme?

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

- Una vez presentado el caso, la docente hace hincapié en que como Don Juan Pérez existen muchos emprendedores dentro de la comuna que ven esta necesidad de poder expandir sus negocios o bien comenzar con un emprendimiento y por falta de conocimientos financieros no se atreven a dar el gran salto.
- Para eso la docente, dividirá al curso en 4 equipos de trabajo, en donde cada uno deberá “apadrinar” a un emprendedor. Este proyecto será denominado: “Mi capital, Tú capital”, pues nosotros entregaremos el capital del conocimiento y ellos nos entregarán su emprendimiento, sus sueños y sus ganas de crecer.
- Ahora que cada uno equipo ha recibido su emprendimiento, deberán investigar sobre la importancia del financiamiento en el mundo del emprendimiento y cómo los créditos son una herramienta esencial para iniciar o hacer crecer un proyecto, además de cómo es el proceso de la obtención de un crédito.

CIERRE:

- Cada grupo de trabajo deberá reportar sus avances en drive mediante unas carpetas previamente creadas por la docente para archivar la información que les sirva para asesorar a sus emprendedores.

SESIÓN N°2:

INICIO DE LA ACTIVIDAD:

- La docente presenta el objetivo de la clase y explica a los estudiantes la forma de trabajo que se tendrá en esta sesión.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

- Para esta clase cada equipo de trabajo entrevistará a sus emprendedores con el fin de realizar un análisis financiero inicial y entender sus necesidades específicas.
- Además, se les recuerda a los equipos que para realizar la entrevista deben buscar en la carpeta drive la ficha que se denomina “Sesión 2: entrevista” y registrar la información para poder utilizarla como insumo para la siguiente sesión.

CIERRE:

- La docente finaliza la clase preguntando a los estudiantes ¿Cómo se sintieron con la actividad? ¿resultó provechosa la entrevista con su emprendedor? ¿lograron reunir información relevante para preparar la siguiente tarea?

SESIÓN N°3:

INICIO DE LA ACTIVIDAD:

- La docente inicia la clase entregando el objetivo y recordando algunas normas de convivencia.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

- La docente les señala que los equipos deberán buscar 3 alternativas de créditos considerando lo conversado la sesión anterior con el emprendedor y recordando tener presente criterios como costo total del crédito, valor de la cuota, cantidad de tiempo que tomará pagar el crédito, tasas de interés, etc.
- Una vez determinadas las 3 alternativas, deberán preparar una presentación (Excel, power point, canva, gamma, etc) para su emprendedor, que contenga los términos y condiciones de los créditos y la documentación necesaria para la solicitud del mismo, de manera que éste, en base a lo que sea presentado por el equipo, pueda tomar la decisión que más le convenga.

CIERRE:

- La docente finaliza la clase recordando que suban sus presentaciones a la carpeta drive asignada para cada equipo y pregunta ¿Lograron terminar sus presentaciones? ¿por qué crees que se les hizo fácil o difícil cumplir con el objetivo de la clase de hoy? ¿Cuáles son las fortalezas o debilidades que consideran que tienen como equipo de trabajo? ¿qué podemos mejorar para la siguiente clase?

SESIÓN N°4:

INICIO DE LA ACTIVIDAD:

- La docente da la bienvenida a los estudiantes y señala que los frutos de este largo trabajo comienzan a ver sus primeros frutos, que hoy deberán entregarles a sus emprendedores lo que con tanto esfuerzo y trabajo han preparado.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

- Cada equipo se reúne de manera individual con su emprendedor y presenta sus propuestas de créditos.

CIERRE:

- La docente finaliza su clase preguntando ¿Cómo se sintieron con la actividad? ¿Sienten que han aprendido algo? ¿qué fue lo que más les gustó de esta actividad? ¿Qué fue lo que menos les gustó? ¿Creen que fue valioso el trabajo que ustedes le entregaron a su emprendedor?

MATERIAL DE APOYO PARA EL DESARROLLO DE LA CLASE:

Sesión 2: Entrevista al emprendedor.

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:

1.- SITUACIÓN PERSONAL.

¿Cuál es su experiencia en el sector empresarial?

¿Cuánto tiempo lleva trabajando en este negocio?

¿Cuál es su formación académica y experiencia laboral relevante?

2.- DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

¿Cuál es la naturaleza de su negocio?

¿Cuáles son sus productos o servicios?

¿Cuál es su modelo de ingreso?

3.- INGRESOS Y VENTAS

¿Cuál es su ingreso mensual/promedio?

¿Cuál es su volumen de venta actual?

¿Cómo ha evolucionado su facturación en los últimos meses/años?

4.- COSTOS Y GASTOS:

¿Cuáles son sus principales costos de operación?

¿Cómo ha cambiado la estructura de costos en el tiempo?

¿Existen gastos recurrentes significativos?

5.- FLUJO DE EFECTIVO:

¿Cómo describe su flujo de efectivo actual?

¿Cómo gestiona los pagos a proveedores y cobranzas de clientes?

¿Ha experimentado problemas de liquidez?

6.- DEUDAS Y OBLIGACIONES:

¿Tiene deudas pendientes? En caso afirmativo, ¿Cuáles y cuánto debe?

¿Cuál es la tasa de interés asociada a las deudas?

¿Cómo está manejando las obligaciones financieras actuales?

MATERIAL DE APOYO PARA EL DESARROLLO DE LA CLASE:

7.- INVERSIONES Y ACTIVOS:

- ¿Cuáles son sus inversiones clave en el negocio?
- ¿Posee activos significativos?
- ¿Cómo valora sus activos?

8.- HISTORIAL CREDITICIO:

- ¿Ha solicitado créditos anteriormente?
- ¿Cómo describe su historial crediticio?
- ¿ha tenido problemas para obtener créditos en el pasado?

9.- OBJETIVOS FINANCIEROS:

- ¿Cuáles son sus metas financieras a corto y largo plazo?
- ¿Cómo planea utilizar los fondos obtenidos mediante un crédito?
- ¿Tiene planes específicos para mejorar la rentabilidad del negocio?

10.- RIESGOS Y DESAFÍOS:

- ¿Cuáles considera que son los mayores riesgos financieros para su negocio?
- ¿Ha enfrentado desafíos financieros recientemente?
- ¿Cómo planea mitigar estos riesgos?