

Monta tu mini-empresa: del plan a la venta real en una jornada solidaria

Proyecto por equipos que recorre todo el ciclo de una empresa: elegir un producto o servicio sencillo, calcular costes y precio de venta, organizarse por roles, venderlo de verdad en una jornada del centro y repartir los beneficios a un fin acordado, viviendo qué es emprender de principio a fin.

DURACIÓN

3-4 sesiones + una jornada de venta

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (4-5)

UNIDAD 6

Las empresas y el emprendimiento

MATERIALES

- Plantilla de plan de empresa (producto, costes, precio, roles, previsión de ventas)
- Hoja de cuentas para registrar gastos e ingresos
- Materiales del producto elegido (según cada equipo)
- Caja para el dinero y cambio en efectivo

ENCAJE CURRICULAR · Saberes C.1 · Comp. específicas CE5, CE6 · Comp. clave CE, STEM, CPSAA, CCL

Planteamiento

Una cosa es estudiar qué es una empresa y otra muy distinta es montar una y vender de verdad. En este proyecto cada equipo crea una mini-empresa que funciona del principio al fin: tendréis un producto o servicio sencillo, calcularéis cuánto cuesta y a qué precio venderlo, os repartiréis los trabajos como en una empresa real (producción, ventas, cuentas, comunicación) y, el día clave, montaréis un puesto y venderéis de verdad en una jornada del centro.

Lo más importante no es ganar mucho dinero, sino vivir el ciclo completo: la idea, la inversión inicial, los costes, el precio, el riesgo de que sobre producto, las cuentas finales. Al cerrar las cuentas decidiréis qué hacer con el beneficio (por ejemplo, una causa solidaria del centro). Saldréis sabiendo, por experiencia propia, qué es emprender y por qué da respeto.

Objetivos didácticos

- Recorrer el ciclo completo de una empresa: idea, costes, precio, venta y resultado.
- Calcular costes, fijar un precio de venta que cubra los costes y prever ingresos.
- Organizar un equipo por funciones, asumiendo cada uno una responsabilidad.
- Registrar gastos e ingresos y calcular el beneficio o la pérdida real.
- Reflexionar sobre el riesgo, el trabajo en equipo y el destino del beneficio.

Pasos

- 1. Sesión 1 — La idea y el plan (50 min).** Cada equipo elige un producto o servicio sencillo y barato de producir (limonada y galletas, marcapáginas, un servicio de envoltura de regalos, pulseras, una “tómbola” de manualidades). Rellena el plan de empresa: qué venden, a quién, qué necesitan comprar y cuánto cuesta cada unidad.

2. **Sesión 2 — Costes y precio (50 min).** El equipo calcula el **coste por unidad** (todo lo que gastan dividido entre las unidades que harán), fija un **precio de venta** que cubra ese coste y deje un pequeño margen, y hace una **previsión**: si venden todo, ¿cuánto ingresan? ¿y si solo venden la mitad? Reparten los **roles**: producción, ventas, cuentas y comunicación (cartel del puesto).
3. **Fuera del aula — Preparación.** Cada equipo prepara el producto y el cartel. La inversión inicial debe ser muy pequeña (acordada con el profesor); nadie debe gastar dinero importante.
4. **La jornada de venta.** Se montan los puestos en un espacio del centro (recreo, jornada de puertas abiertas). Cada equipo vende su producto, atiende a los clientes, da el cambio y anota cada venta en su hoja de cuentas.
5. **Sesión 3 — Cerrar las cuentas (50 min).** Cada equipo suma sus **ingresos**, resta sus **gastos** y calcula su **beneficio o pérdida**. Compara el resultado real con la previsión: ¿acertaron? ¿qué falló? Deciden, de forma acordada, qué hacen con el beneficio (devolver la inversión y donar el resto, por ejemplo).
6. **Cierre y presentación (dentro de la sesión 3).** Cada equipo cuenta a la clase en dos minutos: qué vendieron, cuánto ganaron o perdieron y la lección más importante que se llevan.

Para el profesorado

Mantén la inversión inicial mínima y supervisada: el proyecto no puede depender del bolsillo de las familias. El aprendizaje más fuerte aparece cuando algo **no** sale como esperaban (sobra producto, el precio era bajo, un cliente quería fiado): no lo evites, es oro pedagógico. Coordina la jornada de venta con el centro y, si es posible, acuerda de antemano un fin solidario para los beneficios, que da sentido al esfuerzo. Insiste en que la pérdida también es un resultado válido y muy instructivo.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Plan de empresa	Producto, costes y precio bien planteados	25 %
Cálculo de costes y precio	Fija un precio que cubre costes con margen razonable	20 %
Organización por roles	El equipo se reparte funciones y todos cumplen la suya	20 %
Cuentas finales	Calcula bien el beneficio o pérdida y lo compara con la previsión	20 %
Reflexión final	Extrae una lección clara de la experiencia	15 %

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE