

MANUAL

Creación y funcionamiento de
EMPRESAS DE ESTUDIANTES

TRANSFRONTERIZAS
en Europa





Licensed under Creative Commons: „Attribution - Non Commercial - Share Alike 4.0 International“.



This project has been funded with support from the European Commission.
This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

MANUAL

Creación y funcionamiento de

EMPRESAS DE ESTUDIANTES TRANSFRONTERIZAS

en Europa



Contenido

Fundamentos de las Empresas de Estudiantes Transfronterizas: lo que deberíamos conocer acerca de ellas.....	6
¿Qué es una empresa de estudiantes transfronteriza?	8
El rol del profesorado.....	9
Posibilidades de implementación de la empresa de estudiantes transfronteriza.....	10
¿La empresa de estudiantes necesita estatutos?	10
Involucrar a las partes interesadas en el proceso de creación	11
Consideración de la sostenibilidad: cómo preocuparnos por el futuro de nuestra empresa de estudiantes	12
Dar sentido en la creación de una empresa de estudiantes sostenible	13
Integración de la sostenibilidad en la fase de creación	
Comenzar: hacer las cosas bien desde el principio	14
Materiales y herramientas disponibles en la fase de creación.....	15
Principales pasos para empezar.....	16
Ejemplos útiles de documentos	16
Conocimientos necesarios para la creación de la empresa de estudiantes	17
Evitar la competencia.....	17
Establecer una comunicación transfronteriza eficiente	18
Planificación de un día de trabajo.....	18
Mantener la visión general: cómo mantener todo bajo control	19
Planificación del año escolar.....	20
Selección de una forma legal para la empresa de estudiantes.....	20
Encontrar el personal necesario	20
Creación de departamentos de la empresa de estudiantes	21
Mantener la motivación en la fase de creación.....	21
Personal: personas que trabajan en la empresa de estudiantes	22
Dotación de personal a los departamentos	23
Evaluación del trabajo de los estudiantes.....	23
Producción: lo que creamos para nuestros clientes	24
Estudiantes que producen sus propios productos o servicios	25
Normas de seguridad	25
Marketing: cómo atraer clientes.....	26
Nombre de empresa de estudiantes.....	27
Clientes potenciales de la empresa de estudiantes.....	27
Medidas publicitarias	28
Finanzas: el dinero en las empresas de estudiantes	29
Capital inicial para la empresa de estudiantes.....	30
Impuestos.....	31
Contabilidad	31
Cuenta bancaria	31
Beneficios de las ventas	32

Remuneración a los estudiantes	32
Riesgo de quiebra	33
Condiciones del marco jurídico: un poco de papeleo	34
Requisitos de registro para las empresas de estudiantes	35
Obligación de supervisión. Normas legales que deben tenerse en cuenta.	35
Responsabilidad civil. Estudiantes activos fuera de la escuela.	36
Seguro. Actividades laborales fuera de la escuela.	36
Seguro. Materiales didácticos propiedad de los profesores.....	37
Competencia Legal: capacidad para firmar contratos con proveedores.	37
Impactos positivos o, la recompensa por un trabajo bien hecho	38
Ventajas de una empresa de estudiantes para los profesores	39
Lista de comprobación para crear una empresa de estudiantes paso a paso.....	40
Lista de comprobación para crear una empresa de estudiantes.....	41
Planificación escolar.....	42
Ejemplos de documentos fundacionales.....	44
Constitución. Estatutos	45
Contrato de socio de la empresa de estudiantes.....	48
Acuerdo de establecimiento de la empresa de estudiantes.....	49
Ejemplos de documentos de trabajo	50
Contrato de trabajo.....	51
Factura de venta.....	53
Pedido de compras.....	54
Libro de contabilidad.....	55
Capital circulante.....	56
Balance general	57
Buenas prácticas: aprendiendo de la experiencia	58
Buenas prácticas	59
España. Centro Integrado Burlada	60
Italia. Istituto di Istruzione Superiore POLO 3 Fano	64
Alemania. KLA Kaufmännische Lehranstalten Bremerhaven.....	69

Introducción

El Manual “Creación y Funcionamiento de Empresas de Estudiantes Transfronterizas en Europa” se ha elaborado con la finalidad de mejorar las competencias profesionales de los estudiantes de programas de formación profesional en Europa. Para alcanzar este objetivo, los estudiantes participan en proyectos pedagógicos llamados “empresas de estudiantes”.

Las empresas de estudiantes (SE) no son empresas reales, pero adoptan la misma estructura en términos de trabajo, organización y legislación para poner a los estudiantes en un entorno lo más cercano posible al mundo real. Los estudiantes tienen sus propios roles en las SE y los intercambian a veces durante el proyecto escolar, de modo que aprenden a desarrollar una o varias funciones operativas de la empresa de la SE.

El enfoque transfronterizo del proyecto tiene como objetivo establecer contacto con SEs similares en Europa y comerciar con ellas en un entorno profesional intercambiando sus productos o servicios entre sí. Los estudiantes mejoran sus habilidades lingüísticas mientras se comunican con sus compañeros en los países socios. De la misma manera, los estudiantes mejoran el uso de las herramientas TIC, ya que deben establecer la mejor forma de comunicación para trabajar juntos con las empresas de estudiantes de los demás países.

Junto con este manual, se han diseñado otros productos complementarios: una guía para la formación de profesorado centrada en la gestión de proyectos y el espíritu emprendedor, un documento explicativo de la estructura de comunicación de las empresas de estudiantes a nivel interno y externo, una guía audiovisual sobre las experiencias de las SE contadas por los propios estudiantes, con un enfoque de aprendizaje social que les permite aprender unos de otros y una metodología de evaluación orientada a facilitar a los estudiantes la obtención demostrar lo que han aprendido y recibir un “Certificado en gestión de Proyectos Empresariales (EPMC)”.

Este manual es el resultado de un proyecto europeo denominado “PACE - Promover la Empleabilidad a través de Actividades Empresariales en Empresas Transfronterizas de Estudiantes”, que cuenta con el apoyo de un programa Erasmus + de la Comisión Europea, en el marco de su estrategia 2020 orientada a aumentar el nivel de empleo.

Aprovechamos la ocasión para manifestar un especial agradecimiento a la Comisión Europea, a los socios transnacionales de PACE por su arduo trabajo y hacer posible el proyecto y a Claudia Schettler del Landesinstitut für Schule (LIS) de Bremen, por compartir su experiencia en el campo de las empresas de estudiantes.

Creación de Empresas de Estudiantes Transfronterizas

lo que deberíamos conocer acerca de ellas...

¿Qué es una empresa de estudiantes transfronteriza?

Una empresa de estudiantes (SE) a diferencia de una empresa comercial, es un proyecto escolar con un objetivo pedagógico. Los estudiantes que trabajan en ella desarrollan y producen productos o servicios como en una empresa real y los venden a clientes reales.

El atributo de transfronteriza se refiere a la colaboración con otras empresas de estudiantes similares en el exterior (socios transnacionales), donde venden productos y servicios en un mercado controlado. También puede haber otros clientes en el extranjero, además de estas empresas de estudiantes asociadas (por ejemplo, otras clases de las mismas escuelas, otros grupos relacionados, etc.), que pueden comprar los productos o servicios de la empresa de estudiantes, y las otras empresas asociadas actúan como canal de comunicación con los clientes finales en sus respectivos países.

En este proceso, los estudiantes de las pueden intercambiar sus buenas prácticas de trabajo con otros estudiantes de para mejorar su nivel de profesionalización.



El rol del profesorado

Normalmente, los profesores son los que toman la iniciativa de crear una SE en la escuela y ofrecerla a los estudiantes. La actividad de la SE o idea de negocio puede ser seleccionada de acuerdo a la oferta educativa de la escuela. Las posibles maneras inspiradoras sobre cómo crear una SE se pueden encontrar en las exposiciones de SE, otras SE regionales, etc. Los profesores suelen ser los encargados de seleccionar el grupo de estudiantes que integrarán el primer personal de la SE.

Una SE debe ser planeada y gestionada en equipo. Los estudiantes y profesores involucrados en la SE pueden cooperar con profesorado de otras materias, educadores sociales, padres o incluso representantes de empresas reales durante la planificación.

En cuanto a la definición de la idea de negocio, hay que tener en cuenta que los productos o servicios se ofrecerán durante el tiempo disponible. Por lo tanto, las actividades de la empresa, productos y servicios de desarrollo y producción deben realizarse durante el tiempo escolar. Sin embargo, si el tiempo escolar no es suficiente para llevar a cabo las actividades de la SE, los profesores pueden establecer tiempo adicional (por ejemplo, por la tarde, cuando las clases terminen), para trabajar en ellas.

Los profesores no deben proporcionar a los estudiantes toda la idea de negocio, para que los estudiantes tengan la posibilidad de contribuir con sus propias ideas y ser parte del desarrollo de la SE.

Tan pronto como se ha desarrollado la idea, se ha completado la planificación general y se ha aclarado quién va a participar, la dirección de la escuela debe dar su consentimiento para ejecutar el proyecto. Inicialmente, la empresa de estudiantes firma un acuerdo con la dirección de la escuela, donde se aclaran todos los puntos significativos relativos a su funcionamiento.

Antes de comenzar con el proceso de creación, debe aclararse si las autoridades educativas están de acuerdo con la creación de empresas de estudiantes.

Posibilidades de implementación de la empresa de estudiantes transfronteriza

Las empresas de estudiantes, como todos los proyectos escolares, pueden estar conectadas con clases, contenidos de las asignaturas, materias de libre elección o grupos de trabajo en horas extraescolares. Si la empresa de estudiantes está conectada a las clases, la participación es obligatoria para todos los estudiantes.

En cuanto al enfoque transfronterizo de la SE, se recomienda que las clases de lenguas extranjeras se conecten a la empresa de estudiantes, con el fin de que los alumnos puedan mejorar su comunicación con otros países y culturas.

¿La empresa de estudiantes necesita estatutos?

No, una empresa de estudiantes no necesita estatutos para operar. Si la empresa de estudiantes está creada de acuerdo a una figura legal (por ejemplo, como empresa de estudiantes limitada por acciones), las tareas, la estructura, los métodos de trabajo, etc., deben describirse de acuerdo con la figura elegida.

Sin embargo, serán necesarios estatutos si la empresa de estudiantes puede convertirse en una empresa comercial, para cumplir con los requisitos fiscales (ingresos / ventas) y bien para mantener la condición de “sin ánimo de lucro” (por ejemplo, en colaboración con el centro escolar) o para lograrlos.

Si la empresa de estudiantes se establece en cooperación con una institución escolar, esta institución escolar debe adaptar sus estatutos.

Involucrar a las partes interesadas en el proceso de creación

Se recomienda involucrar al mayor número posible de terceras partes interesadas en la fase de creación de la empresa de estudiantes. Estas terceras partes interesadas pueden ser profesores de otras materias escolares, padres, educadores sociales y empresas (especialmente vinculados al entorno escolar), pero también instituciones que apoyen a las empresas de estudiantes (por ejemplo, instituciones de formación de profesores o iniciativas tales como redes de empresas de estudiantes).

Al involucrar a las principales partes interesadas al inicio del proceso de creación, la SE puede aprovechar su experiencia y aplicarla durante cada paso de la creación y desarrollo.



Consideración de la sostenibilidad

*cómo preocuparnos por el futuro de
nuestra empresa de estudiantes...*

Dar sentido a la creación de una empresa de estudiantes sostenible

Una empresa de estudiantes sostenible se destaca por el hecho de que el pensamiento económico y la gestión se combinan con la responsabilidad ecológica y social. Por lo tanto, los estudiantes aprenden cómo involucrarse con los desafíos mundiales, las preguntas sobre el futuro e integrar todo ello en sus actividades.

Integración de la sostenibilidad en la fase de creación

Desde el principio es muy importante integrar rápidamente el concepto de sostenibilidad en el desarrollo de la idea de negocio e incorporarla también en la misión de la SE. Sin embargo, esto no puede realizarse al inicio de cada apartado (por ejemplo, si los clientes potenciales no están interesados en productos sostenibles). El concepto de sostenibilidad no debe perderse de vista, ya que garantiza un enfoque más global de las cuestiones económicas.

Básicamente, el proceso de creación es similar, tanto a las SE como a las SE sostenibles.

Comenzar

hacer las cosas bien desde el principio...

Materiales y herramientas disponibles en la fase de creación

Una empresa de estudiantes es en general un proyecto importante, en el que participan muchos profesores y / o simpatizantes. Tiene sentido usar los métodos de gestión de proyecto durante la fase de planificación de la SE con los profesores, así como durante la implementación con los estudiantes.

Es útil definir metas al principio (estructura de tareas del trabajo), analizar el entorno (contexto del proyecto y análisis de terceras partes interesadas), tener una visión general de los pasos individuales, plazos y responsabilidades (cronograma del proyecto / diagrama de Gantt) y evaluar.

El control de las etapas individuales se puede hacer también con listas de control.

Otra posibilidad para obtener más información es visitar otras SE o investigar en Internet acerca de empresas con ofertas de servicios similares.

Herramientas útiles

-asana.com

Principales pasos para empezar

Para crear una empresa de estudiantes, se deben aclarar algunas de las tareas. Algunas de las tareas que hay que considerar son: recoger ideas junto con los estudiantes, verificar la factibilidad y viabilidad de la idea seleccionada, determinar las reglas de trabajo en equipo, aclarar la organización de la empresa de estudiantes, firmar un contrato entre la empresa de estudiantes y las autoridades escolares del centro, aclarar las finanzas y preparar los espacios de trabajo y herramientas necesarias.

Al principio hay muchas preguntas que sólo se pueden resolver con perseverancia y paciencia. Con el fin de mantener la motivación y crecer juntos como un equipo, podría ser conveniente organizar un día (o más) dedicado al proyecto (tal vez en otro lugar diferente a la escuela).

*En la página 41 se ofrece una lista de verificación detallada para establecer una empresa de estudiantes.

Herramientas útiles

- tricider.com
- canvanizer.com
- mindmeister.com

Ejemplos útiles de documentos

Preparar algunos ejemplos de documentos con el logo de la empresa de estudiantes y sus datos desde el principio, puede facilitar el trabajo. Estas muestras son, por ejemplo: facturas, encabezamientos breves, firmas de correo electrónico, tablas de contabilidad, así como los términos y condiciones de funcionamiento de la empresa.

Conocimientos necesarios para la creación de la empresa de estudiantes

En las empresas de estudiantes, los fundamentos y la práctica de la economía pueden combinarse muy bien. Algunos temas deben ser tratados al principio con los estudiantes, tales como la organización empresarial, el personal y los conceptos básicos del plan de negocios. Posteriormente, otros temas pueden abordarse combinando la teoría y la práctica.

La parte de la teoría depende del establecimiento de metas y de las habilidades de los estudiantes. Por lo tanto, el tema "legal" debe abordarse sólo cuando se aborden las figuras legales adecuadas para la empresa de estudiantes. Se recomienda proceder de forma pragmática y prestar especial atención a una buena mezcla de práctica y teoría.

Evitar la competencia

Las empresas de estudiantes no pueden competir con las empresas existentes en el entorno de la escuela. Como los costes de funcionamiento de la empresa de estudiantes son menores que los de una empresa real, los productos y servicios podrían ofrecerse a precios más ventajosos. Por lo tanto, uno de los primeros pasos, después de la decisión del producto/servicio, es contactar con las empresas en el entorno de la escuela que ofrecen productos o servicios similares.

Establecer una comunicación transfronteriza eficiente

La comunicación es uno de los temas más importantes de una empresa. Todas las partes implicadas deben estar en contacto y comunicarse entre sí sobre los asuntos relevantes que suceden en la empresa de estudiantes. Por esta razón se sugieren dos formas de comunicación: formal e informal.

Para una comunicación formal, se sugiere utilizar listas de correo y preferiblemente entornos online como Google. Estos entornos online permiten a los usuarios disponer de la información, los archivos digitales y la comunicación en un solo lugar, bien organizados.

Para la comunicación informal, se sugieren las redes sociales como WhatsApp (para mensajería instantánea), así como Facebook (para comunicación rápida e informal de eventos). Estas herramientas suelen ser las preferidas, por su manera fácil y rápida de trabajar y por ser los más utilizados por las comunidades de jóvenes. Este tipo de comunicación se puede llevar a cabo de forma más fácil incluso en tiempos extraescolares.

Herramientas útiles

-google.com

Planificación de un día de trabajo

Es útil tener un horario para la jornada de trabajo: Al principio, se pueden discutir nuevos desarrollos y asignar tareas.

Posteriormente las tareas se realizan en los diferentes departamentos y al final, se puede reflexionar sobre la jornada laboral: ¿Qué ha ido bien? ¿Qué podemos mejorar? ¿Deberíamos hacer algo de manera diferente la próxima vez?

Mantenimiento de la visión general

mantener todo bajo control...

Planificación del año escolar

Al comienzo del año escolar, se debe crear un cronograma con los únicos pasos a realizar (planificación de la fase de proyecto). Con la planificación de fases, podemos tener una imagen clara de la vida del proyecto en cualquier momento.

Selección de una forma legal para la empresa de estudiantes

Las empresas de estudiantes pueden seleccionar una forma jurídica existente y adaptarla a sus necesidades.

Si una empresa de estudiantes se maneja como un proyecto escolar, la forma jurídica es legalmente ineficaz. Es una forma jurídica simbólica, que debe añadirse al nombre de la empresa: por ejemplo, “empresa escolar” (no hay responsabilidad de sus miembros).

Encontrar el personal necesario

El tamaño de un departamento depende de la carga de trabajo esperada. Por lo tanto, una vez que los departamentos están definidos, se debe hacer una estimación de cuánto trabajo que hay que hacer. Los estudiantes no deben estar ni sobrecargados ni soportar demasiada exigencia. La dirección de la empresa de estudiantes debe encontrar soluciones para evitar esos posibles problemas, por ejemplo haciendo que los departamentos de la empresa cooperen entre sí para equilibrar la carga de trabajo.

Creación de departamentos en la empresa de estudiantes

El establecimiento de departamentos depende de la idea de negocio y el objetivo de la empresa de estudiantes. Por ejemplo, si la idea es poner en marcha en la escuela un quiosco/papelería en la escuela gestionado por estudiantes, tiene sentido establecer departamentos para compras, ventas, materiales, comercialización, finanzas y personal. Si la empresa de estudiantes va a organizar viajes escolares, debe establecer departamentos como por ejemplo organización, finanzas, marketing, reservas o atención al cliente, entre otros.

Las empresas de estudiantes que venden sus propios productos necesitan además un departamento de producción.

A veces, el departamento de producción es el núcleo de la empresa, de manera que se incluso se producen los primeros productos. Posteriormente se necesitará un análisis de mercado para vender los productos a los clientes potenciales.

Herramientas útiles

-mindmeister.com

Mantener la motivación en la fase de creación

La motivación es crucial para tener éxito en el proceso de creación. A veces si las metas u objetivos demasiado grandes para lograrse en un corto período de tiempo. Estos grandes objetivos se deben dividir en otros más pequeños, manejables con sus hitos respectivos con el fin de lograr más metas en menos tiempo, lo que eleva la motivación. ¡Alcanzar muchos objetivos pequeños nos llevará a un mayor éxito!

Personal

*personas que trabajan en la
empresa de estudiantes...*

Dotación de personal a los departamentos

Cuando la empresa de estudiantes ya existe, los estudiantes pueden solicitar un puesto de trabajo en un departamento. Esta es una buena oportunidad para practicar una aplicación de trabajo real. Los empleados existentes en los departamentos saben cómo funciona el departamento y lo que realmente se necesita. Por lo tanto, pueden describir la oferta de trabajo y publicarla para buscar nuevos empleados.

En el caso de que la empresa de estudiantes sea nueva, una vez que se establezcan los departamentos, se considerará qué tipo de trabajo se realizará, cuántos empleados serán necesarios y qué es importante para llevar a cabo las tareas en cada puesto.

Evaluación del trabajo de los estudiantes

Los estudiantes que trabajan en una empresa de estudiantes pueden recibir un certificado al final del año escolar, donde se indicará el trabajo realizado. Este certificado se puede adjuntar a las solicitudes de prácticas o de empleo, y por lo tanto proporcionar pruebas de la participación en la empresa de estudiantes.

Para obtener el certificado al final del año escolar o al final del proyecto, los estudiantes podrían tener que demostrar su capacidad de desempeño durante el proceso de trabajo, responder preguntas abiertas y cerradas, así como mantener una discusión sobre los temas seleccionados por examinadores. Los examinadores podrían ser uno o más profesores junto con otras personas procedentes de otras instituciones o empresas. Los estudiantes mostrarían de esta manera, los conocimientos de gestión de proyecto y de emprendizaje adquiridos durante su participación en la empresa de estudiantes.

Como ejemplo, durante el proyecto PACE se ha desarrollado la metodología para obtener el "Certificado en Gestión de Proyecto (EPCM)". Se ha diseñado para utilizarse conjuntamente con este manual y define las expectativas de aprendizaje que deberían alcanzar los estudiantes y como evaluarlo.

Producción

lo que creamos para nuestros clientes...

Estudiantes que producen sus propios productos o servicios

Cuando se venden productos, así como cuando se ofrecen servicios, se celebra un contrato de compromiso con determinados servicios entre el vendedor y el cliente. Esto se aplica también a una empresa de estudiantes.

Si, por ejemplo, una empresa de estudiantes está produciendo cosméticos, todos los ingredientes se tienen que indicar en la etiqueta de productos, según la ley europea; en orden decreciente a su proporción en el peso total.

O si una empresa de estudiantes que actúa como organizador de viajes ofrece varias ofertas en un solo paquete, está obligado a enumerar todos los servicios incluidos en el viaje.

Cuando los productos y servicios se describen en las ofertas, debe considerarse y asegurarse que la empresa de estudiantes es realmente capaz de ofrecer los servicios que se han garantizado contractualmente (esto significa que una crema no está dura como una piedra o que los alojamientos realmente existen).

En consecuencia, debe prestarse atención a las normas de higiene relativas a la producción de alimentos.

Los precios se mostrarán en la moneda del país, donde se ofrece el producto o servicio. También se debe mostrar el símbolo de la moneda.

Normas de seguridad

En general, las mismas normas de seguridad aplicadas en clases y centros educativos se aplican también cuando se trabaja con herramientas y materiales.

Marketing

atraer clientes...

Nombre de la empresa de estudiantes

Al buscar un nombre, hay que considerar que no haya confusión con nombres existentes (por ejemplo, McStudent Enterprise) o que la marca ya está utilizada y registrada por otra empresa.

Algunas sugerencias para un nombre adecuado son:

- la idea de negocio debe ser reconocible en el propio nombre
- y fácil de leer
- adaptado a los clientes- objetivo: fresco, de moda
- compacto (abreviatura), funcional

Clientes potenciales de la empresa de estudiantes

Se recomienda realizar un análisis de clientes potenciales y de requisitos con el fin de encontrar el grupo objetivo adecuado para centrarse en él. De la misma manera, la empresa de estudiantes debe hacer un análisis de dónde encontrar países potenciales dispuestos a cooperar en una red transfronteriza.

Medidas publicitarias

Dependiendo de los recursos financieros y del tiempo disponible, existen varias posibilidades publicitarias para la empresa de estudiantes (folleto, póster, anuncio en la revista escolar, anuncios en la escuela, sitio web, blog, comunidades comerciales, sociales, etc.). Hay que tener en cuenta que la publicidad debe mostrar claramente que se trata de una empresa de estudiantes y no una empresa real.



Finanzas

el dinero en las empresas de estudiantes...

Capital inicial para la empresa de estudiantes

En todos los casos se necesitará un capital inicial para la creación de la empresa de estudiantes con el fin de fabricar los primeros productos, comprarlos o invertir en marketing para publicitar los servicios ofrecidos.

En algunos casos, muchas empresas están dispuestas a financiar y apoyar proyectos escolares. Por lo tanto, se recomienda buscar una empresa dispuesta a cooperar con la empresa de estudiantes en una fase temprana de la creación.

Posibilidades de crear (disponer) de capital de salida propio:

- Todos los estudiantes pueden contribuir al capital inicial con una pequeña cantidad.
- Las empresas de estudiantes, que se fundan como una empresa por acciones, pueden financiar un capital inicial mediante la venta de acciones a compañeros de escuela, maestros, padres y simpatizantes. Existe la posibilidad de distinguir entre acciones ordinarias, que pagan un dividendo sobre el beneficio, y una acción que se vende a los simpatizantes (similar como una forma de donación).
- Los préstamos bancarios son en general una mala alternativa, porque una empresa de estudiantes no acumulará deudas financieras.

En contraste con una empresa de responsabilidad limitada, que tiene un capital social de al menos 3.000 euros, no existe un capital social previamente determinado para una empresa de estudiantes.

Herramientas útiles

-kickstarter.com

Impuestos

El impuesto sobre las ventas, el impuesto comercial o el impuesto de sociedades entran en consideración para una empresa de estudiantes si se superan las ventas o el límite de beneficios.

Para ventas inferiores a 35.000 euros y un beneficio inferior a 5.000 euros la empresa de estudiantes -como proyecto escolar- no tiene que pagar impuestos. La evidencia de las transacciones tiene que ser proporcionada a través de una contabilidad adecuada. Los límites de venta son válidos para una escuela, o algunas veces para varias empresas de estudiantes, si son parte de la misma escuela.

Cuando se exceden los límites impositivos, la responsabilidad fiscal corresponde a la autoridad del centro escolar.

Contabilidad

Las empresas de estudiantes están obligadas a informar de todas las cuestiones financieras mediante la contabilidad en efectivo. También hay una documentación obligatoria, lo que significa registrar y guardar todos los recibos (facturas) para cada transacción comercial.

Cuenta bancaria

En general, se abrirá una cuenta bancaria para la empresa de estudiantes a nombre del/la profesor/a responsable. El/la profesor/a y un/a estudiante autorizado/a controlarán acceso a la cuenta.

Se debería obtener una buena colaboración con la entidad con respecto a las condiciones de la cuenta, lo que significa conseguir transacciones gratuitas a otros países o a otras instituciones bancarias, sin gastos de mantenimiento, etc., para minimizar los gastos de las empresas de estudiantes.

Beneficios de las ventas

El beneficio generado por la empresa de estudiantes a través de sus ventas puede invertirse en actividades comunes para los estudiantes empleados y los accionistas de la empresa de estudiantes. Los estudiantes pueden, por ejemplo, financiar un viaje en común. En una empresa de estudiantes participada, los beneficios correspondientes también pueden distribuirse entre los accionistas.

En el caso de empresas de estudiantes permanentes, al menos una parte de las ganancias debe reinvertirse en el próximo año escolar.

Remuneración a los estudiantes

El trabajo en una empresa de estudiantes normalmente se lleva a cabo durante las clases y por lo tanto no se puede remunerar. Si se requieren horas extra escolares (por ejemplo, cuando las empresas de estudiantes reciben órdenes de fuera de la escuela) el trabajo adicional podría ser remunerado. En este caso, la dirección de la escuela puede decidir cuánto y cómo remunerarlo (premios, viajes, etc.).

Riesgo de quiebra

Cuando una empresa de estudiantes ha sido reconocida por el director de la escuela, es reconocida como un proyecto escolar. Debe asegurarse en la contabilidad que los ingresos y gastos están equilibrados. Para ello, se desarrollan varios documentos, de manera que se ejecute una contabilidad precisa (ver documentos contables en las páginas 53 a 57). Si una empresa de estudiantes está en peligro de tener menos ingresos que gastos, se debe informar inmediatamente al director de la escuela.

Los profesores no son responsables de compensar una pérdida con fondos privados.



Condiciones del marco jurídico

un poco de papeleo...

Requisitos de registro de las empresas de estudiantes

Las empresas de estudiantes que son aceptadas por la dirección de la escuela como proyectos escolares (ver acuerdo para la creación de una empresa de estudiantes en la página XX) y que son aprobadas por la autoridad escolar, no necesitan registrarse.

Por razones pedagógicas, tendría sentido ponerse en contacto con cámaras de comercio, asociaciones empresariales o administraciones públicas para conocer los límites, en comparación con la creación de una empresa real.

Obligación de supervisión. Normas legales que deben tenerse en cuenta

Hay obligación de supervisar a los estudiantes, tanto si están vendiendo en la escuela como si las actividades se llevan a cabo fuera de la escuela. Por lo tanto, la escuela se encarga de garantizar las funciones de supervisión. Si hay una actividad fuera de la escuela (actividad extracurricular), la dirección de la escuela puede delegar la función de supervisión en el personal pedagógico.

La prevención de accidentes debe estar garantizada para todos los participantes que trabajan en la empresa de estudiantes.

Responsabilidad Civil.

Estudiantes activos fuera de la escuela

Los pedidos y encargos procedentes de fuera de la escuela deben ser autorizados por la dirección de la escuela, para que el seguro de accidentes sea válido.

Si los pedidos o encargos de fuera de la escuela son frecuentes, hay que tener en cuenta que no hay obligación de tener seguro de responsabilidad civil. Tiene que aclararse, si tiene sentido solicitar un seguro de responsabilidad adicional voluntario para los estudiantes.

Seguro.

Actividades laborales fuera del centro educativo

Trabajar en un proyecto puede incluir actividades que deben desarrollarse fuera de la escuela, tales como viajes cortos a otros lugares. Estas actividades y viajes deben ser aprobados (por escrito) por el director de la escuela.

Los profesores tienen, en principio, libertad de elección del transporte.

Aplicar medidas de prevención de accidentes en el trabajo es una medida opcional (relativa a evitar los daños personales).

Seguro.

Materiales didácticos propiedad de los profesores

En general, no es obligatorio disponer de seguros, pero se aconseja asegurar los dispositivos o aparatos costosos. Sin embargo, los profesores deben priorizar el uso de materiales propiedad de la escuela.

Competencia Legal.

Capacidad de firma de contratos con proveedores

Los estudiantes menores de 18 años no tienen competencias legales y no están autorizados a firmar contratos con proveedores ni clientes. Los contratos siempre requieren la firma de un adulto, normalmente la firma de un profesor responsable.

Sin embargo, existe la posibilidad de proporcionar competencia legal limitada para los estudiantes:

El representante legal del estudiante puede autorizar que el menor pueda realizar de manera autónoma intercambios comerciales relacionados con la empresa de estudiantes. En este área, el menor será legalmente competente.

Esta opción es válida para compras de mercancías con facturas (por ejemplo eBay) y pagos a través de una cuenta bancaria.

Impactos positivos

recompensa por un trabajo bien hecho...

Ventajas de una empresa de estudiantes para los profesores

Establecer una empresa de estudiantes necesita más tiempo en comparación con las lecciones regulares para prepararla, al menos al principio. Sin embargo, los profesores pueden ver, a cambio, en la mayoría de los casos un desarrollo positivo del estudiante:

- los estudiantes se vuelven más independientes
- aumento de la iniciativa propia, de la fiabilidad y de la puntualidad
- los estudiantes entienden mejor los temas económicos
- mejora el trabajo en equipo
- los estudiantes están mejor preparados para las solicitudes (demandas) de empleo
- los estudiantes se hacen mejor una idea de lo que quieren hacer después de terminar la escuela

Lista de comprobación para crear una empresa de estudiantes

*o crear nuestra empresa de estudiantes paso
a paso ...*

Lista de comprobación para crear una empresa de estudiantes

La creación de una nueva empresa de estudiantes requiere el cumplimiento de algunos pasos con el fin de mantener lo más importante en mente.

La siguiente es una lista de comprobación con los pasos más comunes a seguir durante el proceso de creación. Sin embargo, la empresa de estudiantes y los profesores responsables pueden adaptarlas a sus necesidades. En algunos casos, algunos de los pasos no se aplican y se pueden omitir, por ejemplo, cuando la idea de negocio ya está decidida o si la empresa de estudiantes no va a ser transferida a otros estudiantes porque se está ejecutando sólo por un tiempo.

Paso	Hecho
1. Desarrollar la idea de negocio	
2. Clarificación con el director de la escuela	
3. Decidir sobre la forma de comunicación (local / internacional)	
4. Determinar los roles de los departamentos de la empresa y empleados	
5. Determinar las calificaciones necesarias para operar a nivel local / internacional	
6. Determinar la organización de la empresa	
7. Búsqueda de empleados	
8. Realizar un análisis de mercado nacional / internacional	
9. Búsqueda de competidores nacionales e internacionales y socios para cooperar	
10. Buscar un nombre de empresa y un logotipo (internacional)	
11. Escoger la forma jurídica	
12. Abrir una cuenta bancaria	
13. Proporcionar espacios de trabajo	
14. Proporcionar documentos de trabajo	
15. Publicidad (nacional / internacional)	
16. Organizar la rutina diaria de la empresa	
17. Plan de negocios	
18. Determinar las necesidades de capital	
19. Usar materias escolares	
20. Planificar la transferencia de la SE a otros estudiantes	

Planificación escolar

Para mantener todos los pasos organizados con una imagen clara de conjunto, se recomienda hacer una planificación con todas las acciones a realizar, desde la idea de negocio hasta la transferencia de la empresa de estudiantes. Esta planificación podría incluir, por ejemplo, los pasos a realizar, los plazos, las herramientas a utilizar, etc.

La siguiente página muestra un ejemplo de un proyecto real en el sector del turismo y la creación de una empresa de estudiantes de agencia de viajes. La tabla muestra un programa de planificación creado por los profesores en colaboración con los estudiantes involucrados en la creación de la empresa de estudiantes.

La planificación escolar debe realizarse con respecto a las necesidades de cada centro escolar y proyecto.

Planificación escolar						
Actividad/Paso	Fecha tope	Comunicación			Estado	
		¿Cuándo?	¿Cómo?	¿A quién?		
1	<i>Análisis teórico de emprendimiento y gestión de proyecto</i>	<i>Noviembre 2015</i>	<i>Octubre- Noviembre 2015</i>	<i>Lluvia de ideas, presentaciones de Power Point, Búsqueda en Internet...</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>Hecho</i>
2	<i>Definición teórica de la idea de negocio</i>	<i>Diciembre 2015</i>	<i>Diciembre 2015</i>	<i>Lluvia de ideas Clases presenciales</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>Hecho</i>
3	<i>Idea de negocio</i>	<i>Enero 2016</i>	<i>Diciembre 2015 – Enero 2016</i>	<i>Lluvia de ideas Canvas</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>Done Hecho</i>
4	<i>Visita al Centro Nacional de Empresas Simuladas</i>	<i>9 de diciembre de 2015</i>	<i>9 de diciembre del 2015</i>	<i>Observación y taller con estudiantes</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>Done Hecho</i>
5	<i>Análisis del Turismo: estudio del sector y de empresas turísticas</i>	<i>Enero 2016</i>	<i>Enero 2016</i>	<i>Búsqueda en Internet, materiales y documentos de trabajo producidas por el profesor</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>Hecho</i>
6	<i>Proyecto de Plan de Negocio (parte descriptiva)</i>	<i>Marzo 2016</i>	<i>Febrero – Marzo 2016</i>	<i>ANÁLISIS DAFO Lista de verificación y modelos de negocio producidos por el profesor de economía</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>En curso</i>
7	<i>Buscar nombre y logotipo para nuestra Agencia de Viajes</i>	<i>Marzo 2016</i>	<i>Febrero – Marzo 2016</i>	<i>Búsqueda en Internet</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>En curso</i>
8	<i>Creación legal de la Agencia de Viajes Fly Away</i>	<i>Fin de Marzo – Abril de 2016</i>	<i>Marzo – Abril 2016</i>	<i>Material y documentos de trabajo preparados por el profesor de economía</i>	<i>Estudiantes seleccionados de 4A y 2B</i>	<i>Pendiente</i>
...
...

Ejemplos de documentos fundacionales

*necesarios para crear la empresa de
estudiantes...*

Constitución. Estatutos

EJEMPLO Estatutos de la Empresa de Estudiantes

§1

Objetivos y funcionamiento de la empresa de estudiantes

- (1) La empresa de estudiantes _____, es parte de un proyecto del centro educativo _____.

El objetivo del proyecto es proporcionar a los estudiantes los conocimientos, habilidades y competencias necesarias para poder incorporarse al mundo laboral con una base sólida. Para ello, los estudiantes participan en una empresa de estudiantes creada dentro de su escuela, donde los estudiantes trabajan como empleados y rotan en todos los departamentos de la empresa y sus respectivas tareas para adquirir las competencias mencionadas. De esta manera, los estudiantes aprenden a ser responsables de su trabajo y a trabajar en equipo.

- (2) La relación entre el centro educativo y la empresa de estudiantes se rige por un contrato.

Negocio de la empresa de estudiantes: idea y productos/servicios ofrecidos: _____

§2

Dirección y constitución de la empresa de estudiantes

- (1) El organismo de la empresa de estudiantes está formado por la dirección de la escuela, los profesores involucrados en el proyecto y los estudiantes que trabajan en la empresa estudiantil.

- (2) La empresa de estudiantes está estructurada en los siguientes departamentos:
- 1.
 - 2.
 - 3.
 - ...

§3
Miembros

- (1) En la empresa de estudiantes sólo pueden trabajar estudiantes o profesores que:
- a. Son estudiantes o profesores de la escuela donde se ubica la empresa de estudiantes.
 - b. Tener el consentimiento por escrito de sus padres / tutores (estudiantes) para participar en el proyecto.
 - c. Aceptar las reglas escritas en los estatutos.

Excepcionalmente, la dirección del centro educativo puede decidir.

- (2) Las solicitudes deben enviarse a la dirección del centro educativo, quien decide sobre la admisión. Los nuevos admitidos firman un contrato de trabajo y reciben una copia de los estatutos.

- (3) La pertenencia a la empresa de estudiantes termina:
- a. Después de un año escolar / proyecto escolar.
 - b. Por la decisión del profesor
 - c. Por dimisión o expulsión (despido)

Un miembro puede ser excluido de la empresa de estudiantes como consecuencia de un mal comportamiento o falta de compromiso. La decisión será discutida entre los miembros de la empresa de estudiantes y decidida por los profesores y la dirección de la escuela.

- (4) Cada miembro tiene el mismo derecho a contribuir al trabajo de la empresa estudiantil.

Cada departamento decide individualmente sobre su distribución de tareas. El líder elegido en el departamento es el responsable del departamento.

§4
Inversión de capital

- (1) La inversión de capital en la fundación de la empresa estudiantil es: _____ €
El valor de cada acción es: _____ €

- (2) Se espera que la cantidad de la inversión de capital sea aportada por:

§5
Ejercicio contable

El año contable coincide exactamente con el año escolar.

§6
Acciones y distribución de beneficios

Si hay un beneficio al final del año contable, el organismo de la empresa estudiantil decidirá cómo administrarlo, por ejemplo reinvertirlo en la empresa de estudiantes o invertir el beneficio en actividades comunes para los estudiantes que forman parte de la empresa estudiantil. La decisión final sobre qué hacer con el beneficio será tomada por la dirección de la escuela.

§7
Validez de los estatutos

- (1) Los estatutos surten efecto a partir de _____.
- (2) Los cambios o adiciones a los estatutos se deben hacer bajo el acordarse con la dirección escolar.

Fecha, Lugar

Director de la empresa de estudiantes

Profesor de apoyo

Contrato de socio de la empresa de estudiantes

Contrato de socio de la empresa de estudiantes

Entre la empresa de estudiantes:

(Nombre de la empresa de estudiantes),

Representada por el Sr./Sra. (*Director de la empresa de estudiantes*), en adelante denominada "la SE"

Y el estudiante de la empresa/institución / Sr. / Sra.:

(Nombre de la institución/representante), en adelante denominado "el socio",

-1-

Período de validez del contrato de colaboración

El contrato de colaboración comienza el: *(Fecha)*

El contrato de colaboración finaliza el: *(Fecha)*

- 2 -

Desempeño de la actividad

El socio acepta llevar a cabo las siguientes actividades acordadas con la SE:

1.

2.

...

El socio debe realizar las actividades acordadas con la SE en el tiempo y con la calidad exigidos. En el caso incumplimiento con resultado de daños a la SE, el socio tendrá que enmendar sus acciones en la forma acordada de acuerdo a la gravedad de los daños.

- 3 -

Pagos

Los pagos se realizarán en la forma acordada (efectivo, transferencia bancaria,...). El pago de un servicio recibido se realizará una vez terminado el servicio en la forma acordada (tiempo, coste, calidad,...). En el caso de que se soliciten prepagos, tendrán que ser acordados y autorizados por la junta directiva de la SE.

- 4 -

Finalización del contrato

En el caso de que las actividades no se realicen repetidamente de la manera acordada, la SE podría rescindir el contrato con el socio. El caso será supervisado por la junta directiva.

Lugar, Fecha

Profesor de apoyo

Director de empresa de estudiantes

Acuerdo de Establecimiento de la Empresa de estudiantes

Entre la escuela:

_____, representada por el Sr./Sra. _____

Y la empresa de estudiantes:

_____, representado por el Sr./Sra. _____

y apoyada por el/la profesor/a _____.

Objetivo

La dirección de la escuela aprueba (1) el establecimiento de la empresa de estudiantes, así como (2) su gestión por los estudiantes involucrados en el proyecto. El acuerdo establece la regulación del comportamiento interno entre la empresa de estudiantes y la escuela durante la implementación del proyecto.

Acuerdo

1. Sr/Sra. _____ será el profesor de apoyo a cargo de los estudiantes y su trabajo en la empresa de estudiantes. Los estudiantes realizarán las actividades de la empresa de estudiantes en la medida de lo posible.
2. La dirección de la escuela y los estudiantes involucrados en el proyecto de la empresa de estudiantes informarán a los padres del estudiante sobre su implicación en la empresa de estudiantes y las herramientas TIC utilizadas para una comunicación transfronteriza, para que los padres conozcan las políticas de privacidad a las que están expuestos sus hijos.
3. El volumen de ventas de la empresa de estudiantes no excederá la cantidad de _____ EUROS y sus beneficios no excederán el importe de _____ EUR.
4. Si la empresa de estudiantes necesita una cuenta bancaria, el director de la empresa de estudiantes y el profesorado de apoyo tendrán acceso a ella. El tipo de cuenta no tendrá crédito disponible. La cuenta será adecuada para operar en un entorno transfronterizo, donde es posible operar con otros bancos en el extranjero y preferiblemente que no se cobren comisiones.
5. Las propiedades de la empresa de estudiantes estarán aseguradas del siguiente modo:

6. Las siguientes instalaciones estarán a disposición de la empresa de estudiantes para sus actividades diarias: _____

La empresa de estudiantes es responsable de dejar las instalaciones limpias y organizadas después del final de su actividad.

Lugar, Fecha

Director de la escuela

Profesor/a de apoyo

Director/a de la empresa

Ejemplos de documentos de trabajo

*necesarios para el funcionamiento de la
empresa de estudiantes...*

Contrato de Trabajo

Contrato de Trabajo de la Empresa de estudiantes

Entre la empresa de estudiantes:

representada por el Sr./Sra.

_____.

y el Sr./Sra.

- 1 -

Período de validez del contrato de colaboración

El contrato de trabajo comienza el: _____

El contrato de trabajo termina en: _____

- 2 -

Desarrollo laboral

El empleado debe realizar las actividades de la empresa de estudiantes en el momento y con la calidad asignada. En el caso de que las actividades no se realicen en el tiempo y con la calidad establecidas y resulten daños a la empresa de estudiantes y/o su ambiente de trabajo se vea afectado negativamente, el empleado recibirá la advertencia correspondiente.

- 3 -

Remuneración

Si la empresa de estudiantes obtiene un beneficio al final del año contable, la dirección de la escuela y los profesores de apoyo decidirán cómo gastarlo (por ejemplo, en premios o actividades habituales, etc.).

- 4 -

Vacaciones y permisos de trabajo

Las vacaciones de los empleados coincidirán con las fiestas legales y los días libres que se aplican al calendario escolar. Se permiten bajas laborales presentando la correspondiente justificación administrativa. Si una baja laboral supusiera un menor desempeño de las actividades debido a la falta de tiempo, el empleado recuperará el tiempo de trabajo como horas extras si no hay otra solución posible.

Dimisión o despido

El empleado puede terminar su contrato de trabajo con la empresa de estudiantes a través de una carta escrita dirigida al director de la empresa de estudiantes y, si es necesario, al director de la escuela.

Si el empleado no realiza el trabajo establecido, no cumple los plazos acordados o no asiste a las reuniones de trabajo, se le advertirá sobre la insuficiente realización del trabajo. Si el empleado no realiza las actividades de trabajo repetidamente, la dirección de la escuela podrá cancelar el contrato y proceder al despido del empleado.

Lugar, Fecha

Empleado

Profesor de apoyo

Director de la empresa de estudiantes

EJEMPLO: Factura de Venta

Nombre del proveedor
Dirección
Código postal y ciudad

PACE 

(Empresa de estudiantes)
(Escuela)
(Dirección)
(Código postal y ciudad)
Teléfono: XX-XXX-XXXXX
email: xxx@xxx.com
Factura número: xxxx-xxx
Fecha de compra: XX-XX-2016

FACTURA

Pos.	Cantidad	Concepto	Precio unidad	Cantidad
1			0,00 €	0,00 €
2			0,00 €	0,00 €
3			0,00 €	0,00 €
4			0,00 €	0,00 €
5			0,00 €	0,00 €
6			0,00 €	0,00 €
			Cantidad total	0,00 €

Lugar, Fecha

Empleado

Sello

EJEMPLO: Pedido de compras

PACE

Nombre del proveedor
Dirección
Código postal y Ciudad

(Empresa de estudiantes)
(Escuela)
(Dirección)
(Código postal)
Teléfono: XX-XXX-XXXXX
email: xxx@xxx.com
Recibo número: xxxx-xxx
Fecha de compra: XX-XX-2016

ORDEN DE COMPRA

Pos.	Cantidad	Concepto	Precio unidad	Cantidad
1			0,00 €	0,00 €
2			0,00 €	0,00 €
3			0,00 €	0,00 €
4			0,00 €	0,00 €
5			0,00 €	0,00 €
6			0,00 €	0,00 €
			Cantidad total	0,00 €

* Los recibos de compra deben adjuntarse a este documento.

Lugar, Fecha

Empleado

Sello

EJEMPLO: Libro de contabilidad

PACE

(Empresa de estudiantes)
(Escuela)
(Dirección)
(Código postal)
Ciudad

Número de página

Mes

Año

Página anterior

LIBRO DE CONTABILIDAD

			Balance inicial	
			0,00 €	
Fecha	Factura número	Concepto	Ingresos	Gastos
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
Total			0,00 €	0,00 €
Saldo (ingresos totales - gastos totales)			0,00 €	

Lugar, Fecha

Director de la empresa estudiantil

Sello

EJEMPLO: Capital circulante

PACE

(Empresa de estudiantes)

(Escuela)

(Dirección)

(Código postal)

(Ciudad)

Número de página

Mes

Año

Página anterior

FLUJO DE CAJA

			Balance inicial	0,00 €
Fecha	Número de factura	Concepto	Ingresos	Gastos
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			Total	0,00 €
			Saldo (ingresos totales - gastos totales)	0,00 €

Lugar, Fecha

Director de la empresa estudiantil

Sello

EJEMPLO: Balance general



(Empresa de estudiantes)
(Escuela)
(Dirección)
(Código postal)
Ciudad

Ingresos - Gastos del ejercicio:

2016

BALANCE GENERAL

	Flujo de caja	0,00 €
	Libro de contabilidad	0,00 €
	Balance general	0,00 €

Lugar, Fecha

Tras la verificación del saldo global, validamos la gestión de efectivo.

Director de la empresa estudiantil

Sello de la Empresa de Estudiantes

Profesor de apoyo

Director/a de la Escuela

Buenas prácticas en la creación de la empresa de estudiantes

aprendiendo de la experiencia...

Buenas prácticas

Este manual muestra los principales pasos a seguir durante la creación de una empresa de estudiantes. Los grupos destinatarios son los profesores y los estudiantes con un enfoque profesional y de una amplia gama de ramas adecuadas para establecer esta iniciativa empresarial en el centro educativo.

Sin embargo, la práctica es a veces bastante diferente de lo que se planea en la teoría. En esta sección veremos diferentes buenas prácticas de diferentes escuelas en diferentes países, pero en la misma rama de estudios de agencias de viajes. En este caso estamos tomando como ejemplos las escuelas asociadas al proyecto PACE, de las cuales podemos aprender cómo puede aplicarse la misma metodología pero de un modo diferente, adaptado a las necesidades propias del centro educativo, las necesidades de los estudiantes y el enfoque cultural. Las escuelas que participan en el proyecto PACE tienen su sede en Alemania, Italia y España.

El modo en que se presentan estas buenas prácticas es el mismo para todos los países, respondiendo a cuestiones incluidas en la siguiente estructura:

- 1- Marco de referencia
- 2- El establecimiento de la empresa de estudiantes
- 3- Resultados
- 4- Conclusiones

A continuación se exponen los resultados de las experiencias de creación de empresas de estudiantes en el "Centro Integrado Burlada" en España, el "Istituto di Istruzione Superiore POLO3" en Italia y el "KLA-Kaufmännische Lehranstalten Bremenrhaven" en Alemania.

España

Centro Integrado Burlada

1. Marco de referencia

- Tipo de escuela: Formación Profesional Secundaria Superior CI BURLADA FP
- Número de estudiantes participantes: 12 alumnos de la clase 2º Grado de FP de Agencias de Viajes.
- Edad: estudiantes de 19 a 25 años
- Profesores implicados: Salomé Astiz e Isabel Ibáñez
- Materias que imparten: Salomé Astiz enseña Gestión de productos turísticos mientras que Isabel Ibáñez enseña Marketing y Negocios.

2. Establecimiento de la Empresa Escolar

- *Duración:* desde mediados de septiembre/octubre del 2015 hasta diciembre del 2016
- *¿Durante el tiempo escolar?*

Duración: primer y segundo año de proyecto /2 cursos escolares.

La empresa de estudiante Navarway se desarrolló durante el horario escolar, durante las clases matutinas, ya que el Proyecto de Negocio es un tema incluido en el plan de estudios, pero también en las otras clases, ya que se necesitaba organizar y planificar todo el trabajo específico del proyecto: creación de la oferta y paquetes turísticos, incluyendo transporte, alojamiento, restaurantes y actividades de ocio tales como viajes, visitas a museos, monumentos, etc.

- *¿Cuántas horas semanales se emplearon?*

De mayo a mediados de junio de 2016 aproximadamente 3 horas a la semana, de septiembre a diciembre 5 horas semanales.

- *¿Se aplicaron cambios en el proceso de creación de la empresa con respecto al planteamiento original / se desarrolló cada paso?*

Las profesoras implicadas en el proyecto PACE tuvieron que cambiar la programación didáctica y adaptarla al nuevo proyecto. El reto fue conseguir una visión global del desarrollo de la idea de negocio: tratar el problema en su GLOBALIDAD. En cuanto al proceso de fundación y desarrollo de la empresa, se siguieron los pasos establecidos en el manual de emprendizaje. A través de él se dieron respuesta a las cuestiones con las que todo emprendedor se enfrenta, desde el inicio de la idea, hasta la meta más ambiciosa de internacionalizar el negocio. El alumnado ha ido adquiriendo confianza en sus posibilidades, pues fase tras fase ha ido comprobando que son capaces de hacerlo, con sus propios medios y recursos personales.

3. Resultados

Desarrollo de producto/servicio: el alumnado organizó una oferta turística de 5 días de duración para lo cual creó y desarrolló un producto/servicio turístico en el que intervinieron multitud de componentes, ya que es la suma de diferentes bienes y servicios (alojamiento, transporte, restauración, atractivos, contacto personal, compra de productos locales, etc.). Intentaron ocupar una posición diferencial en la mente de los consumidores (otras escuelas), y que por tanto les diferenciara de sus competidores basando su gestión en:

- La sostenibilidad medioambiental
- La calidad
- La adecuación de la oferta turística a los gustos de la demanda
- La diversificación de la oferta de productos turísticos

Además fueron capaces de crear una marca para identificar y de una forma muy efectiva diferenciar su producto/servicio, constituyendo un valor añadido.

Comunicación basada en la red: página de Facebook, Twitter, Instagram, comunidad de Google, correos electrónicos, Skype, Whatsapp, la página web de la agencia de viajes y de la propia escuela. Todos estos medios de comunicación contribuyeron a crear la dimensión transnacional del proyecto, compartir ideas e información entre los estudiantes, conocerse y motivarse. También fue una manera de difundir las actividades y el proyecto.

Organización del trabajo: se comenzó con una práctica en la que se propuso constituir una empresa junto a otros compañeros de clase. Este equipo de trabajo se mantuvo estable todo el proyecto y se les consideró a ellos como a los socios de la empresa, dirigiéndoles mensajes en los siguientes términos: “Habéis asumido una idea que pensáis que es buena pues cumple las dos características que favorecen el éxito de una idea empresarial: que la idea es útil y es innovadora. Confiáis también en vuestras cualidades como emprendedores. Deberéis ir elaborando el Plan de Empresa a través del desarrollo de las diferentes fases secuenciadas de dificultad progresiva: actividad de la empresa, decidir el medio de comunicación, determinar los roles de los departamentos, determinar las cualificaciones necesarias para el funcionamiento local/internacional, determinar la organización de la empresa, buscar los empleados, realizar un análisis del mercado nacional/internacional, el proceso de producción o prestación del servicio, el plan de marketing, elegir la forma jurídica, necesidades de inversión, de financiación y análisis de viabilidad. No os conocéis mucho y no están habituados a trabajar en equipo con lo cual, surgirán conflictos entre vosotros que tendréis que resolverlos. La fecha del intercambio de estudiantes en España va a coincidir previsiblemente con los exámenes de las evaluaciones...”

La composición de los grupos de trabajo fue siempre la misma a lo largo de toda la duración del proyecto, por lo que se efectuó con mucho cuidado utilizando el método HADA para identificar los perfiles profesionales de los miembros del equipo y de esta manera conformar pequeños grupos de 3 participantes para operar de manera más eficaz. Las profesoras incidieron al empezar el proyecto en la importancia de la formación de los grupos y el grado de participación que se requiere de los alumnos que componen cada grupo y la colaboración mutua entre ellos, que debe ser total. Los miembros de cada equipo han llevado a cabo sus

tareas de manera independiente (división del trabajo) y coordinaron sus tareas en equipo (coordinación). Siempre mantuvieron informados a los demás miembros del equipo sobre la realización de las actividades y los avances, así como también sobre las dificultades. Se analizaron paralelamente los trabajos elaborados, poniendo en común sus logros o errores, y corrigiendo y aportando en su caso la solución correcta y realizando las explicaciones que se consideraron convenientes. Aunque internamente se dividió el trabajo dentro de cada grupo, se dejó claro que todos sus componentes eran responsables y que todos debían conocer la totalidad de las cuestiones relativas a cada una de las diferentes fases del proyecto.

Con respecto a la temporalización, el objetivo fue aprender a gestionar el tiempo y los demás recursos disponibles. Conviene, por tanto, informar a los alumnos sobre los trabajos que tienen que realizar, fijar con cierto rigor el tiempo del que dispondrán para cada fase del proyecto, que en principio debe ser cumplido, excepto por causas excepcionales y convenientemente razonadas.

En función del tiempo fijado para cada fase, los estudiantes realizaron una programación de sus trabajos y actividades, donde contemplaron un reparto de tareas y tiempos (cronograma) entre los componentes del grupo.

- ¿Qué funcionó realmente bien?

Situar al alumnado frente a las actividades que desarrolla una empresa turística, conociendo la diversidad de tareas que se realizan, con una práctica equiparable a la experiencia laboral real y que les puede facilitar su futura incorporación al mundo del trabajo. Para ello el aula se transformó en una empresa dedicada a la actividad turística, manteniendo relaciones con proveedores turísticos y vendiendo sus productos/servicios a las otras escuelas socias del proyecto. Para conseguir el máximo de verosimilitud en estas relaciones comerciales, se han utilizado los mismos documentos y canales de comunicación que una empresa utilizaría en la realidad y el alumnado ha ejecutado los procedimientos tal y como lo haría trabajando en una empresa real. El alumnado aprende en un contexto en el que se vive el ambiente laboral y se desarrollan las condiciones de una relación de trabajo.

- ¿Qué necesita mejorarse? (¿Qué se hizo para superar los problemas?)

Seguir fomentando el aprendizaje y la importancia del trabajo en equipo ya que el alumnado está acostumbrado a trabajar de forma individual. La existencia de conflictos es siempre algo desagradable y que no se quiere en la empresa. En este proyecto, una fuente que ha originó conflictos en el entorno del grupo de trabajo fue la divergencia de metas que cada miembro de dicho grupo deseaba conseguir mediante su actuación en la empresa. Cuando en distintos departamentos prima una actuación frente a la de otro pueden entrar en conflicto por el desarrollo de las mismas. Otro factor que influyó mucho en la organización fue las distintas personalidades. Al igual que en la vida cotidiana, cada persona actúa según su personalidad y esto es motivo de conflictos y discusiones en la empresa. Por tanto, hay que fomentar algunas de las habilidades que se consideran favorables para resolver estos problemas tales como: imparcialidad y objetividad, escucha activa, utilizar los valores,

utilizar lenguaje neutral, capacidad de análisis y síntesis de problemas, aplomo y perseverancia.

El control del tiempo destinado a elaborar las diferentes actividades del proyecto constituyó una cuestión estratégica para que los estudiantes lograran terminar su proyecto en las debidas condiciones y se alcanzaran los objetivos perseguidos.

Un problema que afectó a nuestra empresa fue la falta de comunicación o el uso inadecuado de sus técnicas ya que al principio del proyecto no era fluida. Esta comunicación se basa en la continua circulación de información, necesaria para que una empresa funcione. Para conseguirlo la comunicación debe ser eficaz, a partir de mayo de 2016 se consiguió utilizando herramientas como Google +, Grupos de Google, Whatsapp, E-mail, Skype, Facebook y página Web de la empresa.

4. Conclusiones

Esta guía de aprendizaje ha contribuido a que nuestro alumnado sea capaz de planificar un proyecto empresarial (aprender haciendo) ya que han aprendido cómo trabajar y gestionar un proyecto porque lo han practicado. Este ha sido el estímulo que les ha motivado a implicarse en el proceso de enseñanza-aprendizaje: participación activa; desarrollo de habilidades, actitudes y valores; conocimiento de la realidad y compromiso con el entorno; aprendizaje colaborativo; desarrollo de autonomía, capacidad de toma de decisiones y de asumir la responsabilidad de las consecuencias de sus actos; adquisición de competencias lingüísticas y tecnológicas.

En nuestra opinión, esta metodología proporciona la estrategia más adecuada para este tipo de aprendizaje, pues estimula que grupos de estudiantes aprendices cooperen en la búsqueda de soluciones nuevas a problemas auténticos en situaciones reales.

Italia.

Istituto di Istruzione Superiore POLO 3 Fano

1. Marco de referencia

- Tipo de centro: Escuela de Formación Profesional Secundaria Superior POLO3 FANO, "A. Olivetti "
- Número de estudiantes participantes: 13 estudiantes de las clases 5A y 3A
- Edad: estudiantes de 17 a 20 años
- Profesores involucrados: Gianluca Piccino y Benedetta Tallevi
- Materias que imparten: Gianluca Piccino enseña Empresa Simulada y Economía / Benedetta Tallevi enseña inglés.

2. Establecimiento de la Empresa de Estudiantes

- *Duración:* desde mediados de septiembre/octubre de 2015 hasta abril de 2016
- *Duración en el calendario escolar:* parte el primer año y parte en el segundo año

La agencia de viajes Fly Away Travel Agency se desarrolló durante el horario escolar, durante las clases matutinas, ya que la empresa simulada es un tema incluido en el plan de estudios, pero también por la tarde se necesitaron clases adicionales para organizar y planificar todo el trabajo específico del proyecto, investigar el mercado para hacer ofertas turísticas y crear paquetes turísticos incluyendo transporte, alojamiento, restaurantes y actividades de ocio tales como viajes, visitas a museos, monumentos, etc.

- *¿Cuántas horas semanales se emplearon?*

Aproximadamente 2 horas por la mañana y 3 horas por la tarde, pero las clases posteriores no se llevan a cabo cada semana.

- *¿Se aplicaron cambios en el proceso de establecimiento original o se realizaron todos los pasos?*

Tuvimos que cambiar la planificación de nuestras actividades y las fechas de la movilidad, debido a los ataques terroristas, por lo que se convirtió en la primera escuela en albergar a los profesores y realizar la formación de los profesores sin hacer el intercambio como estaba previsto inicialmente. La escuela tuvo que organizar el alojamiento y las actividades de ocio y por lo tanto tuvimos que finalizar la empresa de estudiantes antes que las otras escuelas con el fin de poder presentar nuestra oferta y mostrar nuestras actividades turísticas.

3. Resultados

Desarrollo de productos/servicios: paquetes de estancia y actividades para profesores incluyendo alojamiento, restaurantes, programa de ocio con visitas guiadas, posible traslado

en tren o en autobús, horarios, etc. Los estudiantes también fueron incluidos en el proyecto "Aprender haciendo" con la creación de un evento turístico, el Festival de Turismo de Fano, presentado como un producto de la agencia TraFly Awayvel.

Comunicación basada en la red: página de Facebook, grupo de Facebook, comunidad de Google, correos electrónicos, el sitio web de la agencia de viajes, el sitio web de nuestra escuela y su página de Facebook. Todos estos medios de comunicación contribuyeron a hacer transfronterizo el proyecto, compartir ideas e información entre los estudiantes, conocerse y motivarse. También fue una manera de difundir nuestras actividades y nuestro proyecto.

Ellos crearon su propio sitio web, el logotipo y la página de Facebook y se nombró un responsable de comunicación de cada grupo.

Tuvieron que organizar la segunda reunión de profesores en Fano y también la formación de los profesores y por lo tanto los profesores fueron clientes reales y tenían que comunicarse con los estudiantes para conocer sus necesidades y preferencias.

Organización del trabajo: la agencia de viajes se ha dividido en tres departamentos: el departamento de intermediación de paquetes turísticos, el departamento de operadores turísticos y el departamento de agencia web (online). A los estudiantes también se adjudicaron diferentes tareas de acuerdo a los intereses y habilidades de cada miembro del grupo.

A continuación se ofrece una presentación de la empresa de estudiantes, tal y como se muestra en el sitio web de su agencia de viajes:

FLY AWAY Ltd.
Agencia de viajes"
"Su disfrute es nuestra pasión"

Somos una agencia de viajes joven y dinámica, siempre buscando nuevas soluciones para satisfacer su deseo de viajar. En nuestra agencia encontrará la profesionalidad y cortesía de nuestros operadores junto con las habilidades y competencias necesarias.

Planeamos su viaje con usted para realizar sus sueños, vivir sus emociones, divertirse y relajarse, descubrir nuevos mundos y culturas. Su viaje debe ser perfecto en cada detalle y diseñado de acuerdo a todas sus necesidades y deseos.

Nuestro personal le ofrecerá soluciones para cada necesidad de viaje, desde viajes individuales hasta viajes en grupo, con visitas y propuestas de viaje. Somos capaces de ofrecer cualquier solución para los clientes que viajan desde el extranjero a Italia.

La filosofía de nuestro grupo está perfectamente representada por la constante búsqueda de emociones que podemos satisfacer cualquier necesidad expresada por el cliente. Esta es nuestra misión, que caracteriza todo nuestro trabajo: la selección de alojamiento, la relación con la red de distribución, desde los proveedores de servicios hasta el cliente final.

El principal propósito de nuestra agencia de viajes es hacer que el cliente viva en el "viaje acordado con FLY AWAY": unas vacaciones divertidas y cómodas, lejos del estrés de la vida cotidiana; una oportunidad para conocer curiosidades e intereses bajo las más diversas

perspectivas, descubrir nuevos lugares, hábitos y costumbres; una experiencia que, independientemente del valor de compra, ofrece emoción a quienes la eligen.

FILOSOFÍA (VISIÓN) DE LA AGENCIA DE VIAJES FLY AWAY

1. Las vacaciones son un derecho, y nuestro negocio va más allá de diseñar y distribuir catálogos llenos de hermosas fotos: crear un paquete de vacaciones es una gran responsabilidad. Nos ocupamos de su tiempo libre.
2. Trabajar todos los días con responsabilidad, seriedad, profesionalidad y transparencia. La reputación es nuestro activo más valioso.
3. Consultoría y acercamiento profesional en la compra de unas vacaciones: le ofrecemos nuestra experiencia y nuestro entusiasmo.
4. La satisfacción del cliente será el primer objetivo y creemos que podemos alcanzarlo garantizando la mejor calidad de nuestros servicios. Por ello, evaluamos constantemente la satisfacción del cliente, a partir de las sonrisas que recibimos y los resultados de un análisis objetivo certificado por especialistas externos.
5. Nuestros paquetes de vacaciones son relevantes para las necesidades de los viajeros. No hay vacaciones perfectas para todos, pero hay unas vacaciones específicas para cada cliente.
6. Nuestra empresa apuesta por un crecimiento sostenible y un futuro brillante para todos los socios del Grupo.

"Su disfrute es nuestra pasión": este es nuestro lema.

EVERYWHERE TRAVEL

Actividad intermediadora de paquetes turísticos

Es uno de los tres departamentos de actividad desarrollados por FLYAWAY srl: específicamente el grupo está especializado en la actividad intermediaria de paquetes turísticos producidos por operadores

La actividad de intermediación consiste en la venta de paquetes turísticos organizados y servicios individuales realizados por diferentes productores (proveedores de agencias de viajes): operadores turísticos, alojamiento, ferrocarriles, líneas aéreas, empresas de alquiler de coches, etc.

Es importante subrayar también que esta actividad no implica la compra de los paquetes por su cuenta, sino sólo el derecho a venderlos a través de un "contrato de agencia". Esto significa que se tienen que vender los servicios al precio fijado por el proveedor sin agregar un margen. Se permite deducir una comisión de agencia, previamente establecida con el proveedor (tour operadores, etc.).

En algunos casos, sin embargo, la actividad intermediaria de los paquetes de viaje también puede proporcionar algunos servicios adicionales tales como seguro para el viaje y equipaje,

entrega de equipaje y efectos personales, asistencia en la obtención de visados y pasaportes, cambio de divisas, etc.

L'ATELIER DE VOYAGE Organizador de Visitas

Es el departamento de la empresa que realiza la producción de viajes y otros servicios turísticos "por sí mismo" a demanda específica del cliente.

A menudo puede ocurrir que los clientes no están interesados en comprar los viajes incluidos en los catálogos de los operadores turísticos, pero piden a la agencia de viajes crear un producto personalizado. Por esta razón, los operadores de viajes tienen altas habilidades técnicas y profesionales para satisfacer las necesidades expresadas por los clientes.

El personal de este departamento centra su atención en convertir un viaje ordinario en una experiencia extraordinaria, esto no significa simplemente elegir un destino y un programa, sobre todo se tiene que interpretar las necesidades del grupo turístico o de los participantes del tour individual, escuchando, dándoles tiempo suficiente para poder encontrar la ubicación correcta, el programa adecuado, la gestión logística adecuada en relación con su presupuesto y sus necesidades.

Nuestras propuestas de incentivos usan en muchos casos hoteles y/o complejos también ofrecidos a gran escala, pero están enriquecidas con servicios personalizados. Programas, excursiones, asistencia, gestión de actividades de secretaría, personalización en detalles, implicación de los invitados y otros aspectos específicos, que marcan la diferencia de nuestra organización y gestión en comparación con los competidores locales.

DREAM TRAVEL Agencia online

Este departamento empresarial se caracteriza exclusivamente por los paquetes turísticos que ofrece directamente en Internet, proponiendo a los clientes paquetes o servicios turísticos individuales.

Nuestros operadores sólo gestionan una sección del sitio web dedicada a la reserva online y a la venta online de paquetes de viaje y servicios adicionales, proporcionados por los mejores operadores turísticos italianos.

La intención y el desafío es "hacer más", "hacerlo mejor", para ofrecer un servicio adicional. Hoy nos enfrentamos a este nuevo desafío y estamos seguros de superarlo con la seriedad y responsabilidad que distingue a nuestra agencia.

Ofrecemos servicios turísticos online y estamos convencidos de que pueden marcar la diferencia mediante la presentación de nuevos elementos, que son una innovación en comparación con los ofrecidos por nuestros competidores.

De hecho, nuestra filosofía se basa en la innovación, expresada por la posibilidad de combinar la oferta de servicios y productos turísticos online con la asistencia tradicional de agencias de viajes, ya que todavía reconocemos su importancia fundamental, por eso hemos creado una agencia de servicios turísticos caracterizados por una estructura integrada de diferentes actividades.

- *¿Qué funcionó realmente bien?*

La organización de las actividades de incoming para acoger a los profesores fue muy buena. Los estudiantes estuvieron muy motivados y trabajaron mucho para planificar todo: reserva de restaurante y hotel, visita guiada de Gradara, cena con música, visita guiada a la ciudad romana, etc. Incluso prepararon platos típicos para la fiesta de bienvenida.

- *¿Qué hay que mejorar? (¿Qué se ha hecho para superar los problemas?)*

La cooperación y el trabajo en equipo tienen que mejorarse ya que los estudiantes se sienten motivados justo cuando hay un trabajo práctico que hacer, pero también tienen que darse cuenta de que cada trabajo práctico necesita una planificación específica que no son capaces de organizar por sí mismos, tienen que ser guiados y animados en todo momento;

El tiempo y la comunicación entre los estudiantes de las tres escuelas asociadas fueron los principales problemas a resolver.

El tiempo fue un problema ya que nuestros estudiantes no tenían mucho para planificar y organizar su trabajo en la agencia de viajes ya que también tenían que hacer sus tareas para los otros temas. Tuvieron que organizarse dividiendo las tareas y optimizando el tiempo para alcanzar los objetivos comunes.

La comunicación entre los estudiantes también fue un problema ya que los estudiantes en Alemania no podían usar Facebook por lo que se tuvo que encontrar otro medio de comunicación: Grupo de Facebook privado, sólo para comunicación informal y correo electrónico y una comunidad en Google + para la comunicación formal.

Nuestros estudiantes también tuvieron que comunicarse con los profesores para la segunda reunión y para la capacitación de los profesores, ya que sólo los profesores vinieron a Italia.

4. Conclusiones

El objetivo principal de nuestro programa es la formación de futuros consultores y/o empresarios que operarán en diversas áreas de la gestión empresarial; tienen que ser competitivos por sí mismos y por la supervivencia de la empresa.

Al final del proceso de enseñanza propuesto, esperamos que los estudiantes puedan concentrar su atención en los temas emergentes de la creación y gestión de la actividad empresarial; tienen que ser capaces de analizar e identificar soluciones y estrategias después de proporcionar un razonamiento apropiado documentado con cifras y datos estimados. Todos estos objetivos se pueden lograr gracias a esta nueva metodología práctica que permite a nuestros estudiantes crear una empresa y gestionarla como si tuvieran que hacer un verdadero negocio.

Alemania

KLA Kaufmännische Lehranstalten Bremerhaven

1. Marco de referencia

- Tipo de escuela: Escuela profesional y comercial "Kaufmännische Lehranstalten" (KLA) Bremerhaven.
- Número de estudiantes implicados: La clase tiene un total de 16 estudiantes. Los estudiantes están divididos en dos clases: realizan su aprendizaje dentro del "Sistema Dual". Esto significa que dedican dos días en la escuela y tres días de trabajo en empresa por semana. Están empleados en diferentes agencias de viajes o en oficinas de turismo locales en Bremerhaven y sus alrededores. Su aprendizaje dura tres años.
- Edad: Entre 20 y 25 años de edad.
- Profesoras implicadas: Stephanie Graf, Katrin Molthan, Melanie Otten y Manuela Barton
- Asignaturas que imparten: Turismo en diferentes materias, por ejemplo: Marketing, Contabilidad, Promover Viajes, Información de Destino, Inglés, Conceptos básicos comerciales (por ejemplo, contratos, legislación), Gestión de proyectos, Política e Informática.

2. Establecimiento de la Empresa de Estudiantes

- Duración

En el tercer año de su aprendizaje los estudiantes tienen la asignatura "Gestión de proyectos". En esta asignatura los estudiantes aprenden primero la teoría y después tienen que promover un producto real en el campo del turismo, por ejemplo crear un viaje

- ¿Durante el tiempo escolar? ¿Cuántas horas semanales?

Trabajan en la asignatura durante el tiempo escolar una vez a la semana durante 90 minutos. Esto no es mucho tiempo, pero debido al hecho de que los estudiantes ya tienen formación práctica en su empresa, son capaces de generar grandes productos de una manera profesional.

- ¿Se aplicaron cambios al proceso de establecimiento original / se llevaron a cabo realizó todos los pasos?

Los estudiantes tuvieron que readaptar su agenda del intercambio debido a la situación en Europa después de los ataques terroristas en París. Tuvimos que informar a nuestros grupos de interés y a las empresas de estudiantes para adaptar el proyecto.

3. Resultados

Desarrollo de producto/servicio: Nuestros estudiantes fundaron la empresa "KLA-Tours" que ofrece viajes a Bremerhaven para jóvenes estudiantes. En detalle organizaron la reserva de hotel, buscaron las oportunidades mejores y más económicas de viajar, organizaron viajes dentro de la ciudad a diferentes museos, revisaron y cuidaron del catering y alojamiento y del sistema de transporte local (por ejemplo, horarios). Para el proyecto de la UE PACE organizaron el viaje en febrero de 2017 para los estudiantes italianos y españoles a Bremerhaven.

Comunicación basada en la red: Para dirigir esta empresa los estudiantes tenían diferentes tipos de comunicación. La forma de comunicación formal era vía "Google +" o correo electrónico. La forma informal de comunicación era "WhatsApp". Además, los estudiantes crearon su propia página web para promocionar su producto. La página de inicio ofrece toda la información necesaria para viajar a Bremerhaven. Para más información, consulte el siguiente enlace: <https://erasmus-bremerhaven.jimdo.com/>

Organización del trabajo: Los estudiantes dividieron la carga de trabajo en diferentes paquetes (departamentos). Cada estudiante tenía su propia responsabilidad. Organizaron reuniones para intercambiar y coordinar. Normalmente los estudiantes tenían que organizar todo dentro de los 90 minutos semanales. Pero también seguían las comunicaciones en su tiempo libre. A veces otros profesores ofrecieron horas extra de sus asignaturas para que pudieran para trabajar en la escuela y gestionar mejor la carga de trabajo. El hecho de que algunos de los estudiantes trabajaran por ejemplo en un museo como el "Klimahaus" fue una ventaja, apoyó la organización y alivió problemas de gestión del tiempo.

- *¿Qué fue realmente bien?*


Cuando miramos hacia atrás podemos decir que la organización de los estudiantes fue muy bien, especialmente la fiabilidad. La comunicación informal a través de "WhatsApp" ayudó a permanecer en contacto con el resto de estudiantes. Los estudiantes fueron muy independientes para hacer su trabajo y cuidadosos para que todo funcionase correctamente. Estaban realmente motivados.

- *¿Qué hay que mejorar? (¿Qué se ha hecho para superar los problemas?)*

El mayor problema durante el viaje o antes es ponerse en contacto, especialmente cuando los estudiantes tienen un nivel diferente de manejo de inglés. Para dirigir un negocio con clientes en el extranjero los estudiantes tienen que ser conscientes de diferentes aspectos culturales, por ejemplo la comida. Los estudiantes fueron más conscientes de este hecho.

4 Conclusiones

Combinar el método de gestión de proyectos y el emprendimiento en un proyecto para estudiantes fue una experiencia nueva para nosotros. Finalmente podemos decir que las herramientas online para el emprendimiento (que aprendimos en la formación de profesores) nos ayudaron a manejar el proyecto PACE de manera profesional. Pudimos



ofrecer a los estudiantes una variedad de herramientas que pueden usar para obtener trabajo por cuenta propia en el futuro. Los estudiantes podrían mejorar sus competencias sociales y capacitar sus habilidades empresariales. En especial, el ponerse directamente en contacto con los otros estudiantes les ayudó a mejorar sus competencias interculturales para el futuro. Por último, pero no por ello menos importante, este proyecto depende mucho del apoyo del resto de las empresas de estudiantes transnacionales, del director/a del proyecto y de la dirección del centro educativo.

Fotografías del manual
Páginas 8, 11, 28, 33: Imágenes online de licencia gratuita
Resto: Diseño propio

Socios

La realización de este manual fue posible gracias a los socios involucrados en el proyecto:

Coordinador



Promotores



Escuelas



Financiado por





2017

PACE

