

MPRND

EL JUEGO DEL EMPRENDIMIENTO



GUÍA DIDÁCTICA



XUNTA
DE GALICIA

INTRODUCCIÓN	pág. 3
OBSERVACIONES	pág. 5
COMPONENTES	pág. 6
FASE 1: IDEA	pág. 7
-Comprendiendo las cartas de objetivo	pág. 9
-¿Cómo se juega la fase de Idea?	pág. 10
-¿Por qué es importante la fase de Idea?	pág. 10
-Al final de la fase de Idea	pág. 11
FASE 2: NEGOCIACIÓN	pág. 12
-Comprendiendo las cartas de materiales	pág. 14
-¿Cómo se juega la fase de Negociación?	pág. 15
-¿Por qué es importante la fase de Negociación?	pág. 19
-Al final de la fase de Negociación	pág. 20
FASE 3: DECISIÓN	pág. 21
-Comprendiendo las cartas de intangibles	pág. 14
-¿Cómo se juega la fase de Decisión?	pág. 15
-¿Por qué es importante la fase de Decisión?	pág. 19
-Al final de la fase de Decisión	pág. 20
FIN DE PARTIDA Y ANÁLISIS	pág. 29

MPRND es un juego diseñado específicamente para ser utilizado en las aulas; está dirigido al alumnado de secundaria.

Está pensado para ser jugado, idealmente, por cuatro o cinco grupos, sin importar el número de personas que haya en cada grupo.

El objetivo principal de este juego es **trabajar con el alumnado el desarrollo del espíritu emprendedor de forma sencilla y amena.**

A lo largo de las tres fases de MPRND, y con la asistencia del personal docente, podrán:

- tener una visión esquemática acerca de los diferentes sectores productivos y sus particularidades.
- aprender a realizar un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) sobre proyectos propios y ajenos.
- reflexionar sobre los factores económicos y temporales que influyen en la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

También podrán desarrollar aspectos esenciales en cualquier proyecto empresarial, como:

- la capacidad de trabajo en equipo
- las habilidades de negociación
- el valor relativo de los recursos materiales
- la importancia de la toma de decisiones
- la incorporación de valores sociales al proyecto empresarial
- la capacidad de gestión de crisis y la tolerancia a la frustración

MPRND tiene además un objetivo secundario importante, que está íntimamente asociado al principal, y que será de mucha utilidad a alumnos y alumnas, decidan o no emprender en un futuro.

Este objetivo consiste en trazar un “mapa mental” que va desde la idea hasta el proyecto final, previo a la puesta en marcha del mismo.

Por ello, **MPRND es una herramienta ideal para aprender a pasar de una idea a un proyecto** y, en resumen, trabajar la cultura del proyecto.

Junto a esta guía, recomendamos consultar tanto las reglas del juego como el vídeo de “cómo se juega” disponible en línea; nos referiremos a las diferentes fases del juego tal y como se reflejan allí.

La finalidad de MPRND no es competir contra los otros equipos. Cada equipo competirá consigo mismo para conseguir acercarse tanto como sea posible a los objetivos requeridos en sus cartas. Aquí no hay ganadores ni perdedores.

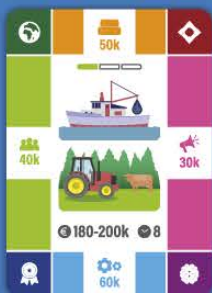
MPRND está estructurado en tres fases diferenciadas. Puede jugarse completo en una sola sesión de clase o aprovechar las fases del juego para repartir la partida en varias sesiones de clase:

- Fase 1: Idea
- Fase 2: Negociación
- Fase 3: Decisión

En el segundo caso, bastará con que cada componente de cada grupo copie en su cuaderno cómo ha quedado su proyecto para retomarlo sin problemas al inicio de la siguiente sesión.

En este punto, el profesorado puede proponer preguntas acerca del proyecto en el estado en que se encuentre para retomarlas al inicio de la siguiente sesión. En esta guía veremos algunas sugerencias.

18 cartas de Objetivo:



Sector primario



Sector secundario



Sector terciario

40 cartas de Materiales:



Suministros



Comercial



Maquinaria



Personal

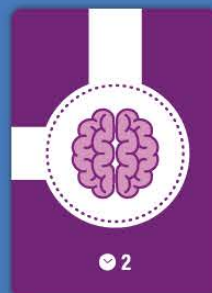
40 cartas de intangibles:



Sostenibilidad



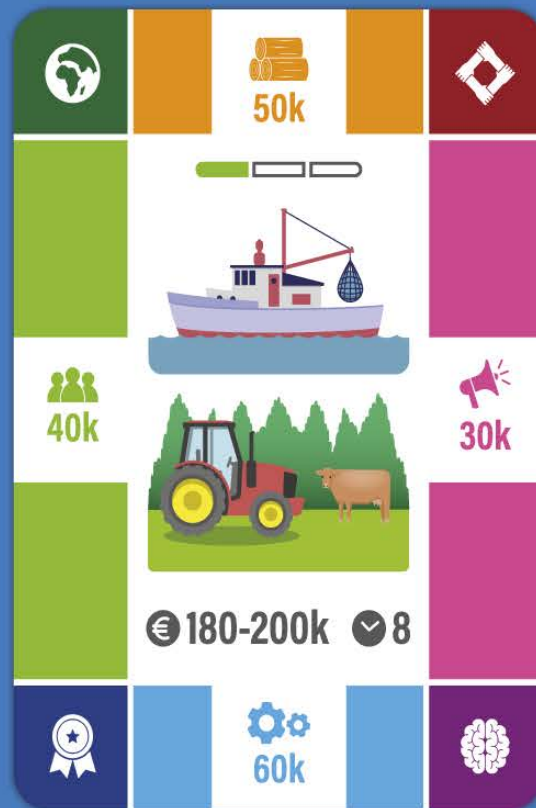
Inclusión



Innovación



Repercusión

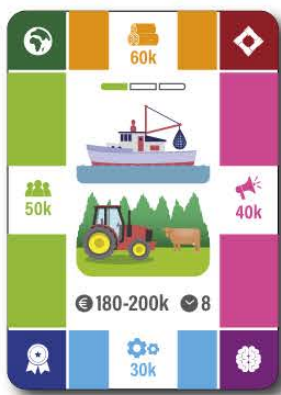


Fase 1: IDEA

Recomendamos explicar las reglas a medida que se va jugando cada fase.

La fase 1 se articula en torno a las cartas de objetivo:

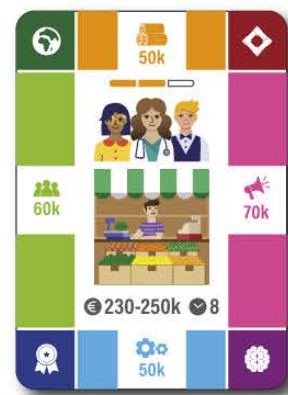
- Hay 18 cartas de objetivo impresas a doble cara, separadas en 3 niveles de dificultad en razón de los objetivos.
- Hay 6 cartas de nivel fácil, 6 de nivel intermedio y 6 de nivel difícil. Esto permitirá equilibrar la dificultad entre grupos, si se estima necesario.
- En las cartas están representados los tres sectores productivos clásicos: primario, secundario y terciario. Nunca se repite el mismo sector productivo en una la misma carta.



Sector primario



Sector secundario



Sector terciario

Comprendiendo las cartas de objetivo:



The diagram shows a central goal card for a grocery store project. The card is divided into several sections: a top section with a level indicator (50k), a middle section with a sector icon (grocery store) and a capital limit (40k), a bottom section with a time limit (8) and a material zone (€180-200k), and a right section with required materials (30k) and an intangible zone (brain icon). The card is surrounded by a red border with numbered callouts 1-7. A legend on the right explains the callouts.

- Indicador de nivel
- Tipo de sector productivo
- Límite de capital
- Límite de tiempo
- Zona de material
- Materiales requeridos
- Zona de intangible

¿Cómo se juega la fase de Idea?

Se reparte una sola carta de objetivo al azar a cada uno de los grupos.

A continuación, cada grupo dispondrá de un tiempo determinado por el profesorado para elegir con cuál de los dos sectores de su carta de objetivo quieren trabajar.

Después darán forma a su idea guiándose por preguntas como estas:

- ¿Qué clase de empresa van a crear?
- ¿Cómo se va a llamar?
- ¿Qué productos o servicios piensan ofrecer?
- ¿A qué público?

¿Por qué es importante la fase de Idea?

La fase de Idea sirve para que el alumnado visualice y concrete la semilla del proyecto. Esto permitirá relacionar las fases sucesivas del juego con la "realidad" de su idea.

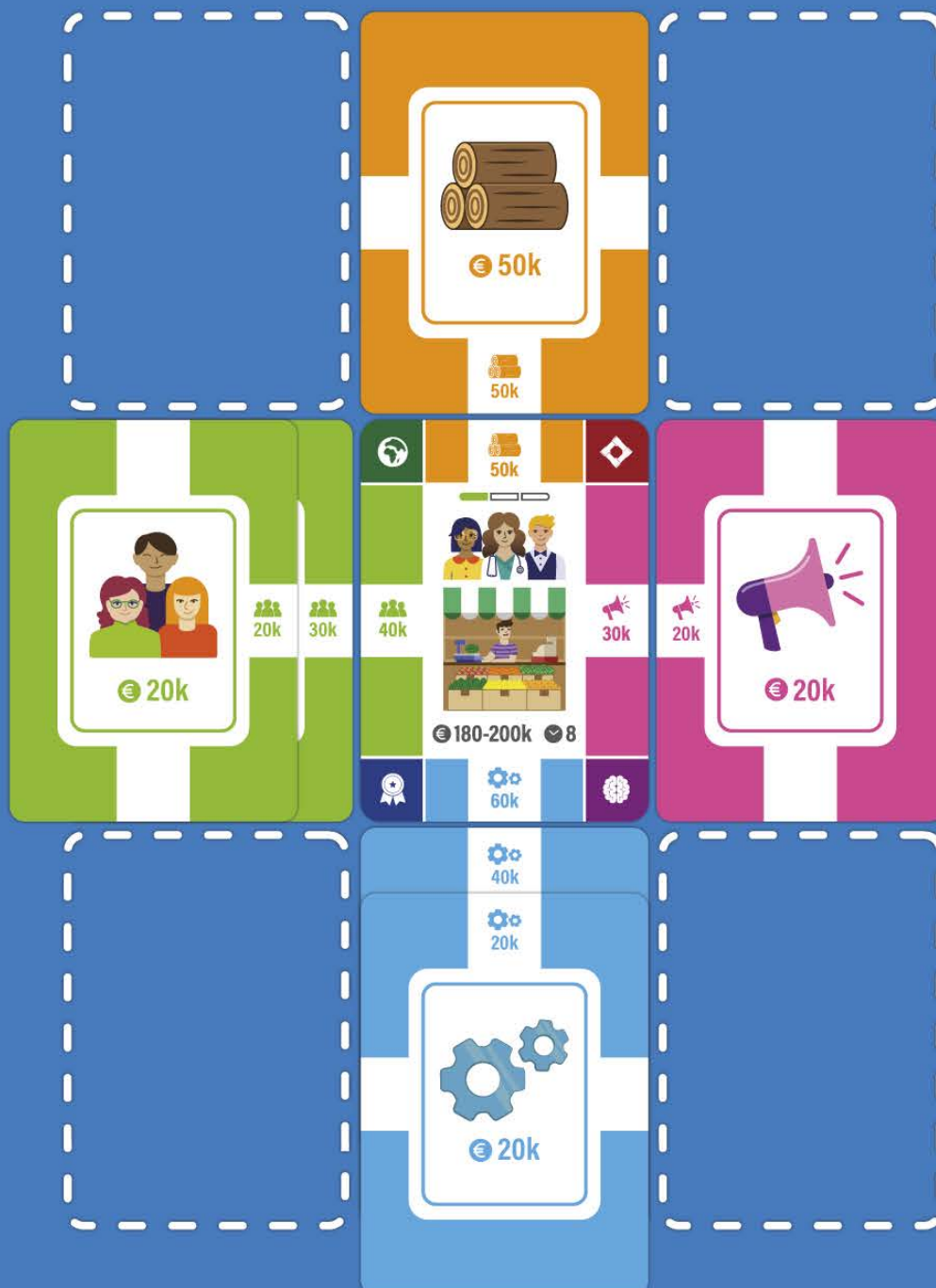
No es lo mismo "necesito 40K en marketing y comunicación" que "Xoguitoys, nuestra fábrica de juguetes necesita invertir más en publicidad o contratar más vendedores".

Al final de la fase de Idea:

Al final de esta fase cada grupo podrá anotar en sus cuadernos qué carta han elegido y, sobre todo, en qué va a consistir su proyecto:

- Tipo de emprendimiento
- Nombre del proyecto
- Productos o servicios que se van a ofrecer
- Público objetivo al que va dirigido
- ¿En qué se diferencia este proyecto de empresas similares de la competencia, y qué lo hace destacar?

En este punto el profesorado puede plantear cuatro o cinco preguntas clave para que cada grupo las responda individualmente o en común y sirvan de punto de partida a la siguiente sesión.



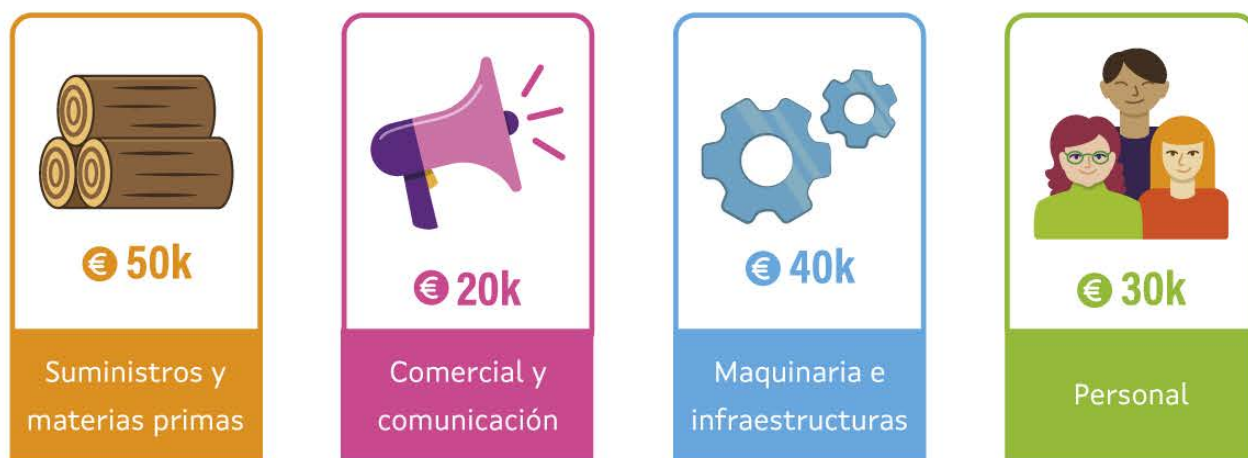
Fase 2: NEGOCIACIÓN

La fase de negociación se articula en torno a las cartas de recursos materiales que, en su reverso, de color naranja, tienen el símbolo del euro / dinero.

En esta fase cada grupo deberá conseguir los recursos materiales necesarios para poner en marcha su proyecto, ajustándose lo máximo posible a los requerimientos de su carta de objetivo.

Las cartas de materiales se colocarán alrededor de la carta de objetivo, articulando los ejes vertical y horizontal del mapa mental.

Cada tipo de recurso está marcado por un color y un símbolo diferente que facilita su identificación y la colocación en el punto exacto en torno a la carta de objetivo.



¿Cómo conseguirá cada grupo los recursos idóneos para su proyecto?
Negociando con otros grupos.

Comprendiendo las cartas de materiales:



¿Cómo se juega la fase de Negociación?

Se barajan bien las cartas de materiales y se reparten 4 cartas al azar a cada grupo.

Cada grupo debe colocar provisionalmente las cartas que convengan a su proyecto en sus lugares correspondientes alrededor de la carta de objetivo.

Hecho esto y, aprovechando las cartas sobrantes que no interesen, comienza el proceso de negociación.

- Cada grupo deberá describir el recurso que ofrece (es decir: el tipo de material y su valor) y qué recurso necesita a cambio.
- El grupo o grupos interesados en un intercambio deberán negociar para conseguir los recursos que les interesen, incluso si eso supone negociar "perdiendo".
- Tras una negociación exitosa, si el grupo consigue un recurso mejor que otro que hayan colocado provisionalmente en su carta de objetivo, pueden intercambiarlos.
- Se pueden sumar varias cartas de un mismo material para alcanzar la cantidad requerida de ese material.

Tras esta primera ronda de negociación habrá dos rondas más.



En cada una de ellas se repartirán 2 cartas más al azar a cada grupo y se podrá volver a negociar para ajustar al máximo cada proyecto.

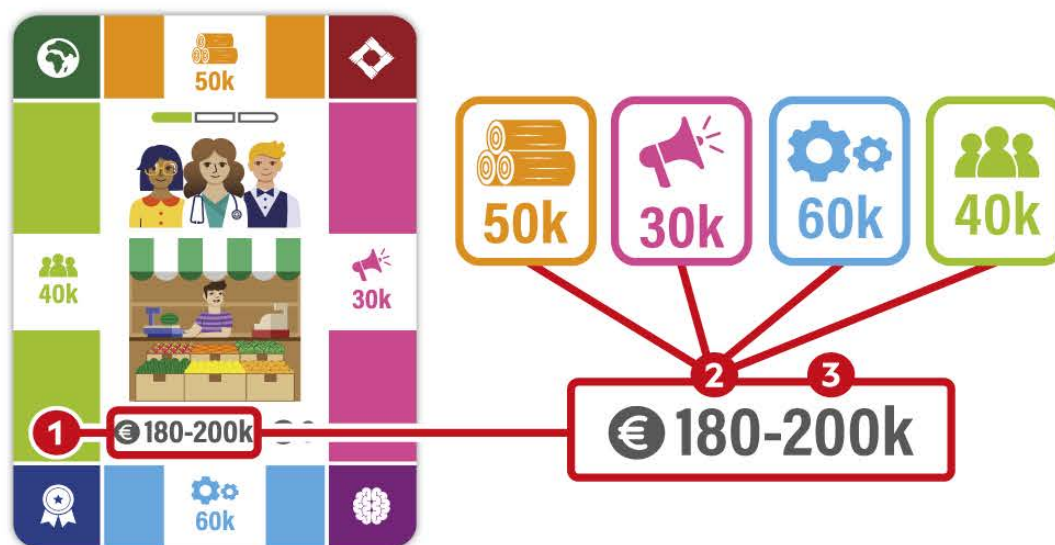
Siempre después de cada ronda de negociación hay que descartar las cartas que no interesen.

A tener en cuenta:

Cada carta de objetivo tiene un **límite de capital (1)** que viene determinado por una horquilla de dos valores:

El **valor óptimo (2)** es la cifra óptima de capital que requiere un proyecto para ser exitoso; esta cifra coincide con la suma de las cantidades requeridas de cada material en la carta de objetivo.

El **valor máximo (3)** es la cifra máxima de capital que se puede invertir en el proyecto. Si el grupo se pasa de esta cifra, la viabilidad del proyecto peligr.

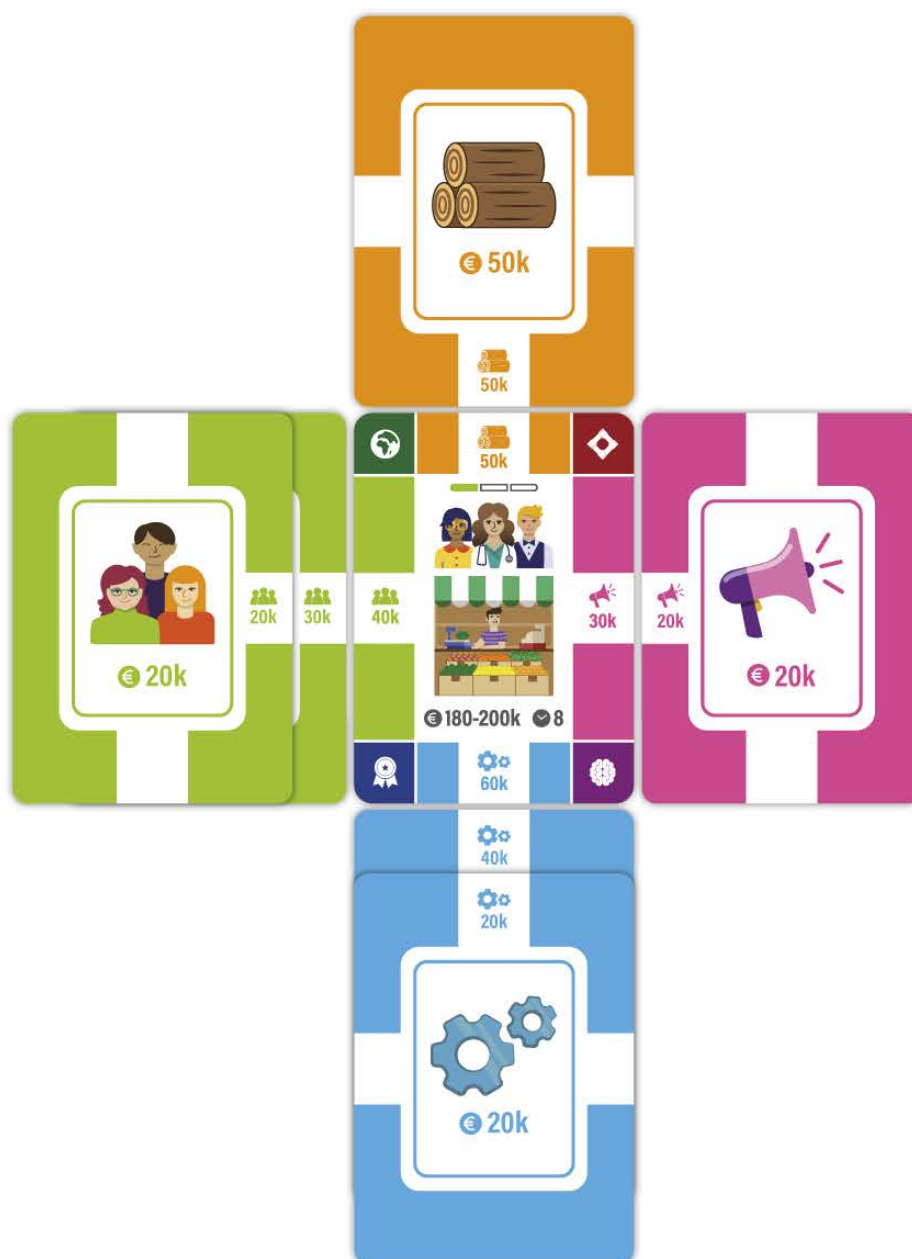


1 Límite de capital

2 Valor óptimo

3 Valor máximo

Ejemplo de proyecto al final de la fase de Negociación:



¿Por qué es importante la fase de Negociación?

La fase de negociación es el núcleo central de MPRND. En esta fase, el alumnado se familiarizará con los principios básicos de un proyecto de emprendimiento y con conceptos económicos como la gestión de la escasez y los excedentes de los diferentes recursos.

Asimismo, deberá intentar mantenerse dentro de unos límites económicos (el límite de capital). Esto permite, de nuevo, un anclaje en la realidad.

No se trata de asignar recursos de manera caprichosa. **Se trata de elaborar un proyecto equilibrado** que permita a sus gestores acceder a la financiación necesaria cuando se trate de implementarlo.

Pero **la clave de esta fase es, sin duda, la negociación:** aquí cada grupo deberá decidir, de común acuerdo, con qué recursos quieren negociar y buscar ofertas entre los otros grupos.

Pueden darse situaciones en las que una negociación "a pérdidas" (cambiar una carta de valor 60K por otra de 20K) resulte, en realidad, en una operación de beneficio mutuo.

Al final de la fase de Negociación:

De nuevo, al final de esta fase, cada componente del grupo deberá copiar en su cuaderno el estado en el que queda el proyecto, de forma esquemática.

Aquí el profesorado puede introducir una serie de cuestiones introductorias de un análisis DAFO y que deberán responder en función de los requisitos de la carta de objetivo:

- ¿Hay escasez de algún material? ¿Hay exceso?
- ¿Se mantiene el proyecto dentro de los límites de capital?
- ¿Cómo puede afectar el desequilibrio de recursos, si lo hay al desarrollo del proyecto?
- ¿Cómo se podrían solucionar los problemas que surgen en esta fase?



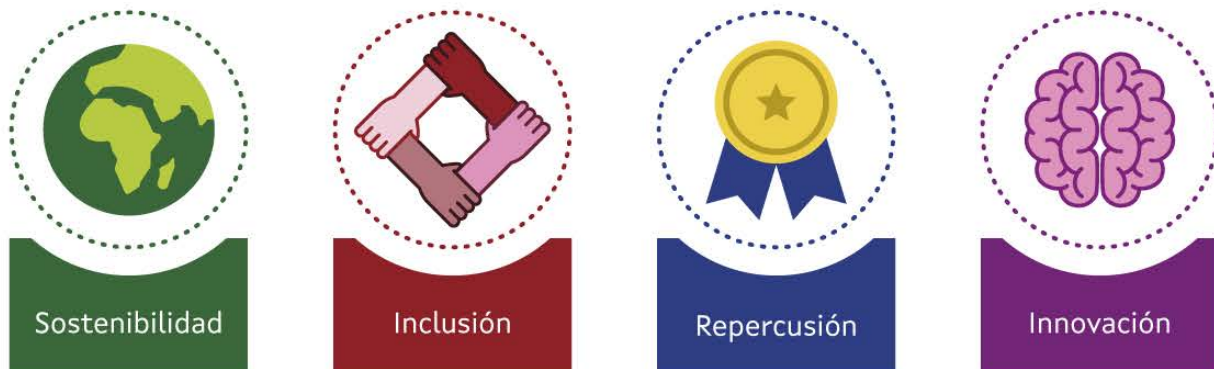
Fase 3: DECISIÓN

La fase de Decisión se articula en torno a las cartas de intangibles / valores que, en su reverso, de color morado, tienen el símbolo del reloj / tiempo.

En esta fase cada grupo deberá cubrir los apartados de intangibles / valores cumpliendo con el objetivo de tiempo asignado, idealmente sin quedarse cortos ni pasarse.

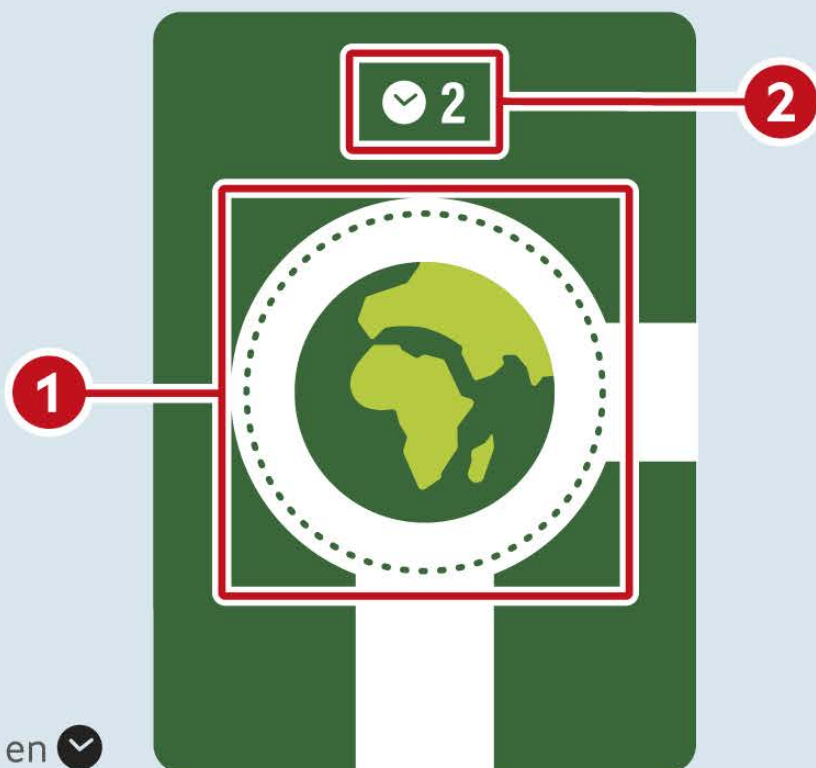
Las cartas de intangibles se colocarán en las esquinas de la carta de objetivo, articulando los ejes diagonales del mapa mental.


Cada tipo de intangible / valor está definido por un color y un símbolo diferente que facilita su identificación y la colocación en el punto exacto en torno a la carta de objetivo.



¿Cómo cubrirá cara grupo los apartados de valores? Decidiendo qué valores incorporar a su proyecto y cuáles excluir en caso necesario.

Comprendiendo las cartas de intangibles / valores:



- 1** Tipo de intangible
- 2** Coste del intangible en 

¿Cómo se juega la fase de Decisión?

Se barajan bien las cartas de intangibles y se reparten 6 cartas al azar a cada grupo.

Cada grupo podrá quedarse con sólo 3 de las 6 cartas recibidas y debe colocarlas provisionalmente en sus lugares correspondientes alrededor de la carta de objetivo.

La obligación de deshacerse de la mitad de sus cartas obligará a cada grupo a tomar una serie de decisiones importantes con respecto a su proyecto:

- ¿Qué valores son más importantes para el tipo de proyecto que quieren desarrollar?
- ¿Conviene sacrificar alguno de ellos en favor de otros?
- ¿Qué supone esto para su proyecto y para su impacto social y económico como empresa?

Las 3 cartas sobrantes deben ser descartadas.

En este punto es importante recalcar que **no se podrá negociar con las cartas de intangibles**, ya que corresponden a las decisiones que hay que tomar para construir un proyecto en el seno de la sociedad de la que forman parte sus integrantes.

Tras esta primera ronda de decisión habrá una ronda más, en la que se repartirán 2 cartas de intangibles más a cada grupo.

En la segunda ronda de decisión cada grupo debe gestionar sus cartas para rellenar los huecos libres de la cuadrícula, alcanzando también el objetivo de tiempo requerido en la carta de objetivo.

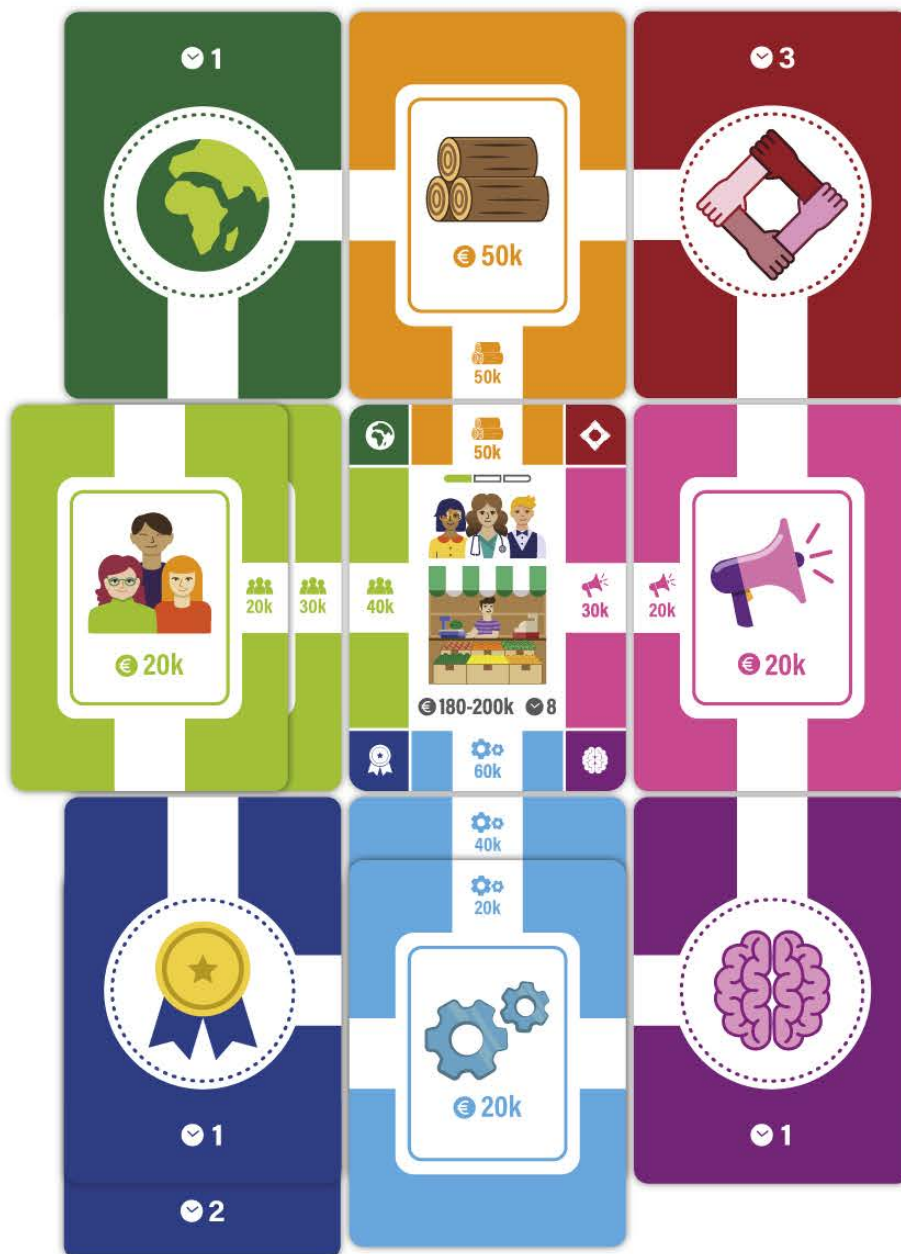
Para ello podrán quitar cartas ya colocadas en la cuadrícula y cambiarlas por otras que interesen más, recordando que no se podrá negociar con las cartas no utilizadas.

En esta fase **no es tan importante cubrir los 4 valores como cumplir exactamente el objetivo de tiempo**; por eso, y al igual que en la fase de Negociación, se podrán sumar varias cartas de un mismo intangible para alcanzarlo.

Es habitual que no se alcancen los 4 valores requeridos o incluso el objetivo de tiempo; esto sirve como recordatorio de que a veces los planes salen mal y de que, cuando esto ocurre, es importante saber gestionar tanto la frustración personal como las posibles crisis a lo largo de un proyecto.

Al final de la segunda ronda de decisión se descartarán las cartas de intangibles que no hayan sido utilizadas.

Ejemplo de proyecto al final de la fase de Decisión:



¿Por qué es importante la fase de Decisión?

La fase de Decisión sirve para que el alumnado se familiarice con el concepto de misión empresarial y tome conciencia de **la importancia de un sistema de valores en el núcleo de un proyecto.**

El profesorado podrá aprovechar esta fase para explicar en qué consisten los valores de sostenibilidad, inclusión, repercusión social e innovación, así como proponer otros no mencionados aquí, como la transparencia, la calidad, la diferenciación, la competitividad, etcétera.

El momento en el que cada grupo debe decidir quedarse con un valor en favor de otro es ideal para proponer un debate y una reflexión, ya sea a nivel grupal o intergrupal: **¿cómo repercute cada decisión tomada en la viabilidad final de cada proyecto?**

Será misión de los enseñantes llenar de contenido cada carta, explicando, por ejemplo, que el exceso de innovación en un proyecto concreto puede conllevar un menor grado de sostenibilidad.

O que una gran repercusión social en un proyecto que ha descuidado la inclusión tiene algún tipo de problema y que quizá esa repercusión no sea del todo positiva.

Al final de la fase de Decisión:

El final de esta fase marca la conclusión de la partida.

De nuevo, el profesorado podrá plantear cuestiones acerca de esta última fase. Pueden responderse en clase o mandarse como trabajo para casa.

Las cuestiones serán similares a las del apartado anterior, incidiendo en los motivos de las decisiones tomadas. Por ejemplo:

- ¿Hay excedente de algún valor en tu proyecto? ¿Falta alguno?
- ¿Cuáles son las razones de la falta o exceso de algún valor?
- ¿Cómo puede afectar esto a la implantación o a la viabilidad del proyecto?
- ¿Cómo se podrían solucionar los problemas que surgen en esta fase?



ANÁLISIS

Como decíamos al inicio de esta guía:

“La finalidad de MPRND no es competir contra los otros equipos. Cada equipo competirá consigo mismo para conseguir acercarse tanto como sea posible a los objetivos requeridos en sus cartas. No hay ganadores ni perdedores.”

MPRND es un juego que ha sido concebido de manera específica para ser jugado en las aulas.

Está alineado con los objetivos y competencias que corresponden a la asignatura de Economía y Emprendimiento, y desarrollados en el DECRETO 156/2022, de 15 de septiembre de la Consellería de Cultura, Educación, Formación Profesional y Universidades.

Teniendo ambas cosas en cuenta, al final de una partida interesa hacer un análisis global del proyecto desarrollado. Por eso recomendamos volver a la carta de objetivo y analizar de nuevo el proyecto en función de la idea inicial.

- Si se trataba, por ejemplo, de abrir una cafetería para estudiantes, habrá que poner en perspectiva todos los elementos implicados en el proyecto de acuerdo a la idea inicial.

- El alumnado tendrá que valorar qué les falta, qué les sobra, sobre qué deberían trabajar en un futuro para mejorar su proyecto, cómo se interrelacionan los recursos y los valores, etc.

Todo esto, por supuesto, son sólo sugerencias para el profesorado. Cada enseñante conoce a su clase y sabrá cómo aprovechar esta guía para sacar el máximo partido de MPRND.

Estas son algunas de las herramientas que pueden aplicarse al final de una partida para ayudar a fijar las competencias y destrezas que, nunca mejor dicho, “entran en juego” durante una partida de MPRND:

- Autoevaluación
- Evaluación cruzada
- Puesta en común y crítica conjunta
- Cuestionarios

Y, desde luego ¡Siempre se puede jugar otra partida!



XUNTA
DE GALICIA