

MPRND

O XOGO DO EMPRENDAMENTO



GUÍA DIDÁCTICA



XUNTA
DE GALICIA

INTRODUCCIÓN	páx. 3
OBSERVACIÓNS	páx. 5
COMPOÑENTES	páx. 6
FASE 1: IDEA	páx. 7
-Comprendendo as cartas de obxectivo	páx. 9
-Como se xoga a fase de Idea?	páx. 10
-Por que é importante a fase de Idea?	páx. 10
-Ao final da fase de Idea	páx. 11
FASE 2: NEGOCIACIÓN	páx. 12
-Comprendendo as cartas de materiais	páx. 14
-Como se xoga a fase de Negociación?	páx. 15
-Por que é importante a fase de Negociación?	páx. 19
-Ao final da fase de Negociación.....	páx. 20
FASE 3: DECISIÓN	páx. 21
-Comprendendo as cartas de intanxibles	páx. 14
-Como se xoga a fase de Decisión?	páx. 15
-Por que é importante a fase de Decisión?	páx. 19
-Ao final da fase de Decisión	páx. 20
FIN DE PARTIDA E ANÁLISE	páx. 29

MPRND é un xogo deseñado especificamente para ser utilizado nas aulas; está dirixido ao alumnado de secundaria.

Está pensado para ser xogado, idealmente, por catro ou cinco grupos, sen importar o número de persoas que haxa en cada grupo.

O obxectivo principal deste xogo é **traballar o desenvolvemento do espírito emprendedor de forma sinxela e amena** para o alumnado.

Ao longo das tres fases de MPRND, e coa asistencia do profesorado, poderán:

- ter unha visión esquemática dos diferentes sectores produtivos e as súas particularidades.
- aprender a realizar unha análise DAFO (Debilidades, Ameazas, Fortalezas e Oportunidades) sobre proxectos propios e alleos.
- reflexionar sobre os factores económicos e temporais que inflúen na posta en marcha dun proxecto empresarial.

Tamén poderán desenvolver aspectos esenciais en calquera proxecto empresarial, como:

- a capacidade de traballo en equipo
- as habilidades de negociación
- o valor relativo dos recursos materiais
- a importancia da toma de decisións
- a incorporación de valores sociais ao proxecto empresarial
- a capacidade de xestión de crise e a tolerancia á frustración

MPRND ten ademais un obxectivo secundario importante, que está intimamente asociado ao principal, e que será de moita utilidade a alumnos e alumnas, decidan ou non emprender nun futuro.

Este obxectivo consiste en trazar un “mapa mental”, que vai dende a idea ata o proxecto final, previo á posta en marcha do mesmo.

Por iso, **MPRND é unha ferramenta ideal para aprender a pasar dunha idea a un proxecto** e, en resumo, para traballar a cultura do proxecto.

Xunto a esta guía, recomendamos consultar tanto as regras do xogo como o vídeo de “como se xoga” dispoñible en liña; referirémonos ás diferentes fases do xogo tal e como se reflicten alí.

A finalidade de MPRND non é competir contra os outros equipos. Cada equipo competirá consigo mesmo para conseguir achegarse tanto como sexa posible aos obxectivos requiridos nas súas cartas. Non hai gañadores nin perdedores.

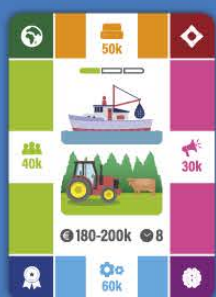
MPRND está estruturado en tres fases diferenciadas. Pódese xogar completo nunha soa sesión de clase ou aproveitar as fases do xogo para dividir a partida en varias sesións de clase segundo conveña:

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

No segundo caso, abondará con que cada compoñente de cada grupo copie no seu caderno como quedou o seu proxecto para retomalo sen problemas ao comezo da seguinte sesión.

Neste punto, o profesorado pode propoñer preguntas sobre o proxecto (no estado no que se atope) para retomalas ao comezo da seguinte sesión. Nesta guía veremos algunhas propostas.

18 cartas de obxectivo:



Sector primario



Sector secundario



Sector terciario

40 cartas de materiais:



Subministracións



Comercial



Maquinaria



Persoal

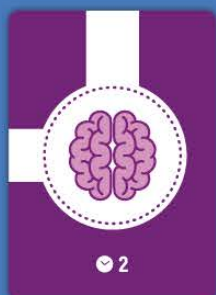
40 cartas de intanxibles:



Sustentabilidade



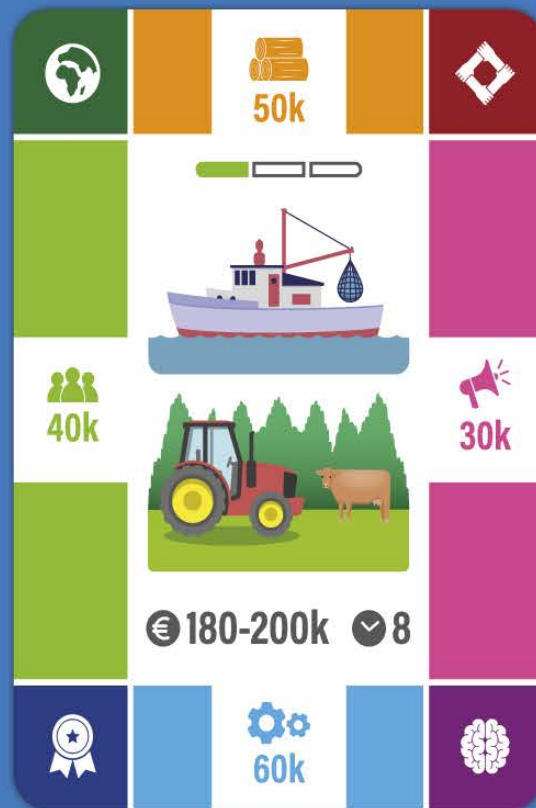
Inclusión



Innovación



Repercusión

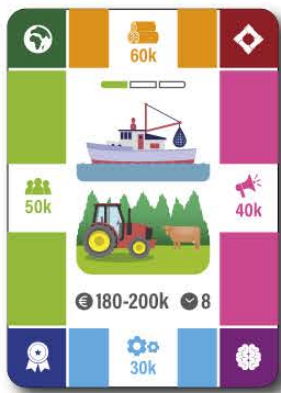


Fase 1: IDEA

Recomendamos explicar as regras a medida que se vai xogando cada fase.

A fase 1 artículase arredor das cartas de obxectivo:

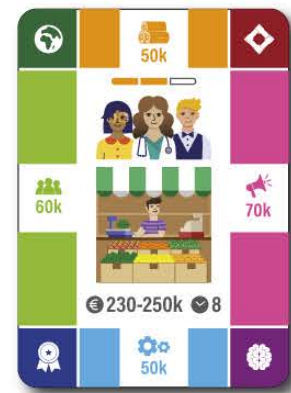
- Hai 18 cartas de obxectivo impresas a dobre cara, separadas en 3 niveis de dificultade en razón dos obxectivos.
- Hai 6 cartas de nivel fácil, 6 de nivel intermedio e 6 de nivel difícil. Isto permitirá equilibrar a dificultade entre grupos, se se estima necesario.
- Nas cartas están representados os 3 sectores produtivos clásicos: primario, secundario e terciario. Nunca se repite o mesmo sector produtivo nunha a mesma carta.



Sector primario



Sector secundario



Sector terciario

Comprendendo as cartas de obxectivo:



The diagram shows a project card with the following elements and callouts:

- 1:** Indicator of level (Basic, Intermediate, or Advanced).
- 2:** Type of productive sector (represented by a shop icon).
- 3:** Capital limit (€180-200k).
- 4:** Time limit (8 months).
- 5:** Material zone (indicated by brackets on the top, bottom, left, and right sides).
- 6:** Required materials (30k).
- 7:** Intangible zone (indicated by brackets on the top-left, top-right, bottom-left, and bottom-right corners).

1. Indicador de nivel

Básico	
Intermedio	
Avanzado	

2. Tipo de sector produtivo

3. Límite de capital

4. Límite de tempo

5. Zona de material

6. Materiais requiridos

7. Zona de intanxible

Como se xoga a fase de Idea?

Repártese unha soa carta de obxectivo ao azar a cada un dos grupos.

A continuación, cada grupo dispoñerá dun tempo establecido polo profesorado para elixir con cal dos dous sectores da súa carta de obxectivo queren traballar.

Despois darán forma á súa idea guiándose por preguntas coma estas:

- Que clase de empresa van crear?
- Como se vai a chamar?
- Que produtos ou servizos pensan ofrecer?
- A que público?

Por que é importante a fase de Idea?

A fase de Idea serve para que o alumnado visualice a semente do proxecto. Isto permitirá relacionar as fases sucesivas do xogo coa "realidade" da súa idea.

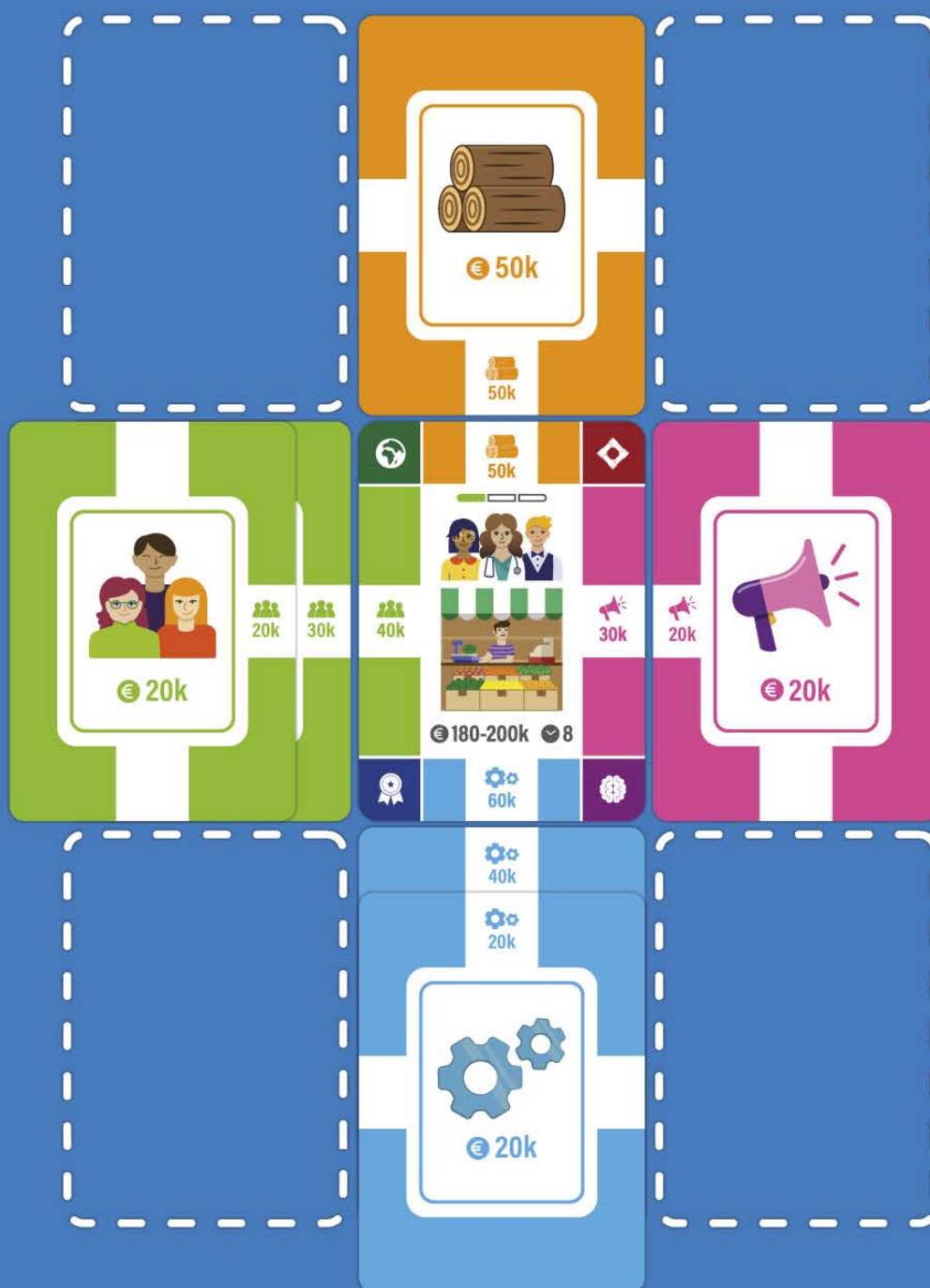
Non é o mesmo "cómprenme 40K en comercial e comunicación" que "Xoguitoys, a nosa fábrica de xoguetes precisa unha maior inversión en publicidade."

Ao final da fase de Idea:

Ao final desta fase cada grupo poderá anotar nos seus cadernos que carta elixiron e, sobre todo, en que vai consistir o seu proxecto:

- Tipo de emprendemento
- Nome do proxecto
- Produtos e servizos que se van ofrecer
- Público obxectivo ao que vai dirixido
- En que se diferencia este proxecto de empresas similares da competencia, e que o fai destacar?

Neste punto o profesorado pode expor catro ou cinco preguntas clave para que cada grupo as responda individualmente ou en común, e para que sirvan como punto de partida para a seguinte sesión.



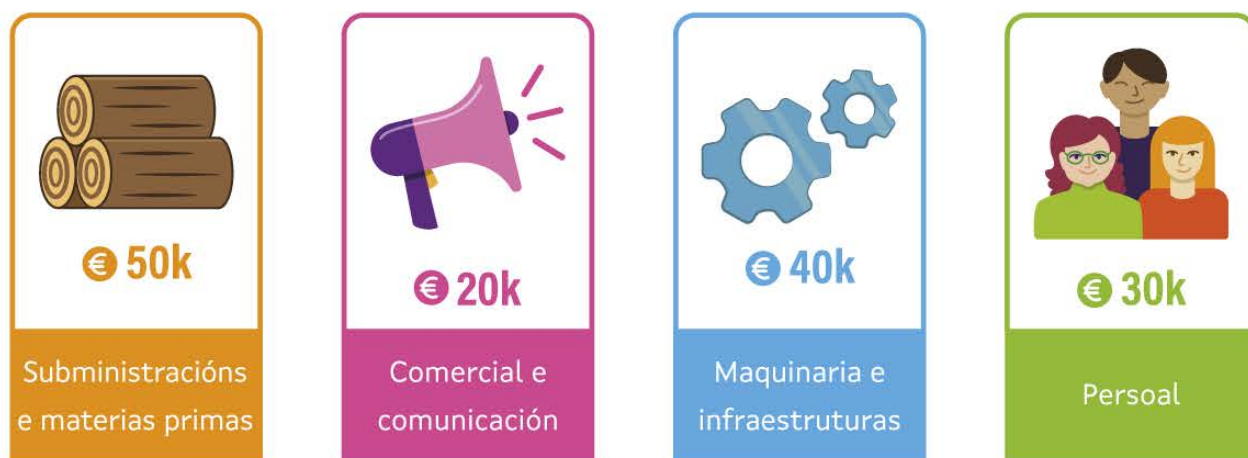
Fase 2: NEGOCIACIÓN

A fase de negociación artículase arredor das cartas de recursos materiais que, no seu reverso, de cor laranxa, teñen o símbolo do euro / diñeiro.

Nesta fase cada grupo deberá conseguir os recursos materiais necesarios para poñer en marcha o seu proxecto, axustándose o máximo posible aos requirimentos da súa carta de obxectivo.

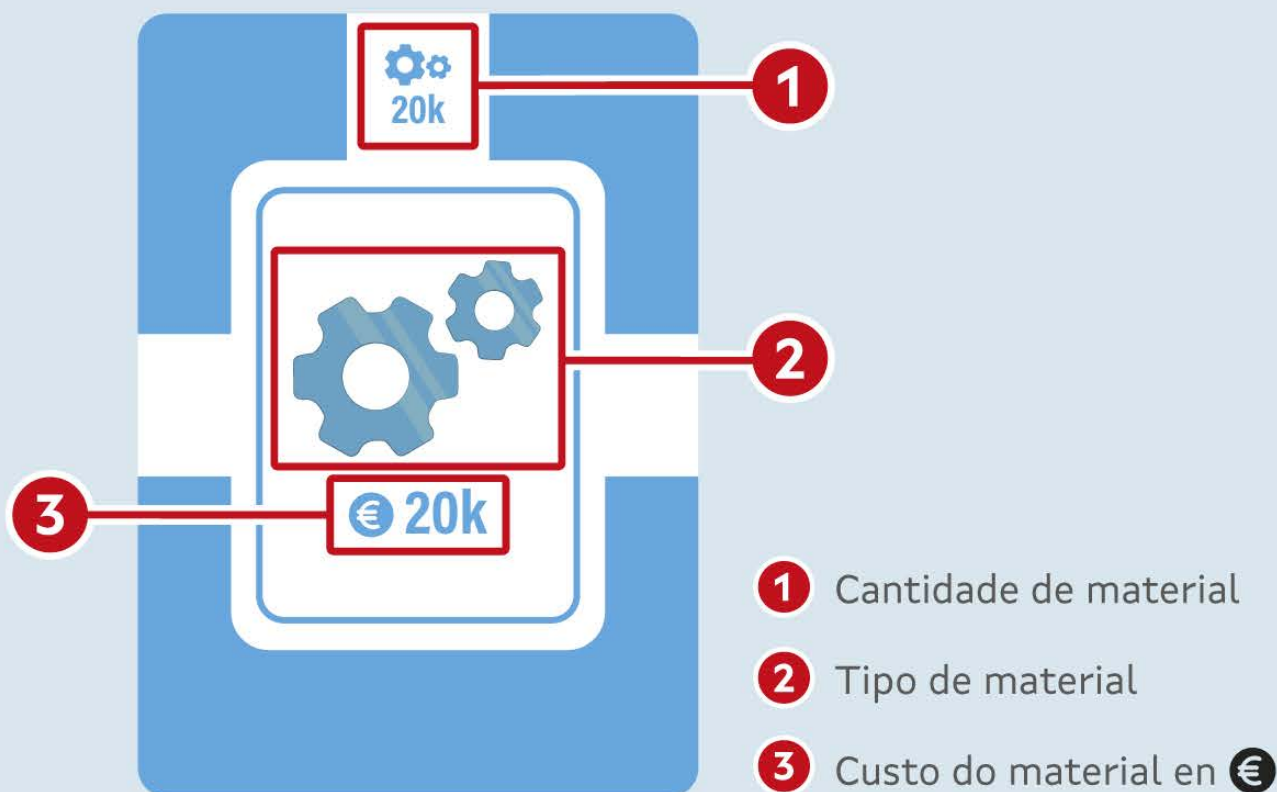
As cartas de materiais colocaranse arredor da carta de obxectivo, articulando os eixos vertical e horizontal do mapa mental.

Cada tipo de recurso defínese por unha cor e un símbolo diferente que facilita a súa identificación e a colocación no punto exacto arredor da carta de obxectivo.



Como acadará cada grupo os recursos idóneos para o seu proxecto?
Negociando con outros grupos.

Comprendendo as cartas de materiais:



Como se xoga a fase de Negociación?

Barállanse ben as cartas de materiais e repártense 4 cartas ao azar a cada grupo.

Cada grupo debe colocar provisionalmente as cartas que conveñan ao seu proxecto nos seus lugares correspondentes ao redor da carta de obxectivo.

Feito isto e, aproveitando as cartas sobrantes que non interesen, da comezo o proceso de negociación.

- Cada grupo deberá describir o recurso que ofrece (é dicir: o tipo de material e o seu valor) e que recurso necesita a cambio.
- O grupo ou grupos interesados nun intercambio deberán negociar para conseguir os recursos que lles interesen, mesmo se iso supón negociar "perdendo".
- Tras unha negociación exitosa, se o grupo acada un recurso mellor que outro que colocasen provisionalmente na súa carta de obxectivo, poden intercambialos.
- Pódense sumar varias cartas dun mesmo material para alcanzar a cantidade requirida dese material.

Tras esta primeira rolda de negociación haberá dúas roldas máis.



En cada unha delas repartiranse 2 cartas máis ao azar a cada grupo e poderase volver negociar para axustar ao máximo cada proxecto.

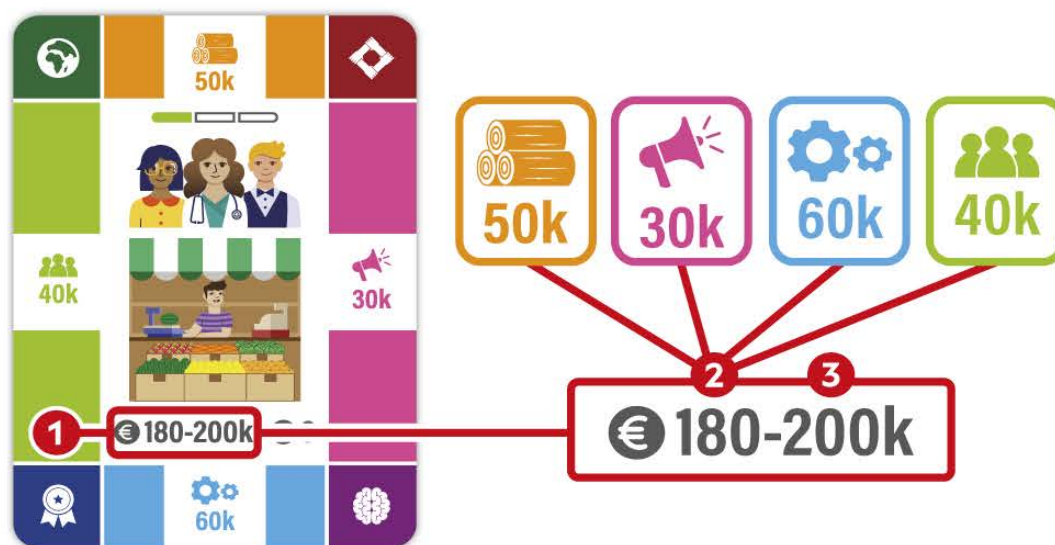
Sempre despois de cada rolda de negociación hai que descartar as cartas que non interesen.

A ter en conta:

Cada carta de obxectivo ten un **límite de capital (1)** que vén determinado por dous valores:

O **valor óptimo (2)** é a cifra óptima de capital que require un proxecto para ser exitoso; esta cifra coincide coa suma das cantidades requiridas de cada material na carta de obxectivo.

O **valor máximo (3)** é a cifra máxima de capital que se pode investir no proxecto. Se o grupo excede esta cifra, a viabilidade do proxecto corre perigo.

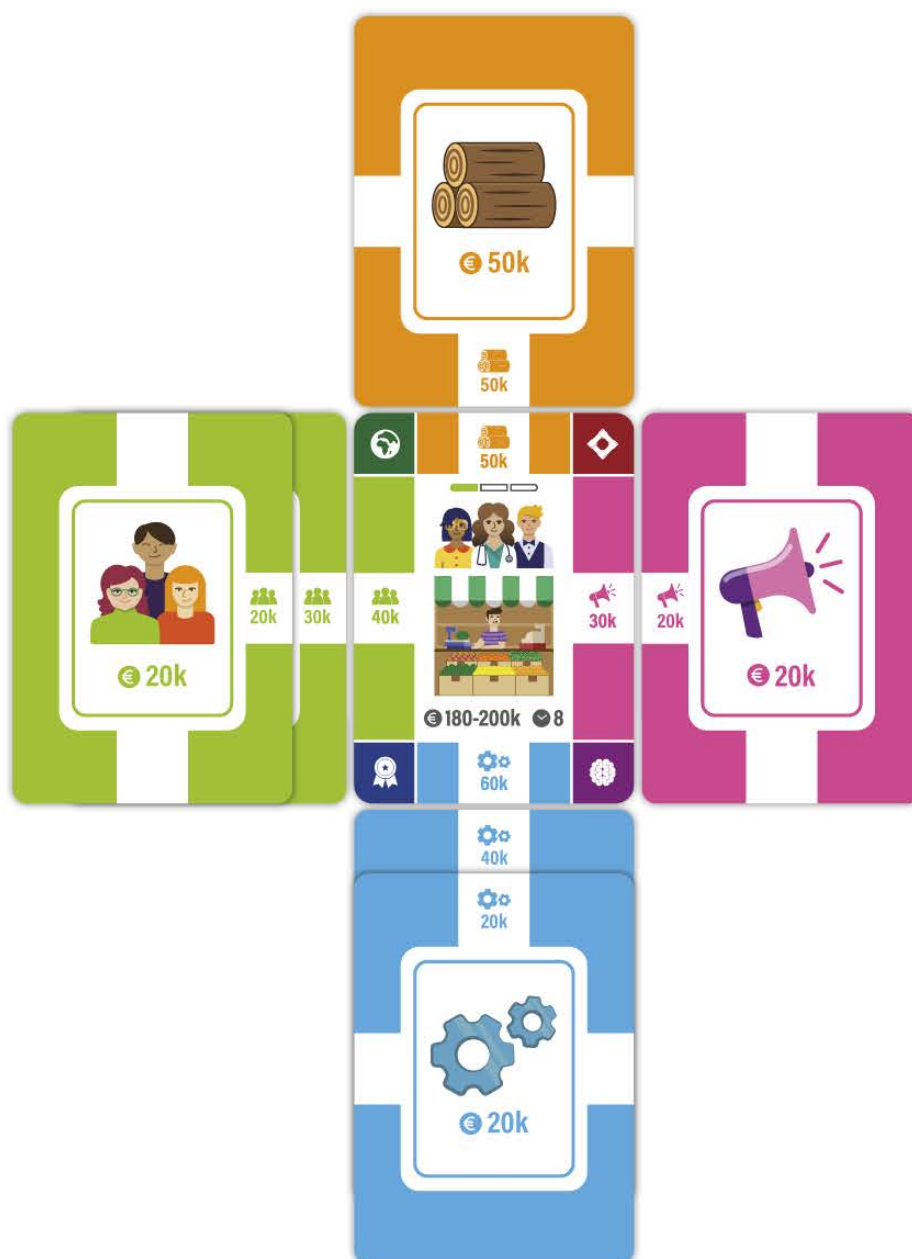


1 Límite de capital

2 Valor óptimo

3 Valor máximo

Exemplo de proxecto ao final da fase de Negociación:



Por que é importante a fase de Negociación?

A fase de negociación é o núcleo central de MPRND. Nesta fase, o alumnado vaise familiarizar con principios básicos dun proxecto de emprendemento e con conceptos económicos como a xestión da escaseza e os excedentes dos diferentes recursos.

Así mesmo, deberá tentar manterse dentro duns límites económicos (o límite de capital do proxecto). Isto permite, de novo, unha ancoraxe na realidade.

Non se trata de asignar recursos de xeito caprichoso. **Trátase de elaborar un proxecto equilibrado** que permita aos seus xestores acceder ao financiamento necesario cando chegue o momento de implementalo.

Pero **a clave desta fase é, sen dúbida, a negociación:** aquí cada grupo deberá decidir, de común acordo, con que recursos queren negociar e buscar ofertas entre os outros grupos.

Poden darse situacións nas que unha negociación "a perdas" (cambiar unha carta de valor 60K por outra de 20K) resulte, en realidade, nunha operación de beneficio mutuo.

Ao final da fase de Negociación:

De novo, ao final desta fase, cada compoñente do grupo deberá copiar no seu caderno o estado no que queda o proxecto, de xeito esquemático.

Aquí o profesorado pode introducir unha serie de cuestións introdutorias dunha análise DAFO que deberán ser respondidas en función dos requisitos da carta de obxectivo:

- Hai escaseza dalgún material? Hai exceso?
- Mantense o proxecto dentro dos límites de capital?
- Como pode afectar o desequilibrio de recursos, se o hai ao desenvolvemento do proxecto?
- Como se poderían solucionar os problemas que xorden nesta fase?



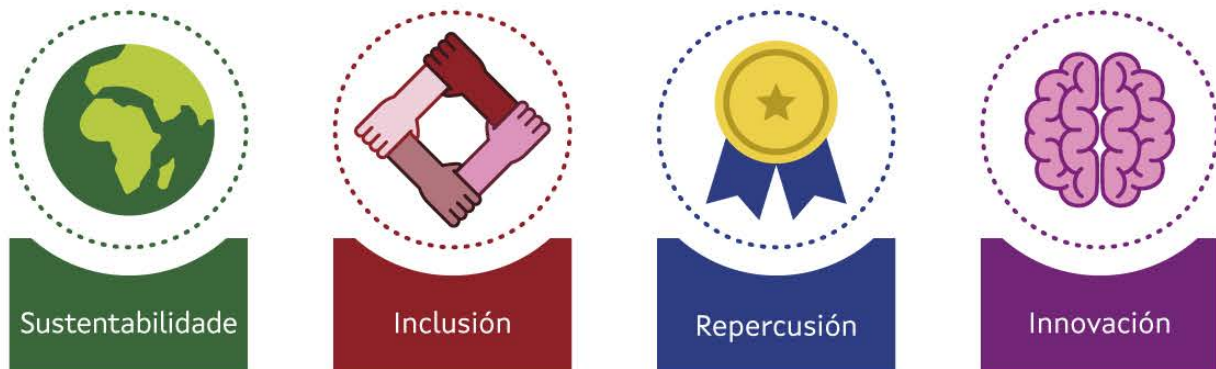
Fase 3: DECISIÓN

A fase de Decisión artículase ao redor das cartas de intanxibles / valores que, no seu reverso, de cor morada, teñen o símbolo do reloxo / tempo.

Nesta fase cada grupo deberá cubrir os apartados de intanxibles / valores cumprindo co obxectivo de tempo asignado, idealmente sen quedar curtos nin pasarse.

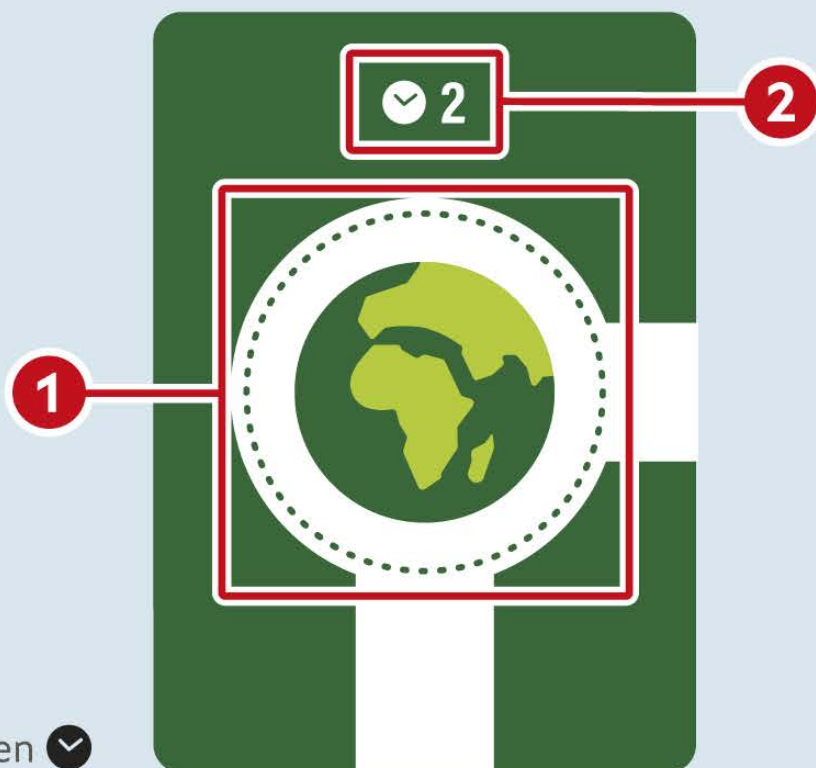
As cartas de intanxibles colocaranse nas esquinas da carta de obxectivo, articulando os eixos diagonais do mapa mental.

Cada tipo de intanxible / valor está definido por unha cor e un símbolo diferente que facilita a súa identificación e a colocación no punto exacto arredor da carta de obxectivo.



Como cubrirá cara grupo os apartados de valores? Decidindo que valores incorporar ao seu proxecto e cales excluír en caso necesario.

Comprendendo as cartas de intanxibles / valores:



1 Tipo de intanxible

2 Custo do intanxible en 

Como se xoga a fase de Decisión?

Barállanse ben as cartas de intanxibles e repártense 6 cartas ao azar a cada grupo.

Cada grupo poderá quedar con só 3 das 6 cartas recibidas e terá que colocalas provisionalmente nos seus lugares correspondentes arredor da carta de obxectivo.

A obrigaón de desfacerse da metade das súas cartas suporá que cada grupo terá que tomar decisións importantes que van afectar directamente ao seu proxecto:

- Que valores son máis importantes para o tipo de proxecto que queren desenvolver?
- Convén sacrificar algún deles en favor doutros?
- Que supón isto para o seu proxecto e para o seu impacto social e económico como empresa?

As 3 cartas sobrantes deben ser descartadas.

Neste punto é importante recalcar que **non se poderá negociar coas cartas de intanxibles**, xa que corresponden ás decisións que hai que tomar para construír un proxecto no seo da sociedade da que forman parte os seus integrantes.

Tras esta primeira rolda de decisión haberá unha rolda máis, na que se repartirán 2 cartas de intanxibles máis a cada grupo.

Na segunda rolda de decisión cada grupo debe xestionar as súas cartas para encher os ocos libres da cuadrícula, alcanzando tamén o obxectivo de tempo requirido na carta de obxectivo.

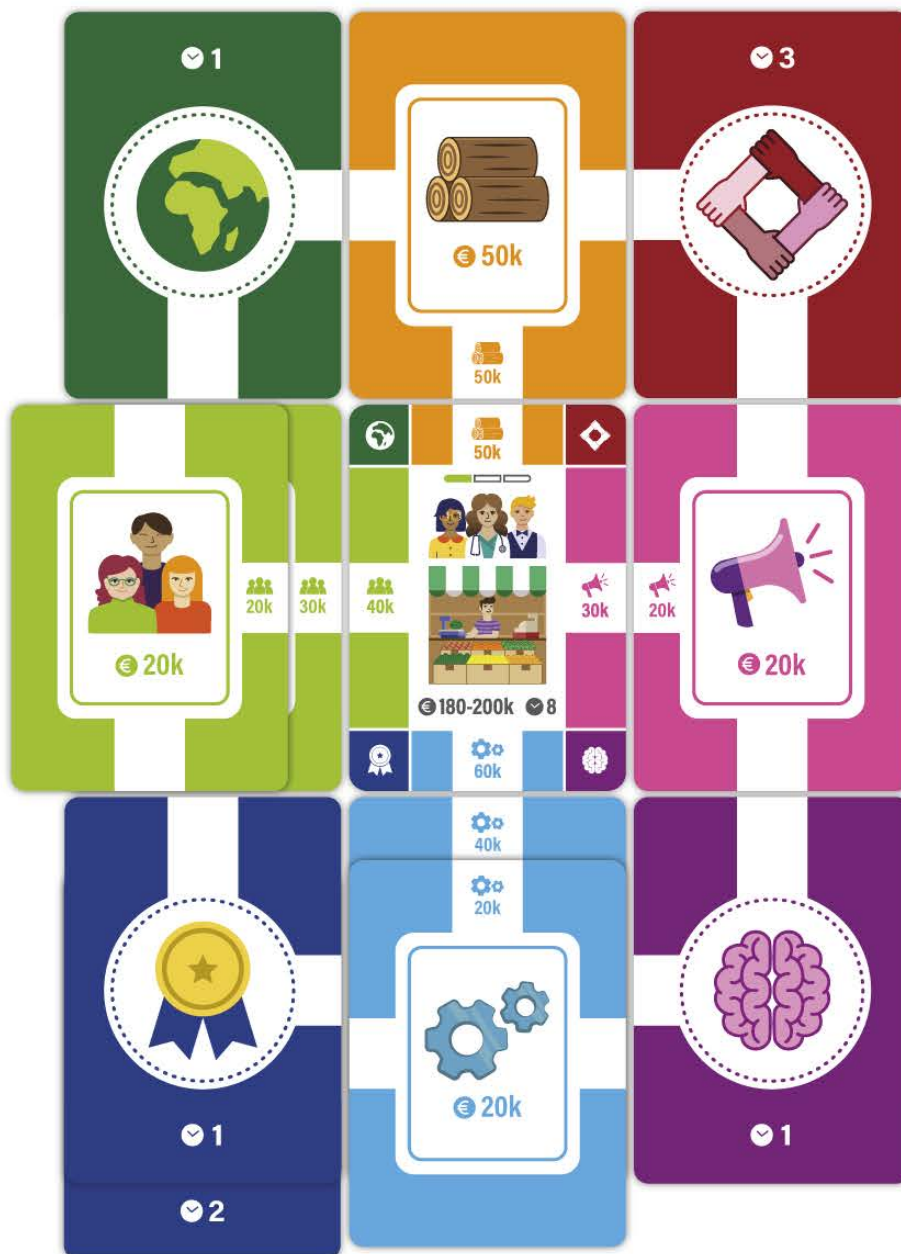
Para iso poderán quitar cartas xa colocadas na cuadrícula e cambialas por outras que interesen máis, lembrando que non se poderá negociar coas cartas non utilizadas.

Nesta fase **non é tan importante cubrir os 4 valores como cumprir exactamente o obxectivo de tempo**; por iso, e do mesmo xeito que na fase de Negociación, poderanse sumar varias cartas dun mesmo intanxible para acadalo.

É habitual que non se alcancen os 4 valores requiridos ou mesmo o obxectivo de tempo; isto serve como recordatorio de que ás veces os plans saen mal e de que, cando isto ocorre, é importante saber xestionar tanto a frustración persoal como as posibles crises ao longo dun proxecto.

Ao final da segunda rolda descartaranse as cartas de intanxibles que non fosen utilizadas.

Exemplo de proxecto ao final da fase de Decisión:



Por que é importante a fase de Decisión?

A fase de Decisión serve para que o alumnado se familiarice co concepto de misión empresarial e tome conciencia **da importancia dun sistema de valores no núcleo dun proxecto.**

O profesorado poderá aproveitar esta fase para explicar en que consisten os valores de sustentabilidade, inclusión, repercusión social e innovación, así como propoñer outros non mencionados aquí, coma a transparencia, a calidade, a diferenciación, a competitividade, etcétera.

O momento no que cada grupo debe decidir quedar cun valor en favor doutro é ideal para propoñer un debate e unha reflexión, xa sexa a nivel grupal ou intergrupalo: **como repercute cada das decisións tomadas na viabilidade final de cada proxecto?**

Será misión dos ensinantes encher de contido cada carta, explicando, por exemplo, que o exceso de innovación nun proxecto concreto pode conlevar un menor grao de sustentabilidade.

Ou que unha gran repercusión social nun proxecto que descoidou a inclusión ten algún tipo de problema e que quizais esa repercusión non é positiva.

Ao final da fase de Decisión:

O final desta fase marca a conclusión da partida.

Unha vez máis, o profesorado poderá propoñer cuestións acerca desta última fase. Poden responderse en clase ou mandarse como traballo para casa.

As cuestións serán similares ás do apartado anterior, incidindo nos motivos das decisións tomadas. Por exemplo:

- Hai excedente dalgún valor no teu proxecto? Falta algún?
- Cales son as razóns da falta ou exceso dalgún valor?
- Como pode afectar isto á implantación ou á viabilidade do proxecto?
- Como se poderían solucionar os problemas que xorden nesta fase?



ANÁLISE

Como dicíamos ao comezo desta guía:

“A finalidade de MPRND non é competir contra os outros equipos. Cada equipo competirá consigo mesmo para conseguir achegarse tanto como sexa posible aos obxectivos requiridos nas súas cartas. Non hai gañadores nin perdedores.”

MPRND é un xogo que foi concibido exclusivamente para ser xogado nas aulas.

Ademáis está aliñado cos obxectivos e competencias que corresponden á materia de Economía e Emprendemento, tal e como se desenvolven no DECRETO 156/2022, do 15 de setembro da Consellería de Cultura, Educación, Formación Profesional e Universidades.

Tendo ambas as cousas en conta, ao final dunha partida interesa facer unha análise global do proxecto desenvolvido. Por iso recomendamos voltar á carta de obxectivo e analizar de novo o proxecto en función da idea inicial.

- Se, por exemplo, o proxecto consistía en abrir unha cafetería para estudantes, haberá que poñer en perspectiva todos os elementos implicados no proxecto de acordo á idea inicial.

- O alumnado terá que valorar que lles falta, que lles sobra, sobre que deberían traballar nun futuro para mellorar o seu proxecto, como se interrelacionan os recursos e os valores etc.

Todo isto, por suposto, son só suxestións para o profesorado. Cada ensinante coñece á súa clase e saberá como aproveitar esta guía para sacar o máximo partido de MPRND.

Estas son algunhas das ferramentas que se poden aplicar ao final dunha partida para axudar a fixar as competencias e destrezas que, nunca mellor dito, “entran en xogo” nunha partida de MPRND:

- Autoavaliación
- Avaliación cruzada
- Posta en común e crítica conxunta
- Cuestionarios

E, por suposto, sempre se pode xogar outra partida!



XUNTA
DE GALICIA