



Participación de Secundaria de la Comunidad de Aprendizaje "Cantín y Gamboa" de Zaragoza en el programa "Valores de futuro" del BBVA

***"¡Viajar es un placer!"***



## Índice

Proyecto “¡Viajar es un placer!” .....	2
Estudio de mercado .....	3
Presupuesto .....	3
Venta de bizcochos caseros en los recreos .....	4
Realización y venta de marca-páginas .....	5
Realización y venta de llaveros de barro .....	5
Algunas acciones en vías de realización .....	5
Realización y venta de cuadernos con encuadernación japonesa .....	5
Venta de helados flash .....	5
Venta de llaveros de barro .....	6
Breve reseña de las tres reuniones con la asesora voluntaria Olga Francés .....	6
Primera sesión .....	6
Segunda sesión .....	6
Tercera sesión .....	6
Valoración del programa “Valores de futuro” del BBVA .....	6
Agradecimientos .....	7

# ¡Viajar es un placer!

La Comunidad de Aprendizaje "Cantín y Gamboa" de Zaragoza es un centro concertado pequeño que imparte educación infantil, educación primaria y educación secundaria obligatoria.

Como centro pequeño que somos, tenemos una sola vía, la posible realización de un viaje de fin de curso en la que todos podamos participar sean cuales sean nuestro origen, situación económica o idioma materno, pero siempre se nos plantea un problema... ¡el dinero!

Este año hemos decidido transformar, con la ayuda del programa "Valores de futuro" del BBVA, ese problema en una oportunidad: adquirir algunos fundamentos financieros imprescindibles en el mundo actual.

La motivación es esencial para toda actividad, por eso, hemos llamado a nuestro proyecto "¡Viajar es un placer!".

## Proyecto "¡Viajar es un placer!"

El 24 de febrero comienza nuestra participación en "Valores de futuro". Una representación de alumnos de ESO asistió a la primera charla con un experto del BBVA sobre la campaña de ahorro en el centro para recaudar dinero para la salida de fin de curso por parte de todo el centro.



El programa busca promover entre el alumnado valores asociados al buen uso del dinero asesorando a los alumnos en sus campañas de ahorro e impartiendo talleres de educación financiera. En total son tres charlas que se celebran en los meses de marzo y abril.

Como primer paso fijamos nuestro objetivo: recaudar dinero para el viaje de fin de curso. Desde el primer momento nos planteamos ya unas acciones concretas para conseguirlo. Estas acciones estarán siempre supervisadas por el responsable que nos ha sido

asignado por el banco.

Se han elegido representantes de cada curso para que sean portadores de estos acuerdos al resto de alumnos.

En una lluvia de ideas se propusieron las siguientes acciones:

- Realización de un presupuesto.
- Mercadillo de bocadillos en los recreos.
- Venta de bizcochos caseros.
- Realización de marca-páginas en las clases de plástica y venta de los mismos.



- Realización y venta de llaveros de barro.
- Sorteo de una cesta con productos de la tierra.
- Taller de encuadernación japonesa en la clase de tecnología.
- Confección de pulseras de cinta con frases en torno a valores.
- Venta de juguetes.
- Poner anuncios en la página de BBVA.

Antes de la realización de la siguiente reunión con la asesora del banco se pusieron en marcha algunas de las actividades.

## Estudio de mercado

Los alumnos mayores han llevado a cabo un proyecto de trabajo sobre consumo y precios. Han realizado un estudio del mercado de consumo de la comunidad educativa. El objetivo del estudio es conocer los hábitos de compra para obtener el máximo beneficio en la venta de distintos productos. Se preparó un cuestionario como método para saber qué están dispuestos a comprar "nuestros clientes" y a qué precio. Además, el estudio de mercado nos orienta para no tener stock de existencias.

La batería de preguntas de la encuesta es la siguiente:

1. ¿Estarías dispuesto/a a comprar alguno de estos productos? Sándwiches, zumos, flash, bocadillos, snacks, tapas, chocolate.
2. ¿Cuánto estarías dispuesto/a a pagar por comprar una bolsa de snacks?
3. ¿Estarías dispuesto/a a pagar por un flash? ¿Con qué frecuencia lo comprarías?
4. ¿Qué tipo de bocadillo, sándwich o tapa preferirías? ¿Cuánto estarías dispuesto/a a pagar?
5. A la hora de comprar una bebida ¿qué es lo primero que tienes en cuenta?

Para la realización del trabajo se han tratado contenidos de tipo matemático, desde números hasta estadística, pero teniendo en cuenta también el uso social de las matemáticas.

El tema seleccionado tiene que ver con dos de las operaciones estadísticas que se elaboran en nuestro país: La Encuesta Continua de Presupuestos Familiares con la que se proporciona información estructural para la estimación del consumo privado por funciones de la Contabilidad Nacional y el cálculo del Índice de Precios al Consumo con el que se estudia la evolución de los precios. Estos métodos pretenden dar respuesta a dos preguntas: ¿Cuánto cuesta vivir aquí y ahora? y ¿Cómo y cuánto cambia el coste de la vida con el tiempo?

## Presupuesto

Los alumnos mayores están llevando a cabo una actividad en la que los alumnos realizarán un presupuesto para el viaje de Fin de Curso con cifras reales.

Hemos planificado el presupuesto en base al gasto fijo de 45 euros por persona para el viaje fin de curso a Murillo de Gállego. Hemos tenido en cuenta, la deducción de 12 euros como recurso propio de cada alumno como consecuencia del ahorro personal de la paga que reciben en casa durante tres meses. El presupuesto se basa en una serie de ingresos y gastos:

- La parte de los ingresos la obtenemos con la comercialización de los productos de diversas actividades que se están llevando a cabo o que está previsto que se realicen. Así, tenemos: bocadillos, sandwiches, marcapáginas, llaveros de barro, juguetes, libretas, pulseras.
- Los gastos que no son fijos se corresponden con la inversión realizada para las ventas previstas.
  - En este sentido, en lo que se refiere a los sandwiches y los bocadillos el margen de beneficio ha sido más o menos del 70%, dado que de la venta de los bocadillos el resultado de la caja ha sido de 337,14 euros, en los gastos apuntamos 134,14 euros y en los ingresos 203.
  - En cambio, con la venta de bizcocho, que continuará con una frecuencia de un día a la semana, no ha habido ningún coste y hemos tenido una caja de 103 euros que se añaden a los ingresos.

Se ha indicado también que habrá un responsable para llevar el control de cuentas semanal, de los ingresos y los gastos, y lo reflejaremos en una hoja de registro.

En todo caso, evitaremos el endeudamiento más allá de nuestras posibilidades y calcularemos sí podemos afrontar el pago del viaje de forma revisada.

Participantes actividad: 100 niños y niñas Precio 1 autobús: 900€		Gastos		Ingresos	Beneficios
		Fijos	Variables		
Presupuesto excursión	Bus: 2	1800€			
	Actividad: 20€/niño	2000€			
Bocatas			134,14€	337,14€	203€
Bizcochos 1ª semana			0	103€	103€
Bizcochos 2ª semana			0	130€	130€
Bizcochos 3ª semana			0	44€	44€
Bizcochos 4ª semana			0	79€	79€
Bizcochos 5ª semana			0	47,60€	47,60€
Bizcochos 6ª semana					
Bizcochos 7ª semana					
Libretas					
Marca-páginas			30€	44€	14€
Llaveros de barro					
Pulseras					
Ahorro semanal					
Flash <i>0.95€ = 20Flash</i>					

## Venta de bizcochos caseros en los recreos

Un día a la semana, un curso se encarga de traer bizcochos y dulces caseros, que son vendidos posteriormente a los alumnos del cole, a los profesores y al personal del colegio y del resto de los servicios de La Fundación La Caridad.



## Realización y venta de marca-páginas

En las clases de plástica se están llevando a cabo la preparación de marca-páginas que, después, se realizan en colaboración con el centro de día de la tercera edad "Los Sitios", perteneciente a la Fundación y con quienes compartimos edificio.

La venta de los mismos está previsto que se realice durante la semana del libro del colegio, aunque ya hemos vendido algunos a usuarios del centro de día y sus familias.

Esta colaboración intergeneracional le aporta un valor añadido de solidaridad entre adolescentes y ancianos que redundan en el bien, tanto de los unos como de los otros: algunos ancianos no se relacionan habitualmente con gente joven y algunos de nuestros alumnos y alumnas carecen de abuelos o los tienen muy lejos.



## Realización y venta de llaveros de barro



El colegio "Cantín y Gamboa" comparte edificio e instalaciones con otro servicio de la Fundación La Caridad: "El Encuentro". Se trata de un centro de rehabilitación psicosocial. Les propusimos que los usuarios del mencionado servicio, nos prestaran su colaboración en la realización de dichos llaveros.

Se trata de una "asociación" en la que, de nuevo la solidaridad y las relaciones entre personas muy diferentes son características. Todos se enriquecen y aprenden a valorarse a sí mismos y a los demás: los usuarios de "El Encuentro" nos guían y enseñan cómo trabajar el barro, con la consiguiente mejora de su autoestima; y los alumnos y alumnas aprenden a valorar a todas las personas sean cuales sean su origen o su situación.



## Algunas acciones en vías de realización

### Realización y venta de cuadernos con encuadernación japonesa

En la clase de tecnología de 2º de ESO ya se han creado algunas, está previsto que se pongan todas a la venta tan pronto como se reúna una cantidad suficiente para cumplir con la demanda creada.

### Venta de helados flash

Como consecuencia del estudio de mercado realizado al comienzo, se descubrió un nicho de mercado que desconocíamos. Nos estamos planteando añadir dicho producto a la oferta de los recreos o, incluso, establecer otros momentos de oferta, sobre todo, cuando mejore el tiempo meteorológico.





## **Venta de llaveros de barro**

Ya están prácticamente preparados para la venta. Nos falta encontrar el momento más oportuno.

## **Breve reseña de las tres reuniones con la asesora voluntaria Olga Francés**

### **Primera sesión**

Sirvió de toma de contacto con el programa "Valores de futuro". Además de introducirnos en algunos conceptos financieros básicos, nos vino bien para fijar nuestro objetivo: conseguir dinero para el autobús que nos lleve a pasar un día en Murillo de Gállego.

Tras una lluvia de ideas sobre posibles actuaciones encaminadas a nuestro objetivo, Olga nos puso deberes: estudiar la viabilidad de las actividades propuestas.

### **Segunda sesión**

La dedicamos a la planificación del presupuesto ya con datos reales.

Como algunas acciones ya estaban en marcha, la voluntaria nos ayudó a analizar el proceso seguido en ellas: gastos, ingresos, beneficios, etc. El resultado de la mayoría de ellas le pareció prometedor y nos animó a continuar.

### **Tercera sesión**

Se realizó una revisión de la hoja de ingresos y gastos para hacer un balance de situación del momento concreto en el que nos encontramos. La evolución es muy positiva dado que hemos recaudado más de la mitad del capital necesario para el viaje de estudios que será dentro de cinco semanas. El origen de los fondos procede principalmente de la venta de bizcochos, seguido de la venta de bocadillos y marca-páginas y el ahorro personal se contabilizará finalizado el mes. Se ha apuntado la posibilidad de incluir la venta de flashes dado que el estudio de mercado realizado refleja una relación demanda-precio interesante.

Los alumnos contrastaron sus experiencias relacionadas con la comercialización de los productos lo que dio lugar a distintas conclusiones. Así, destacaron el interés por sus productos en el área de la Tercera Edad, la necesidad de planificar para conocer de antemano los hábitos de compra para maximizar los beneficios o, a nivel organizativo, la falta de coordinación inicial que ha implicado algún coste. Se han hecho una mejor idea de lo que es un mercado y lo que supone vender y, aunque no ha sido una tarea fácil esperan repetir.

## **Valoración del programa "Valores de futuro" del BBVA**

Desde el punto de vista de los profesores, valoramos muy positivamente el programa. La implicación transversal de áreas de estudio y valores es una de las características que más nos ha convencido de la necesidad de participar.

Nos disculpamos por la tardanza en responder a algunos requerimientos del programa, por ejemplo, subir a tiempo los documentos oportunos a la web de "Valores de futuro"; pero los tiempos escolares no siempre coinciden con los financieros.

Para los alumnos ha resultado una actividad distinta a las realizadas anteriormente. No solo se trataba de conseguir dinero de manera inconexa como es habitual, no es la primera vez que vendemos bocadillos en los recreos, en este caso han constatado que todo ese esfuerzo tiene



mejores resultados si hay una planificación financiera previa.

## **Agradecimientos**

Nos gustaría agradecer al programa “Valores de futuro” la posibilidad que nos han brindado de tomar parte en el mismo. Queremos, también y muy especialmente, dar las gracias a Olga Francés, la asesora-voluntaria del banco. Sin su colaboración nada de esto habría sido posible.